



**“Proyecto de factibilidad para la creación de helados a base de frutos secos
en Quito”**

KIMBERLY STEFANY MONTENEGRO GUTIÉRREZ

Directora

MSc. Rosa Elena Blacio Jara

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

Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional

Carrera Tecnología Superior en Administración

D.M. Quito, 20 de septiembre de 2023

Dedicatoria

En primer lugar, dedico este trabajo de tesis a mi abuelita quien en vida fue Flor María Rodríguez por brindarme su apoyo incondicional en cada momento de mi vida, por impulsarme a dar lo mejor de mí a lo largo de mi recorrido como estudiante, por ser mi guía, ejemplo de fortaleza, mi ejemplo a seguir y ser mi inspiración a siempre dar lo mejor de mí para cumplir mis metas y objetivos personales gracias por estar presente en mi vida y por tu amor incondicional.

A mi padre Jorge Montenegro y a mi querida tía Lilian Montenegro quienes siempre me han brindado su apoyo incondicional para cumplir cada uno de mis metas, objetivos personales y académicos. Ellos son los que con su cariño me han impulsado a perseguir mis sueños y metas, a dar lo mejor de mí, a ser fuerte y valiente, gracias por su vida y por quererme tanto.

Kimberly Stefany Montenegro Gutiérrez

Agradecimiento

Le agradezco infinitamente a mi tutora la MSc. Rosa Blacio por su dedicación y paciencia por su apoyo incondicional en mi proceso como estudiante, y en la elaboración de mi tesis, gracias por su guía y todos los consejos, los llevare grabados para siempre en la memoria en mi futuro profesional.

Agradezco también a todos los docentes que he tenido el honor de conocer a lo largo de la carrera de Tecnología en Administración por los conocimientos que nos han impartido, por la paciencia, sus consejos y cada semana que han dedicado a nuestro crecimiento profesional.

Gracias al Ing. Christian Carvajal y Noemi Sandoval por su ayuda a lo largo de la carrera por sus consejos, por su paciencia y su apoyo en la elaboración de mi tesis, por solventar mis dudas y por estar siempre prestos a ayudar a los estudiantes.

Por último, agradecer a la institución que me ha exigido tanto, pero al mismo tiempo me ha permitido obtener mi tan ansiado título profesional.

Kimberly Stefany Montenegro Gutiérrez

Autoría

Yo, Kimberly Stefany Montenegro Gutiérrez autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Kimberly Stefany Montenegro Gutiérrez

D.M. Quito, 20 de septiembre de 2023

MSc. Rosa Elena Blacio Jara

Tutora del 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. Rosa Elena Blacio Jara

D.M. Quito, 20 de septiembre de 2023

Acta de cesión de derechos de trabajo fin de carrera

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

Primera: La **MSc. Rosa Elena Blacio Jara** por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y la Srta. Kimberly Stefany Montenegro Gutiérrez por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

Segunda:

Uno. - El la Srta. Kimberly Stefany Montenegro realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de helados a base de frutos secos en Quito”**, para optar por el título de, Tecnóloga en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección de la **MSc. Rosa Elena Blacio Jara**.

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. Rosa Elena Blacio Jara** en calidad de Tutora del trabajo fin de carrera y la Srta. Kimberly Stefany Montenegro 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 helados a base de frutos secos en 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. Rosa Elena Blacio Jara

Kimberly Stefany Montenegro Gutiérrez

D.M. Quito, 20 de septiembre de 2023

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	2
Agradecimiento.....	3
Autoría	4
Certificación.....	5
Acta de cesión de derechos de trabajo fin de carrera	6
Índice de figuras.....	12
Resumen.....	13
Organización empresarial	15
Creación de la empresa	15
Importancia	16
Características	17
Actividad.....	19
Tamaño y distribución de la empresa.....	19
Estudio arquitectónico	19
Estructura interna del establecimiento	20
Necesidad Social.....	21
Necesidad de Autoestima.....	21
Necesidad de Autorrealización.....	22
Localización de la empresa	22
Filosofía empresarial.....	23
Misión	23
Objetivos.....	23
Estrategias	24
Políticas.....	25
Análisis (FODA).....	28
Fortalezas:	28
Oportunidades	28
Debilidades	28
Amenazas.....	29
Diseño organizacional.....	29
Tipo de Estructura	29
Formalización	31
Centralización – Descentralización.....	31
Integración	32
Funciones del personal.....	34
Jefe de producción	34
Auxiliar de producción	35
Cajero-vendedor.....	37
Proceso de investigación de mercados y marketing.....	39
Modalidad	40
Plan de Muestreo.....	40
Análisis de las encuestas	42
Pregunta 2. ¿Qué tipo de helado consume?	43
.....	43
Pregunta 3. ¿Con que frecuencia consume helado?	45
Pregunta 4. ¿Qué presentación de helado le gusta más?	47
Pregunta 5. ¿Ha probado un helado artesanal?	49
Pregunta 6. ¿Usted consume frutos secos?	50
Pregunta 7. ¿Qué productos elaborados con frutos secos consume?	52
Pregunta 9. ¿De existir helados artesanales a base de frutos secos lo consumiría?	56

Pregunta 10. ¿Compraría en la tienda online, redes sociales de la empresa o en el local físico?.....	58
Pregunta 11: ¿Le gustaría que la empresa realice promociones de manera semanal o mensual o en días específicos para obtener descuentos?	60
Pregunta 12. ¿En dónde le gustaría encontrar nuestros productos en puntos de distribución como supermercados, tiendas, o micro mercados?	62
Análisis general de la investigación.....	64
Interés en Beneficios Saludables y Nutricionales	64
Preferencias de Compra y Experiencia	65
Frecuencia de Consumo y Preferencias de Presentación	65
Entorno empresarial	66
Microentorno.....	66
Macroentorno.....	69
Producto y servicio	72
Producto Esencial.....	73
Producto real	73
Características	74
Calidad	74
Estilo	76
Marca	76
Producto aumentado.....	77
Plan de introducción al mercado.....	77
Distintivos y uniformes.....	77
Materiales de identificación.....	79
Imagotipo.	79
Canal de distribución y puntos de ventas	83
Riesgo y oportunidades del negocio	86
Fijación de Precios.....	87
Fijación de precios por receta estándar.	87
Implementación del negocio	89
Arriendo del local.	89
Equipos industriales.....	89
Equipos de computación.	90
Muebles y enseres.	90
Equipos industriales de seguridad.....	91
Servicios básicos.....	91
Materiales de limpieza	92
Proceso derecho empresarial.....	93
Servicio de Rentas Internas.....	93
Patente municipal.....	93
Licencia metropolitana única de actividades económicas	94
Permiso de funcionamiento (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria)	95
Registro de alimentos y bebidas en el Ministerio de Turismo (según categorización). 95	
Permiso de ocupación para edificaciones emitido por el Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito.....	96
Afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.....	96
Proceso de impacto ambiental y social	98
Objetivos de desarrollo sostenible	98
Objetivos de desarrollo sostenible en el ámbito ambiental.....	100
Proceso financiero.....	101
Introducción	101
Inversión	101

Activos fijos.....	101
Capital de trabajo	102
Sueldos.....	103
Beneficios legales	103
Depreciación de activos fijos.....	104
Tabla de amortización del capital financiado.....	105
Estructura de capital.....	107
Punto de equilibrio.....	107
Margen de contribución	108
Flujo de ventas	109
Flujo de caja.....	110
Cálculo del VAN y el TIR.....	111
VAN (Valor Actual Neto) o VPN	111
TIR (Tasa Interna de Retorno)	112
Conclusiones	114
Recomendaciones	116
Referencias.....	117

Índice de tablas

<i>Tabla 1 Detalles generales del puesto de líder de producción.</i>	34
<i>Tabla 2 Detalles generales del puesto de auxiliar de producción.</i>	36
<i>Tabla 3 Detalles generales del puesto de cajero-vendedor.</i>	37
<i>Tabla 4 Resultados estadísticos de la pregunta 1</i>	42
<i>Tabla 5 Resultados estadísticos de la pregunta 2</i>	43
<i>Tabla 6 Resultados estadísticos de la pregunta 3</i>	45
<i>Tabla 7 Resultados estadísticos de la pregunta 4</i>	47
<i>Tabla 8 Resultados estadísticos de la pregunta 5</i>	49
<i>Tabla 9 Resultados estadísticos de la pregunta 6</i>	50
<i>Tabla 10 Resultados estadísticos de la pregunta 7</i>	52
<i>Tabla 11 Resultados estadísticos de la pregunta 8.</i>	54
<i>Tabla 12 Resultados estadísticos de la pregunta 9</i>	56
<i>Tabla 13 Resultados estadísticos de la pregunta 10</i>	58
<i>Tabla 14 Gráfica estadística de la pregunta 11</i>	60
<i>Tabla 15 Resultados estadísticos de la pregunta 12</i>	62
<i>Tabla 16 Tabla de Proveedores.</i>	68
<i>Tabla 17 Tabla de financiamiento de publicidad de “Conuts”</i>	86
<i>Tabla 18 Ficha técnica de producción – Helado de almendra</i>	88
<i>Tabla 19 Arriendo de local comercial.</i>	89
<i>Tabla 20 Arriendo de bodega para la producción (Fábrica)</i>	89
<i>Tabla 21 Equipos industriales.</i>	89
<i>Tabla 22 Equipos de computación</i>	90
<i>Tabla 23 Muebles y enseres</i>	90
<i>Tabla 24 Equipos industriales de seguridad.</i>	91
<i>Tabla 25 Suministros de oficina.</i>	91
<i>Tabla 26 Servicios básicos local comercial</i>	91
<i>Tabla 27 Servicios básicos de bodega para la producción (Fábrica)</i>	92
<i>Tabla 28 Materiales de limpieza.</i>	92
<i>Tabla 29 Activos fijos</i>	102
<i>Tabla 30 Capital de Trabajo</i>	103
<i>Tabla 31 Tabla de sueldos.</i>	103
<i>Tabla 32 Décimo tercero y décimo cuarto sueldo.</i>	104
<i>Tabla 33 Total, sueldos y beneficios legales</i>	104
<i>Tabla 34 Depreciación activos fijos en línea recta</i>	105
<i>Tabla 35 Amortización del capital financiado.</i>	106
<i>Tabla 36 Estructura de capital.</i>	107
<i>Tabla 37 Estructura de capital.</i>	108
<i>Tabla 38 Costos y precios</i>	108
<i>Tabla 39 Punto de equilibrio.</i>	108
<i>Tabla 40 Ventas proyectadas.</i>	109
<i>Tabla 41 Flujo de ventas</i>	110
<i>Tabla 42 Flujo de caja</i>	110
<i>Tabla 43 Valor del actual neto interpretación.</i>	111
<i>Tabla 44 Tasa interna de retorno interpretación</i>	112
<i>Tabla 45 Cálculo del VAN y TIR</i>	113

Índice de figuras

<i>Índice de figuras</i>	12
<i>Figura 1 Estructura interna del establecimiento local comercial.</i>	20
<i>Figura 2 Estructura interna del establecimiento.</i>	20
<i>Figura 3</i>	21
<i>Figura 4 Ubicación de “Conuts”</i>	22
<i>Figura 5 Estructura organizacional “Conuts”</i>	29
<i>Figura 6 Mapa de procesos.</i>	31
<i>Figura 7 Flujo de procesos del servicio a clientes.</i>	32
<i>Figura 8 Flujo de procesos del servicio de “Conuts”.</i>	33
<i>Figura 9 Gráfica estadística de la pregunta 1</i>	42
<i>Figura 10 Gráfica estadística de la pregunta 2</i>	43
<i>Figura 11 Gráfica estadística de la pregunta 3</i>	45
<i>Figura 12 Gráfica estadística de la pregunta 4</i>	47
<i>Figura 13 Gráfica estadística de la pregunta 5</i>	49
<i>Figura 14 Gráfica estadística de la pregunta. 6</i>	50
<i>Figura 15 Gráfica estadística de la pregunta 7</i>	52
<i>Figura 16 Gráfica estadística de la pregunta 8</i>	54
<i>Figura 17 Gráfica estadística de la pregunta 9</i>	56
<i>Figura 18 Gráfica estadística de la pregunta 10</i>	58
<i>Figura 19 Gráfica estadística de la pregunta 11</i>	60
<i>Figura 20 Gráfica estadística de la pregunta 12</i>	62
<i>Figura 21 Esquema Microentorno</i>	66
<i>Figura 22 Macroentorno</i>	69
<i>Figura 23 Diseño de equipo de protección del personal de producción en la fábrica</i>	77
<i>Figura 24 Diseño del uniforme para el cajero-vendedor</i>	78
<i>Figura 25 Diseño del Imagotipo.</i>	79
<i>Figura 26 Diseño del anverso de la tarjeta de presentación</i>	80
<i>Figura 27 Diseño del anverso de la tarjeta de presentación</i>	80
<i>Figura 28 Diseño del slogan</i>	81
<i>Figura 29 Diseño de la hoja membretada</i>	82
<i>Figura 30 Objetivos de Desarrollo Sostenible</i>	98
<i>Figura 31 Punto de equilibrio</i>	108

Índice de Anexos

<i>Anexos 1 Formulario de la encuesta (Google Forms)</i>	122
<i>Anexos 2 Proforma equipos industriales</i>	128
<i>Anexos 3 Equipos industriales</i>	129
<i>Anexos 4 Equipos de computación</i>	130
<i>Anexo 5 Muebles y enseres</i>	131
<i>Anexos 5 Equipos industriales de seguridad</i>	133

**“Proyecto de factibilidad para la creación de helados a base de frutos secos
en Quito”**

Srta. Kimberly Stefany Montenegro Gutiérrez

MSc. Rosa Elena Blacio Jara

D.M. Quito, 20 de septiembre de 2023

Resumen

“Conuts” es una empresa dedicada a la producción y venta de helados artesanales a base de frutos secos, enfocada en ofrecer productos saludables e innovadores. La empresa se destaca por su compromiso con la calidad, la atención al cliente y la responsabilidad social.

Acerca de la creación de la empresa, “Conuts” se enfoca en brindar a sus clientes una experiencia única y saludable a través de helados artesanales elaborados a base de frutos secos. Su filosofía empresarial se centra en la calidad, la salud y la satisfacción del cliente, con un compromiso firme de preservar el valor nutricional de sus productos y evitar ingredientes perjudiciales para la salud. La empresa busca una mejora continua en la producción, reduciendo azúcares y grasas, y utiliza la Stevia como edulcorante natural. Estará ubicada en el norte de Quito, Ecuador, en el sector de la Mariscal específicamente en las calles 12 de octubre y Vicente Ramón Roca. y se compromete a cumplir con todas las regulaciones legales y normativas. La estructura organizacional de “Conuts” es horizontal en la cual se fomenta la participación activa de su personal en la toma de decisiones.

En el estudio de mercado realizado para la determinación de la factibilidad del modelo de negocio de helados artesanales a base de frutos secos se realizaron 103 encuestas a los habitantes del Conjunto Residencial Brasilia 2, identificando a un público objetivo que abarca desde jóvenes hasta adultos de 17 a 60 años interesados en helados y frutos secos. Así mismo, fueron analizadas y determinadas estrategias de promoción y marketing digital enfocadas en redes sociales y métodos convencionales para llegar a su audiencia. La empresa se preocupa por la sostenibilidad y el medio ambiente aplicando prácticas de producción y consumo responsables.

El análisis financiero muestra la viabilidad del proyecto, con cálculos detallados de inversión, punto de equilibrio, flujo de ventas y flujo de caja. Se estima un **VAN** positivo de \$17.350,5 y una **TIR** del 27,91%, lo que sugiere que el negocio es financieramente viable y prometedor.

En conclusión, “Conuts” demuestra tener una visión clara en cuanto a la calidad, innovación y responsabilidad social; respaldado por estrategias de marketing, promoción, y un análisis financiero sólido, lo cual determina la viabilidad del negocio e ingreso exitoso al mercado competitivo.

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de la empresa

“Conuts” surge como una alternativa única y saludable brindando satisfacción al cliente combinando la frescura de un helado con ingredientes de alto valor nutricional como lo son los frutos secos. La empresa en el proceso de producción centra sus esfuerzos en la conservación de los nutrientes esenciales, vitaminas, minerales, proteínas y fibra, sin reemplazar la pureza nutricional de los frutos secos utilizados en su elaboración, evitando la utilización de conservantes e ingredientes perjudiciales para la salud, mismos que elevan la presencia de enfermedades como la obesidad y el sobrepeso en la población, sobre esto, los resultados de la encuesta Ensanut del Ministerio de Salud Pública del Ecuador señala que: “la prevalencia de diabetes en la población de 10 a 59 años es de 1.7%”. Esa proporción va subiendo a partir de los 30 años de edad, y a los 50, uno de cada diez ecuatorianos ya tiene diabetes.” (Ortiz, 2016), lo que hace que la tendencia de consumo de productos saludables aumente considerablemente en el Ecuador.

Parte del compromiso de “Conuts” es la mejora continua de los procesos de producción mediante la reducción de azúcar y grasa. Además, ofrece a sus consumidores una amplia gama de productos a base de frutos secos como la avellana, nuez de macadamia, pistacho, anacardos, cacahuete, entre otros que además de ser ricos en grasas saludables, calcio, magnesio, vitamina E y proteínas.

Importancia

El helado es considerado un manjar delicioso y apreciado en todo el mundo gracias a sus cualidades sensoriales y emocionales debido a que se relaciona con los sentidos de las personas a través de su textura, sabor, frescura y presentación, así como también está vinculado a pensamientos positivos de felicidad, nostalgia, confort, celebración y relajación.

Al optar por una base de frutos secos, se introduce una dimensión extra de sabor y textura a la experiencia. Los frutos secos, como las nueces, almendras, pistachos y avellanas, aportan un toque crujiente y satisfactorio que complementa la suavidad del helado. Esta combinación ofrece una sensación de plenitud y satisfacción, asegurando que cada bocado sea una experiencia gratificante.

El uso de la estevia como sustituto del azúcar, agrega un nivel adicional de beneficios, pues se trata de un edulcorante natural que no aporta calorías y no eleva los niveles de azúcar en sangre, lo que la convierte en una excelente opción para quienes buscan reducir su consumo de azúcar y controlar su ingesta calórica. Además, a diferencia de algunos edulcorantes artificiales, la estevia proviene de una fuente vegetal y tiene un perfil de sabor dulce que se integra armoniosamente con los frutos secos y la base del helado. Es así que en un estudio de la revista chilena de nutrición publicada en Scielo se habla de que “ Los edulcorantes proporcionan las mismas sensaciones que produce el azúcar, entre ellos estevia que se ha utilizado desde hace muchos años con diversos fines tanto como endulzante y medicina, especialmente en el manejo de la diabetes, ya que reduce los niveles de glucosa plasmática e insulina, lo que sugiere que estevia podría ayudar con la regulación de la glucosa. Es un compuesto cristalino de color blanco

(Esteviósido) endulzante natural sin calorías siendo 100 a 300 veces más dulce que el azúcar. El Esteviósido parece tener muy poca o ninguna toxicidad aguda, además su uso como suplemento es seguro y no estimula el apetito, por lo tanto, no hay riesgo de incremento de peso en su consumo.” (Durán, 2012)

Desde una perspectiva nutricional, esta combinación de helado a base de frutos secos endulzados con estevia es una opción valiosa. Los frutos secos aportan proteínas, grasas saludables, fibra, vitaminas y minerales esenciales, beneficiando la saciedad y proporcionando nutrientes esenciales.

En resumen, una heladería que ofrece helados a base de frutos secos endulzados con estevia se presenta como una opción atractiva para quienes buscan una experiencia de postre saludable ya que esta combinación de ingredientes resalta la importancia de cuidar el bienestar mientras se disfruta de sabores y texturas excepcionales. Además, al proporcionar una alternativa más saludable y consciente en el mundo de los postres, la heladería contribuye a promover hábitos alimenticios equilibrados y opciones deliciosas.

Características

El crecimiento de la población y su esperanza de alcanzar una mejor calidad de vida en conjunto con la actual epidemia de obesidad y el comportamiento de los consumidores que exigen cada día alimentos más seguros, saludables y funcionales hacen que los desafíos productivos sean más exigentes. Por esa razón la propuesta de “Conuts” de fabricar y comercializar helados a base de frutos secos que mantengan su valor nutricional y su sabor se presenta como una solución adecuada para satisfacer tanto las demandas como las expectativas de los nuevos consumidores.

En cuanto a los derechos laborales, este negocio se establece diversas garantías para los empleados entre las que se mencionan: afiliación desde el primer día, trabajar 40 horas semanales con la posibilidad de percibir horas extras o suplementarias, el pago del décimo tercero y décimo cuarto sueldo, la concesión de vacaciones remuneradas, licencia de maternidad y paternidad, así como también licencia por enfermedad, y el pago de utilidades. Todos estos derechos se encuentran respaldados por la legislación ecuatoriana y establecida en el Código de Trabajo del Ecuador.

En el ámbito medio ambiental, la empresa opta por emplear productos biodegradables en el envasado de los helados por litros, y medios litros estos envases son realizados a base de caña de azúcar (*Saccharum officinarum*), los cuales son lo suficientemente resistentes para contener líquidos, además de que son de mejor calidad que la vajilla biodegradable hechas de materiales reciclados, el tiempo de descomposición de estos envases dura de 30- 45 días aproximadamente y pierden por completo su forma después de 60 días.

Con el fin de preservar el medio ambiente “Conuts” ha implementado el uso de los envases biodegradables a base de celulosa de caña de azúcar ya que se trata de un material compostable que después de ser utilizado puede ser depositado en un contenedor de materia orgánica.

Regularmente este tipo de envases son utilizados para servir alimentos húmedos como helado, café y refrescos. Por esta razón, es el ideal para este negocio.

“La caña de azúcar es un cultivo de alta importancia en Ecuador, del cual se extrae el azúcar que es un producto que forma parte de la canasta básica de los

ecuatorianos y es ingrediente fundamental de muchos alimentos elaborados y semielaborados de consumo masivo. Adicionalmente, puede producirse alcohol como carburante y proporciona el bagazo para cogeneración. Es una fuente importante de mano de obra en forma directa o indirecta a través de los ingenios azucareros, los cultivadores de caña y las industrias o pequeñas empresas que basan su producción en el azúcar y coproductos, en todas las regiones del Ecuador”. (CINCAE, 2004)

Actividad

Esta es una microempresa dedicada a la especializada producción, elaboración, y comercialización al por mayor y menor de helados artesanales a base de frutos secos.

Tamaño y distribución de la empresa

“Conuts” es una microempresa que tendrá una distribución de sus espacios en las áreas de: bodega, zona caja, vitrina exhibidora de helados y congeladores, sala de espera y tienda.

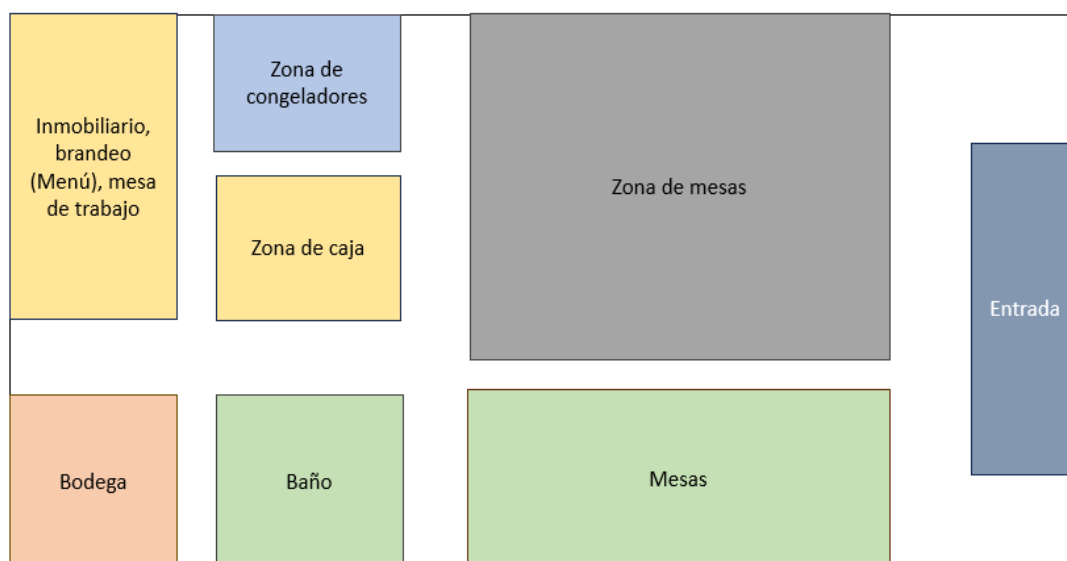
Estudio arquitectónico

En el estudio arquitectónico del local comercial se ha distribuido de manera armónica considerando las necesidades de cada área, como: bodega, mostrador, punto de venta, congeladores, mobiliario de trabajo y la zona de mesas.

Así mismo en la distribución del espacio de donde estará ubicada la fábrica en la cual se realizará las tareas de producción y congelamiento de los helados se ha considerado las áreas de zona de congeladores, bodega, zona de producción, cocina, zona de vestidores y el baño.

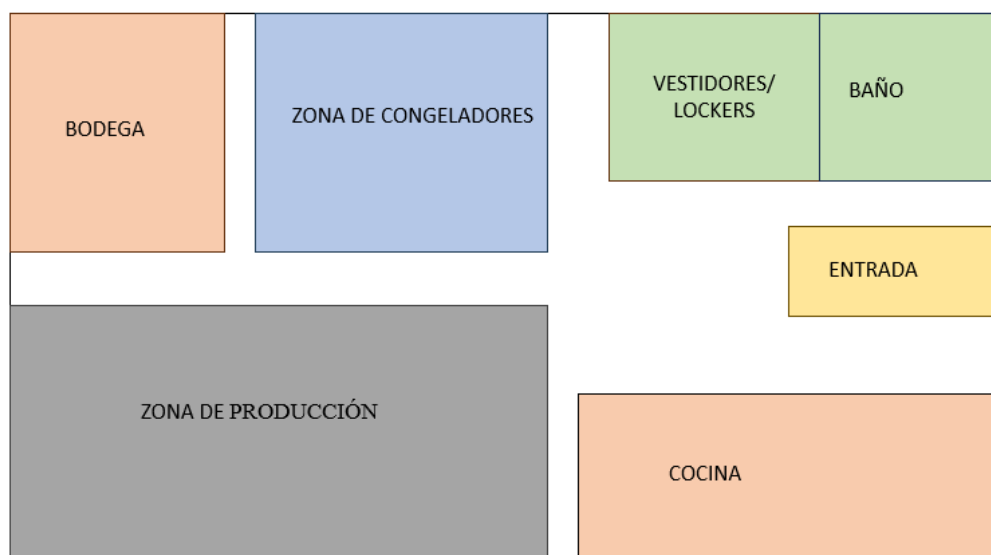
Estructura interna del establecimiento

Figura 1 Estructura interna del establecimiento local comercial.



Nota. Descripción y esquema “Conuts”.

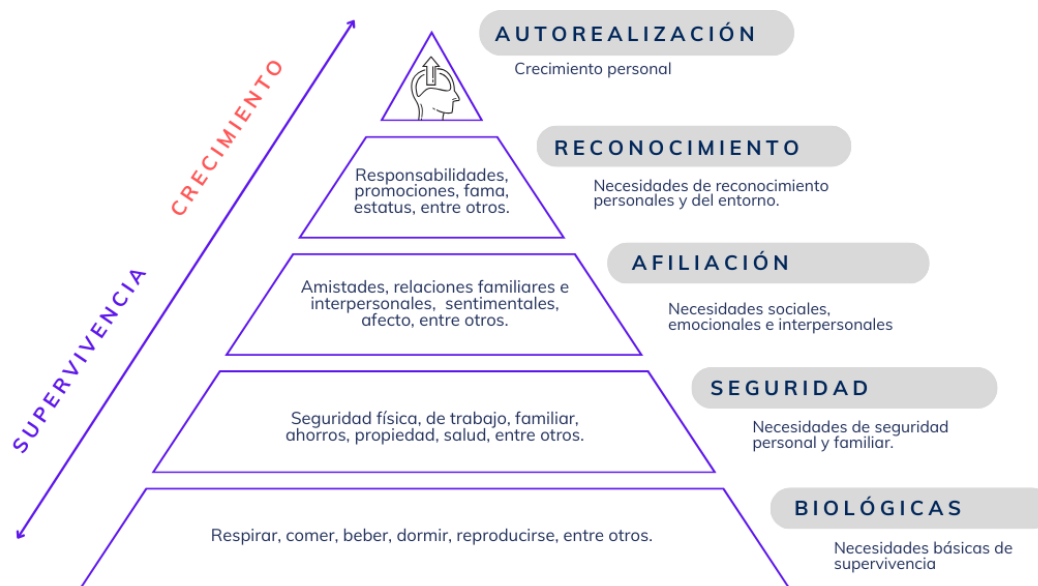
Figura 2 Estructura interna del establecimiento.



Nota. Descripción y esquema de la fábrica de producción. “Conuts”.

Necesidades que satisfacer

Figura 3 Pirámide de necesidades de Maslow.



Nota. Descripción de necesidades, pirámide de Maslow. Montenegro, K (2023).

Necesidad Social

“Conuts” tiene como objetivo principal satisfacer la necesidad intrínseca y fundamental que posee el ser humano de conectarse con otros, así como de expresar y recibir afecto, al nacer esta necesidad se encuentra naturalmente cubierta por la familia, a medida que la vida sigue, esta se expande y evoluciona con cada etapa. Esta empresa se esfuerza en establecer relaciones cálidas y amigables con sus clientes, creando un entorno acogedor y estéticamente agradable.

Necesidad de Autoestima

Mediante un continuo proceso de aprendizaje y formación, los colaboradores de la empresa adquieren la confianza y habilidades técnicas necesarias para llevar a cabo sus labores de manera efectiva. Es esencial resaltar que “Conuts” realiza de forma semestral, una sesión de *"Brainstorming"* conocida

como lluvia de ideas, con el propósito fundamental de recopilar sugerencias para la mejora de la empresa, la concepción de nuevos productos y otros aspectos relevantes. Esta práctica involucra activamente al personal en la toma de decisiones, fomentando así su participación y compromiso.

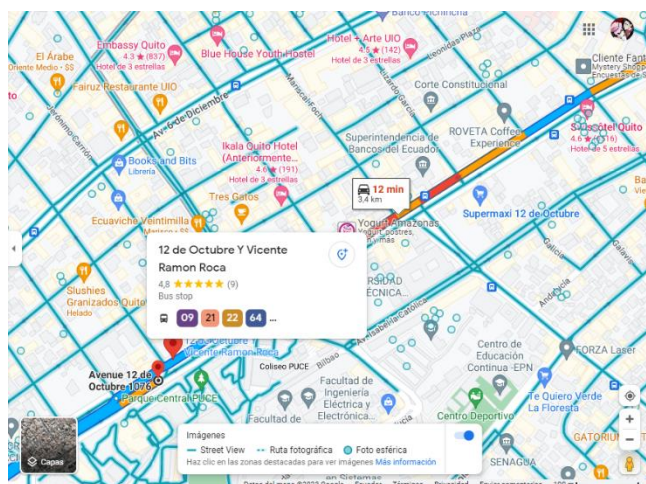
Necesidad de Autorrealización

“Conuts” garantizará el desarrollo tanto académico como profesional de su equipo de trabajo.

Localización de la empresa

Estará ubicada al norte de Quito, provincia de Pichincha, calles 12 de octubre y Vicente Ramón Roca.

Figura 4 Ubicación de “Conuts”



Nota. Referencia de la ubicación de “Conuts”. (Google Maps, 2023).

Filosofía empresarial

Misión

Brindar a los clientes un producto artesanal, natural libre de químicos que cumpla con los estándares de calidad más exigentes preservando el valor nutricional del helado y asegurando al cliente una experiencia altamente satisfactoria para cada consumidor en su visita a “Conuts”.

Visión

Ser una empresa líder en la comercialización del helado artesanal a base de frutos secos en Quito y a nivel nacional, generando un máximo grado de satisfacción y atención al cliente.

Objetivos

- Elaborar una gama de helados artesanales a base de frutos secos, garantizando la excelencia en su calidad y su carácter natural, libre de químicos.
- Promover el consumo del helado artesanal en niños y personas de todas las edades.
- Desarrollar estrategias de posicionamiento en redes sociales que permitan destacar frente a la competencia actual.
- Fomentar un enfoque de mejora continua en los procesos de producción, la eficiencia del sistema de gestión y la atención al cliente.
- Incursionar en las ventas en línea utilizando medios de comunicación masivos, implementando una segmentación precisa de la población objetivo.

Meta

Establecer una heladería artesanal especializada en la producción, elaboración, tanto al por mayor y menor de helados artesanales a base de frutos secos. Ofreciendo a los clientes una amplia línea de helados naturales, cuidadosamente elaborados para preservar al máximo su valor nutricional.

Estrategias

- Elaborar un plan estratégico de posicionamiento en redes sociales mediante técnicas de marketing digital.
- Diseñar la estrategia de campañas de descuentos para aumentar las ventas y fidelizar a los clientes.
- Optimizar la eficiencia en los costos de producción para un mejor aprovechamiento.
- Incrementar el porcentaje de ventas a domicilio para atender las demandas cambiantes.
- Mantener la oferta económica o de bajo costo para un acceso amplio.
- Maximizar la sostenibilidad y la eficiencia operativa.
- Aumentar la fidelización de clientes fortaleciendo los lazos.
- Optimizar la comunicación fluida con los clientes para una experiencia más satisfactoria
- Expandir la variedad de ofertas disponibles para los clientes.

Políticas

Para la empresa.

- Proporcionar una formación constante a los empleados con el fin de garantizar la producción de productos de la más alta calidad.
- Equipar a cada profesional con los recursos indispensables para llevar a cabo sus responsabilidades de manera efectiva.
- Establecer y revisar regularmente los objetivos y metas definidos en el proceso de mejora continua de la gestión, comunicándolos de manera eficiente.
- Establecer precios atractivos que atraigan a los clientes, manteniendo una comunicación abierta y efectiva con el público y los clientes.

Para los trabajadores.

El uso adecuado de la vestimenta de trabajo será de carácter obligatorio para todos los trabajadores de la empresa que están encargados del proceso de producción de helados. Esta vestimenta incluirá un equipo de protección facial y un uniforme industrial que comprenderá de un gorro, gafas, mascarilla, overol, guantes, cubre zapatos y delantales.

Salubridad.

Asegurar la seguridad del producto a lo largo de toda la cadena alimentaria se logra mediante el cumplimiento estricto de las Buenas Prácticas de Manipulación (BPM), que engloban diversas medidas esenciales:

- Mantener una higiene constante en el lavado de manos y mantener las uñas limpias y cortas, evitando la presencia de esmalte en las mismas.
- Reportar inmediatamente cualquier enfermedad o malestar.

- Utilizar tapabocas en todo momento cuando se encuentre cerca de los alimentos, abstenerse de hablar, toser o estornudar sobre los productos.
- Recolectar el cabello y usar un gorro que cubra completamente la cabeza, y en la medida de lo posible, evitar barba o bigote.
- Abstenerse de usar joyas como anillos, pulseras y relojes, ya que pueden ser sitios de acumulación de bacterias, virus y gérmenes.
- Además, es importante recordar la obligatoriedad de usar el uniforme industrial y empresarial. (Agencia Nacional de Regulación, 2015).

Del mismo modo el personal encargado del proceso de producción debe cumplir las Buenas prácticas de manufactura (BPM), las cuales son definidas como el conjunto de normas que determinan las actividades que se realizan durante la elaboración de un producto, las cuales permiten asegurar el cumplimiento de los estándares de calidad de acuerdo con el uso que tendrá y los requerimientos establecidos para comercializarlo. “Su implementación requiere un responsable y un conjunto de procedimientos operativos que se deben cumplir para disminuir los riesgos de contaminación y asegurar la calidad del producto terminado.”. (Tamayo, 2011).

Según (Díaz, 2009) se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Instalaciones: se deben tener en cuenta la ubicación, distribución, materiales de construcción, equipos y servicios de la planta de procesamiento.
- Control de operaciones: se deben aplicar sistemas de control sobre la materia prima, los equipos, y los insumos, sin olvidar cumplir con parámetros de tiempo y temperatura establecidos.

- Mantenimiento y saneamiento: se deben incluir actividades y métodos eficaces para la limpieza y desinfección, control de plagas y manejo de desechos.
- Higiene del personal: se debe capacitar e instaurar medidas de control sobre el aseo y comportamiento del personal, las condiciones de las instalaciones sanitarias y los implementos para los visitantes.
- Transporte: se debe revisar el estado de los medios de transporte, contenedores y depósitos tanto de las materias primas como de los productos terminados.
- Capacitación: se debe contar con un programa de capacitaciones que incluya las funciones y los procedimientos de manipulación, limpieza y desinfección.
- Documentación: debe estar correctamente elaborada, ser accesible y de fácil comprensión. Permite demostrar, sistematizar y reproducir las actividades.

El objetivo de las BPM es obtener productos en condiciones sanitarias óptimas y disminuir fallas durante la producción, lo que permite mejorar la calidad y garantizar un producto confiable. Por otro lado, las ventajas son: ser competitivo en el mercado, mantener la imagen, aumentar ganancias, y garantizar el cumplimiento de reglamentados vigentes. (Puerto & García, 2015)

Trabajo.

El horario laboral para los empleados comprenderá 8 horas diarias, durante los cinco días hábiles de la semana, de lunes a viernes, lo que equivale a un total de 40 horas de trabajo semanal. La jornada de trabajo diaria se extenderá desde las 8:00 hasta las 16:45, con un periodo de descanso de 45 minutos que no se contabilizará como parte de la jornada laboral. Se implementará un sistema de registro y control de asistencia requiriendo que los trabajadores registren su entrada y salida de la empresa.

Análisis (FODA)

Fortalezas:

- Equipo de trabajo altamente capacitado y comprometido con sus labores en la empresa.
- Instrumentos y maquinaria de primera categoría, lo que agiliza las tareas del personal.
- Materia prima de la más alta calidad.
- Creación fuentes de empleo.

Oportunidades.

- Existe un amplio mercado para la oferta de helados artesanales.
- Diferenciación de la competencia a través del diseño de la línea de helados artesanales elaborados a base de frutos secos sin aditivos químicos ni excesos de azúcar.
- Precios competitivos dentro del mercado.
- En la zona del Mariscal en Quito, se identifica una baja competencia entre las empresas que se dedican a la producción de helados artesanales basados en frutos secos.
- Crecimiento sostenido en el sector comercial.

Debilidades

- No se cuenta con capital propio.
- Limitación de recursos económicos para la adquisición de máquinas de producción de helado artesanal.
- Empresa nueva en el sector
- Incumplimiento de las políticas empresariales

Amenazas

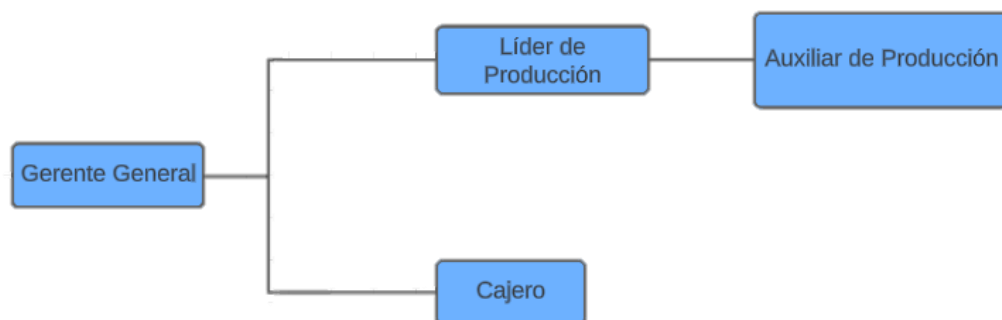
- Existen competidores que también ofrecen productos similares en el mercado.
- El cliente puede preferir otras marcas.
- Competencia con experiencia.
- Se ha registrado un aumento en los precios de maquinarias, mobiliario y materia prima
- Incremento del costo de la materia prima.
- Altos costos de mantenimiento de máquinas y tecnología.

Diseño organizacional

Tipo de Estructura

En “Conuts”, la estructura organizativa de la empresa se orientará hacia un enfoque horizontal, donde los trabajadores participarán activamente en la toma de decisiones y asumirán responsabilidad por sus respectivas funciones.

Figura 5 Estructura organizacional “Conuts”

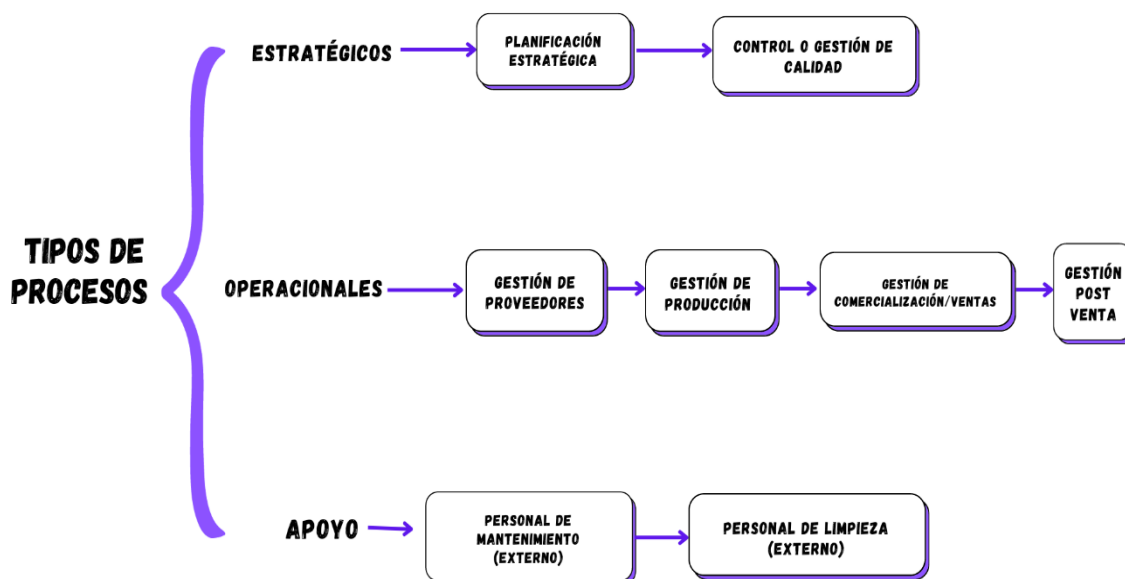


Nota. Distribución de la estructura organizacional con un enfoque horizontal.

Esta estructura se organizará en torno a los siguientes procesos principales:

- “Procesos Directivos o Estratégicos (de Management): son aquellos a través de los cuales una empresa, o una dirección conjunta de una red, planifican, organizan, dirigen y controlan recursos. Proporcionan el direccionamiento a los demás procesos, es decir indican cómo estos se deben realizar para que se orienten a la misión y la visión de la empresa.
- Procesos Operativos o Clave (*Core Processes*): Son aquellos que impactan directamente sobre la satisfacción del cliente y cualquier otro aspecto de la misión de la organización. Normalmente constituyen la actividad primaria en la cadena de producción de valor (según el esquema de Porter). Son procesos operativos típicos los procesos de: venta, producción y servicio post- venta
- Apoyo: Son aquellos servicios internos necesarios para realizar los procesos del negocio. También se los llama procesos secundarios. Los Procesos de Apoyo son procesos que no están ligados directamente a la misión de la organización, pero resultan necesarios para que los procesos operativos lleguen a buen fin. Se trata de actividades orientadas al cliente interno que sirven de infraestructura a los procesos clave de negocio”. (Mallar, 2010). En “Conuts” la gestión de limpieza de la fábrica será delegada a un equipo externo, el cual realizará limpieza profunda y desinfección profunda de las instalaciones una vez por mes, igualmente el mantenimiento de los refrigeradores y congeladores estará a cargo de personal externo, contratado y compensado por su servicio al término de sus labores.

Figura 6 Mapa de procesos.



Nota. Mapeo de procesos de la empresa “Conuts”.

Formalización

“Conuts” opera siguiendo procesos, políticas, normativas y estrategias alineadas con su misión, asegurando el cumplimiento a las regulaciones legales vigentes en Ecuador. Para su establecimiento legal, es necesario cumplir con los requisitos solicitados por los organismos reguladores en materia legislativa, fiscal y de salud, garantizando documentos, permisos necesarios para su fundación y adecuado funcionamiento.

Centralización – Descentralización

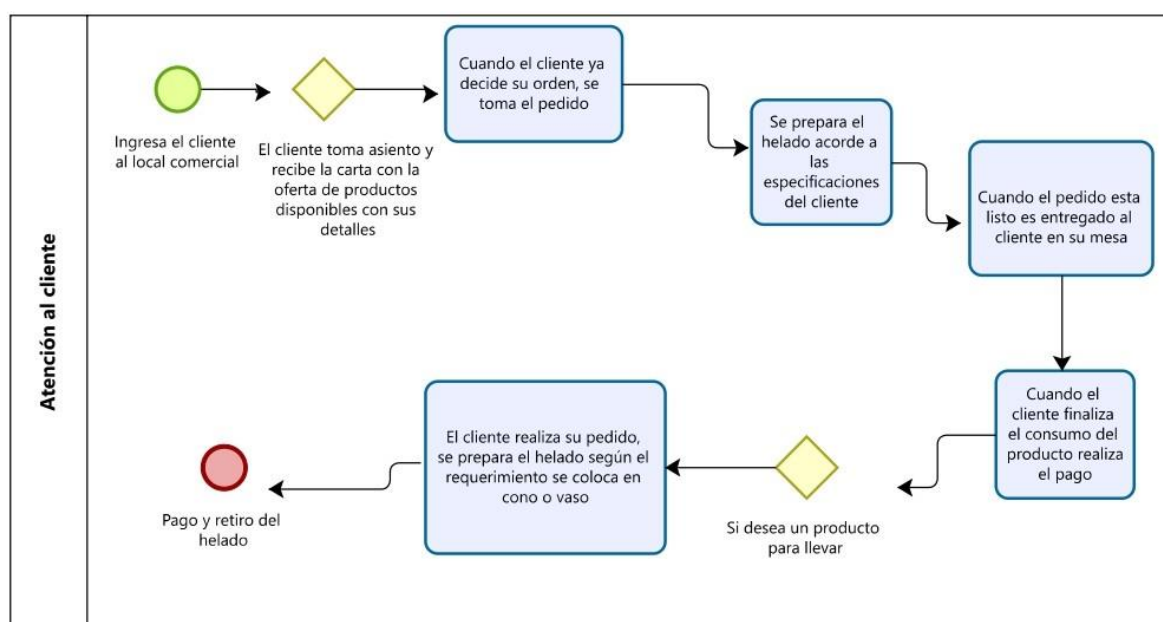
La dirección de la empresa está encabezada por la gerencia general, la cual tiene la responsabilidad de guiar, supervisar y controlar las operaciones del personal. Esta autoridad ejerce pleno poder en la empresa, y está facultada para la toma de decisiones y resolución de conflictos de manera eficaz.

La descentralización se aplica en la asignación de responsabilidades y funciones por área, dada la estructura horizontal de la organización, cada miembro del equipo es responsable de su de trabajo y de la limpieza de las máquinas a su cargo. Asimismo, se promueve la participación activa de los empleados, quienes podrán contribuyen con sus opiniones e ideas fomentando el crecimiento de la empresa de manera abierta y libre.

Integración

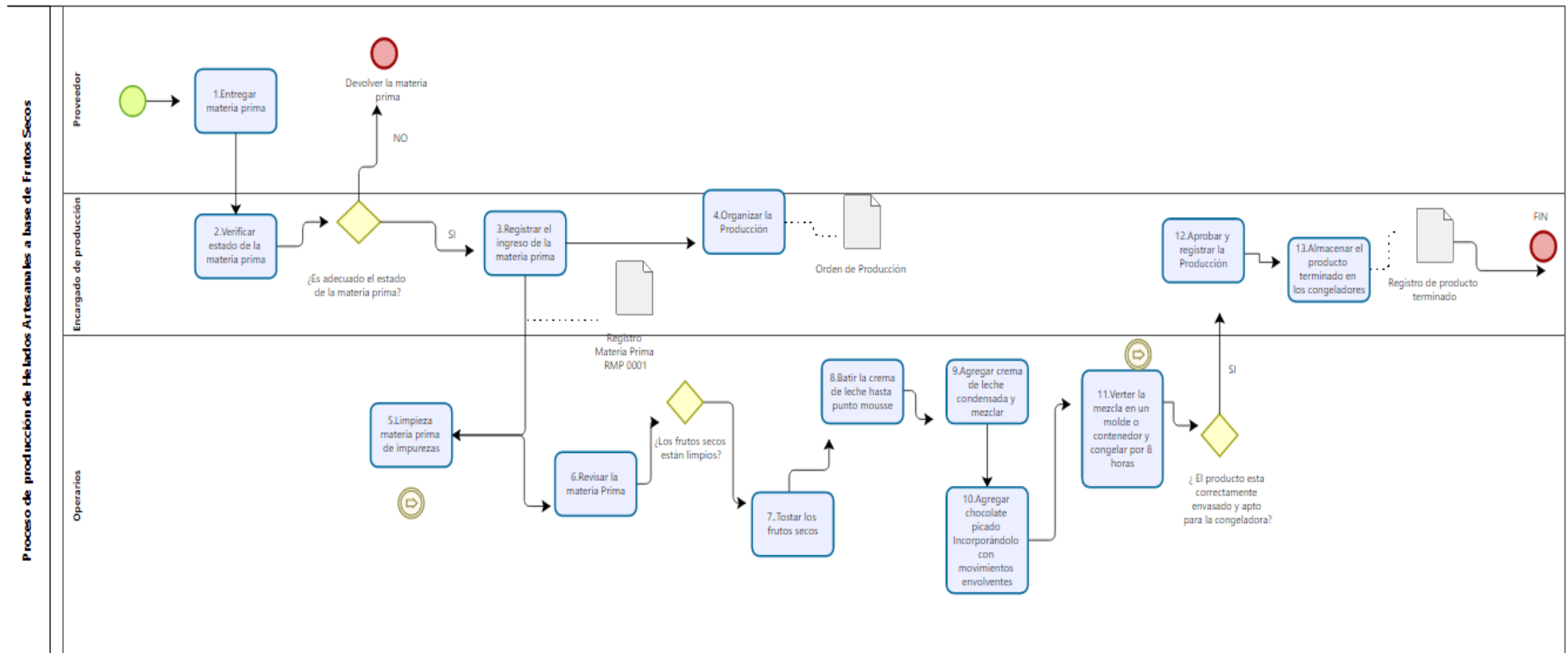
La integración organizacional es establecida en procesos, cada persona realiza este sistema el cual permite llevar un control de cada una de las áreas, identificando la interrelación entre ellas y su vez llevando un registro de actividades, de manera justa e igualitaria.

Figura 7 Flujo de procesos del servicio a clientes.



Nota. Descripción del proceso de atención al cliente.

Figura 8 Flujo de procesos del servicio de “Conuts”.



Nota. Descripción de las fases del proceso de producción.

Funciones del personal

Líder de producción

El jefe de Producción desempeña un papel crucial en la organización, ya manera eficiente y efectiva. Sus funciones son claves y se detalla a continuación:

- Planificación de la producción y programación de la producción: el jefe de producción desarrolla un plan y un cronograma detallado de la producción en donde se determina qué productos se fabrican, en qué cantidad y los plazos de entrega correspondientes.

Según lo expuesto “Conuts”, cuenta con el apoyo de un jefe de producción y la descripción de su cargo es la siguiente:

Tabla 1 Detalles generales del puesto de líder de producción.

<i>Empresa:</i>	<i>“Conuts”</i>
<i>Cargo:</i>	Líder de producción
<i>Unidad administrativa:</i>	Área producción
<i>Misión del puesto:</i>	Es el encargado de dirigir, planificar y coordinar la producción, gestionando de manera equilibrada los recursos proporcionados garantizando un nivel óptimo en los procesos de producción.
<i>Funciones</i>	• Gestiona pedidos con proveedores y realiza las respectivas adquisiciones de materia prima. • Capacita y supervisa el trabajo del asistente de producción • Revisa detalladamente los proyectos a realizar, sus costos, mediciones entre otros. • Supervisa el cumplimiento de las fechas de entrega de producción y pedidos. • Garantiza el proceso de selección de materia prima. • Cumple con las metas empresariales propuestas. • Cumple con la normativa de seguridad e higiene industrial vigente. • Revisa y certifica que los productos cumplen con los objetivos de calidad. • Analiza los datos existentes de la empresa para informar a las decisiones operativas o actividades.

Méritos aspectos a considerar, líder de producción			
Instrucción	Experiencia	Capacitación	Competencias
Tecnólogo, Ingeniero o técnico en Procesamiento de Alimentos	1 año de experiencia en la industria de alimentos	• Procesador industrial de alimentos • Control de calidad y procesos en la industria alimentaria • Gestión de la producción • Normas de calidad • reglamentos de salud y de seguridad • Mediciones clave de la producción	• Liderazgo • Ética laboral y responsabilidad • Visión orientada hacia el cliente • Pensamiento analítico y estratégico
Remuneración: \$500			

Nota. Descripción de méritos a considerar del jefe de producción.

Auxiliar de producción

El auxiliar de producción en “Conuts” desempeña un papel importante en el proceso de elaboración y conservación de los productos. Su misión principal consiste en proporcionar apoyo en las tareas de producción de helados. La descripción de su rol y responsabilidades se detallan a continuación:

Preparación de ingredientes: El Auxiliar de Producción es responsable de medir y preparar los ingredientes para la elaboración de los helados, como por ejemplo la leche, azúcar, frutos secos, frutas, chocolates, entre otros, además de medir y pesar la materia prima.

Mezcla de ingredientes. Mide con precisión las cantidades de cada ingrediente de acuerdo con la receta de acuerdo a las instrucciones para lograr el sabor deseado y mantener la consistencia del producto.

Está familiarizado con los procesos básicos de producción alimentaria, el manejo de maquinaria y equipos, así como las normas de higiene y seguridad alimentaria.

Según lo expuesto “Conuts”, cuenta con el apoyo de un auxiliar de producción, la descripción del puesto es la siguiente:

Tabla 2 Detalles generales del puesto de auxiliar de producción.

<i>Empresa:</i>	<i>“Conuts”</i>		
<i>Unidad administrativa:</i>	Área producción		
<i>Misión del puesto:</i>	Realiza tareas de apoyo en la elaboración, tratamiento y conservación de los helados.		
<i>Funciones</i>	• Ejecuta operaciones de recepción, almacenamiento y tratamiento de materia prima previa a la producción del helado. • Manejo de equipos e instalaciones para el envasado, acondicionado y empaquetado de productos. • Realiza las operaciones de limpieza e higiene en equipos e instalaciones. • Preparación, medición y pesaje de materia prima. • Ejecuta operaciones básicas de procesos de producción alimentarios. • Asiste en el mantenimiento operativo de máquinas e instalaciones siguiendo los procedimientos establecidos.		
<i>Méritos aspectos a considerar, auxiliar de producción</i>			
Instrucción	Experiencia	Capacitación	Competencias
Tecnólogo o técnico en Procesamiento de Alimentos	Al menos 6 meses de experiencia	• Gestión de la producción • Normas de calidad • Reglamentos de salud y de seguridad • Elaboración de presupuestos • Mediciones clave de la producción • Evaluación del rendimiento	• Ética laboral y responsabilidad • Visión orientada hacia el cliente • Pensamiento analítico • Pensamiento estratégico • Trabajo en equipo • Capacidad de comunicación y análisis • Resolución de problemas • Compromiso
Remuneración: \$450			

Nota. Descripción de méritos del auxiliar de producción. “Conuts”.

Cajero-vendedor.

El rol de cajero-vendedor es clave en “Conuts” ya que es el encargado de manejar las transacciones financieras y ventas directas con el cliente.

Su misión principal es recibir, entregar y custodiar el dinero en efectivo, cheques, giros y otros documentos de valor asegurando la recaudación de ingresos y la cancelación de pagos correspondientes conforme a los rubros establecidos, además de gestionar transacciones con los clientes utilizando la caja registradora.

Es una persona capacitada y con una serie de conocimientos y habilidades específicas lo que le permite desempeñar exitosamente su trabajo, tales como: matemáticas, contabilidad, e instrucción en técnicas de ventas.

Tabla 3 *Detalles generales del puesto de cajero-vendedor.*

<i>Empresa:</i>	<i>“Conuts”</i>
<i>Unidad administrativa:</i>	Área de servicios
<i>Misión del puesto:</i>	Recibe, entrega y custodia el dinero en efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos y la cancelación de pagos que correspondan a través de caja.
<i>Funciones</i>	• Gestiona transacciones con clientes utilizando la caja registradora. • Cobra en efectivo o transferencia. • Emite recibos y notas de venta. • Canjear sellos o cupones. • Vende productos complementarios o adicionales. • Atiende quejas y sugerencias de los clientes, además de brindar información relevante. • Registra las transacciones de la empresa e informa de cualquier discrepancia. • Realiza arqueos de caja. • Empaca los productos para llevar. • Sella recibos de ingresos por caja, planillas y otros documentos. • Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la empresa.

<i>Méritos aspectos a considerar, cajero-vendedor.</i>			
Instrucción	Experiencia	Capacitación	Competencias
Tecnólogo o Técnico en Administración, Tecnólogo o Técnico en Contabilidad.	Al menos 6 meses de experiencia	• Contabilidad general • Técnicas y estrategias de ventas • Técnicas para el manejo de una máquina registradora. • Marketing • Comunicación eficaz • Cerrar un trato • Previsión de ventas	• Ética laboral y responsabilidad • Visión orientada hacia el cliente • Pensamiento analítico y estratégico • Trabajo en equipo • Resolución de problemas • Confidencialidad
Remuneración: \$450			

Nota. Descripción de méritos del puesto de cajero-vendedor. “Conuts”.

Proceso de investigación de mercados y marketing

Objetivo de mercadotecnia

Posicionar la marca “Conuts” como la elección preferida de helados artesanales a base de frutos secos entre el público objetivo en Quito, logrando una participación de mercado del 20% en el primer año de operaciones.

Este objetivo de mercadotecnia tiene como finalidad establecer una clara meta para la empresa en términos de posicionamiento y participación en el mercado. Se enfoca en destacar la propuesta única de valor de helados artesanales a base de frutos secos y busca captar la atención y preferencia del público en Quito. El objetivo específico de alcanzar el 20% de participación de mercado en el primer año proporciona una medida concreta para evaluar el éxito de las estrategias de mercadotecnia y la aceptación del producto por parte de los consumidores.

Investigación de mercado

La investigación de mercado se basa en una combinación de enfoques: investigación aplicada, documental y de campo. Inicialmente, se llevó a cabo un análisis exhaustivo de la presencia de heladerías artesanales en el sector de la Mariscal entre la 12 de octubre y Vicente Ramon Roca, considerando la relevancia de este factor en la satisfacción del consumidor. Este enfoque comenzó con una investigación documental, que involucró la búsqueda de fuentes primarias y secundarias para recolectar información sobre recetas de helados artesanales con frutos secos.

Además, se realizó una investigación de campo para comprender mejor el entorno en el que operaría la empresa. Esto se logró mediante la aplicación de encuestas diseñadas para recopilar datos esenciales y obtener una visión más completa de las preferencias y necesidades del público.

Modalidad

Los datos se recopilaron mediante encuestas realizadas de manera virtual utilizando la plataforma Google Encuestas, encuestando a 103 personas de manera aleatoria, seleccionados de una población finita. El cuestionario constó de doce preguntas cerradas.

Plan de Muestreo

Para determinar el tamaño de la muestra, se consideró el Conjunto Residencial Brasilia II, que alberga a 1 112 habitantes distribuidos en 321 viviendas. En este contexto, se eligió el bloque A, compuesto por 140 viviendas, para realizar la segmentación.

Para establecer el número total de encuestas requeridas, se empleó la siguiente fórmula:

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

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

$$\begin{aligned}
 n &= \frac{140*(1,96)^2*0,5*0,5}{0,05^2*(140-1)+ (1,96)^2*0,5*0,5} \\
 &= \frac{134,456}{1,3079} \\
 &= 102,80
 \end{aligned}$$

n ≈ 103 personas a realizar la encuesta

Análisis de las encuestas

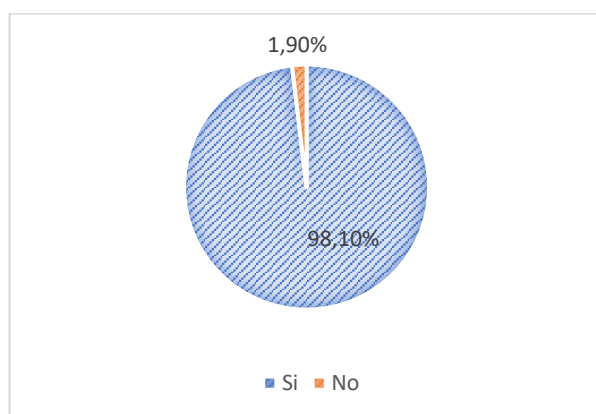
Pregunta 1. ¿Usted consume helado?

Tabla 4 Resultados estadísticos de la pregunta 1

Alternativas	Porcentaje (%)
Si	98,1%
No	1,9%
Total	100%

Nota. En esta tabla se muestra las respuestas y porcentajes de las 103 encuestas

Figura 9 Grafica estadística de la pregunta 1



Nota. Elaborado por Montenegro, K (2023).

Análisis: El 98,10% de los encuestados respondieron que Si consumen helado frente al 1,90% que no consumen helado. Estos resultados ayudan a comprender que la idea de negocio tiene una aceptación favorable por parte de las personas del sector. El resultado también sugiere que hay un mercado potencial amplio para los helados artesanales a base de frutos secos que ofrece “Conuts”, la alta proporción de personas que ya consumen helado indica una aceptación previa de productos similares, lo que hace más probable que estén dispuestas a probar una opción nueva y atractiva como los helados de frutos secos.

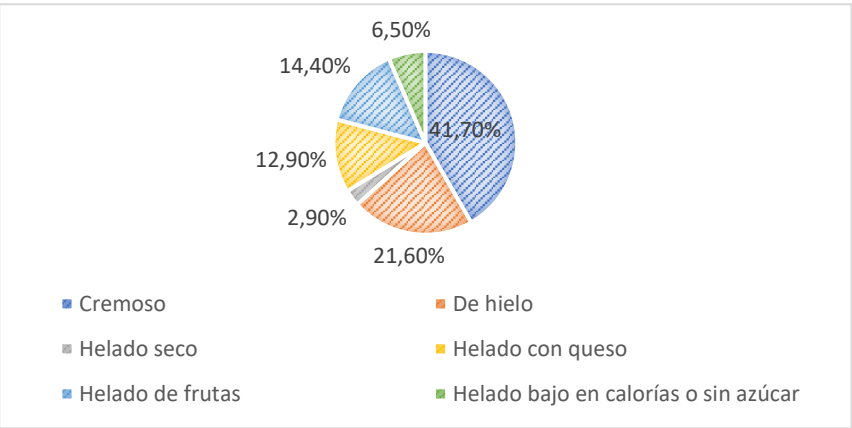
Pregunta 2. ¿Qué tipo de helado consume?

Tabla 5 Resultados estadísticos de la pregunta 2

Alternativas	Porcentaje (%)
Cremoso	41,7%
De hielo	21,6%
Helado de frutas	14,4%
Helado con queso	12,9%
Helado bajo en calorías o sin azúcar	6,5%
Helado seco	2,9%
Total	100%

Nota. En esta tabla se muestra las respuestas y porcentajes de las 103 encuestas

Figura 10 Gráfica estadística de la pregunta 2



Nota. Elaborado por Montenegro, K (2023).

Análisis: De un total de 103 encuestados, se destaca que el 41,7% expresó una marcada preferencia por los helados de textura cremosa, que abarcan una variedad de sabores. En un segundo lugar, el 21,6% de los encuestados inclinó su elección hacia los helados tipo hielo, conocidos por su carácter refrescante y presentación en forma de paletas congeladas.

En tercer lugar, resalta que el 14,4% de los participantes manifestó una clara preferencia por los helados con sabores a frutas naturales. Siguiendo esta

línea, un significativo 12,9% mostró un interés particular por los helados que incorporan queso como ingrediente, explorando sabores únicos y elaborados.

Es importante destacar que un 6,5% de los encuestados optó por helados bajos en calorías o libres de azúcar, sugiriendo una creciente consideración por opciones dietéticas y restricciones alimenticias en la elección de sus helados.

Finalmente, un 2.9% de los encuestados demostró preferencia por los helados secos, que tienden a tener menos humedad y una textura distintiva en comparación con otras variedades.

Los resultados obtenidos de la encuesta, no solo reflejan las preferencias individuales de los consumidores, sino que también proporcionan información valiosa para las estrategias de desarrollo y marketing de la marca “Conuts”.

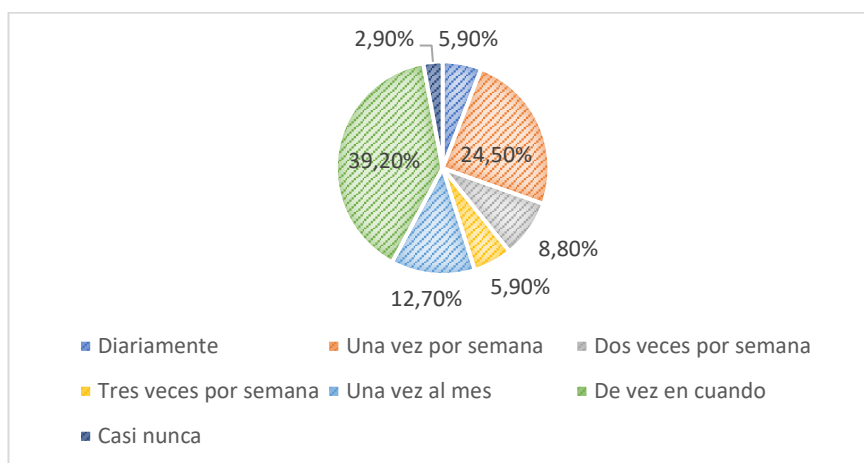
Pregunta 3. ¿Con que frecuencia consume helado?

Tabla 6 Resultados estadísticos de la pregunta 3

Alternativas	Porcentaje (%)
De vez en cuando	39,2%
Una vez por semana	24,5%
Una vez al mes	12,7%
Dos veces por semana	8,8%
Diariamente	5,9%
Tres veces por semana	5,9%
Casi nunca	2,9%
Total	100%

Nota. En esta tabla se muestra las respuestas y porcentajes de las 103 encuestas

Figura 11 Gráfica estadística de la pregunta 3



Nota. Elaborado por Montenegro, K (2023).

Análisis: De los 103 encuestados, un 39,2% expresó que consume helado de manera ocasional, lo que implica que una parte significativa de los participantes disfruta esta delicia de forma esporádica, reservándola para momentos específicos.

En segundo lugar, un 24,5% de los participantes mencionó que saborea un helado una vez por semana. Esta frecuencia refleja un hábito relativamente constante de consumo.

En tercer lugar, un 12,7% de los encuestados eligieron disfrutar helado una vez al mes. Esta elección sugiere una preferencia más esporádica, reservando el placer del helado para ocasiones más especiales.

En cuarto lugar, un 8,8% de los participantes indicaron que consume helado dos veces por semana, lo que demuestra un interés continuo y consistente por este producto.

Un 5,9% de los encuestados compartió que consume helado diariamente, lo que sugiere que un pequeño porcentaje ha hecho del helado un hábito diario en su rutina. Además, otro 5,9% de los participantes opta por consumir helado tres veces por semana, evidenciando un gusto recurrente por esta indulgencia. Finalmente, un 2,9% de los encuestados reveló que consume helado casi nunca, esta minoría prefiere rara vez elegir el helado como opción.

Estas respuestas reflejan una diversidad de hábitos y preferencias en cuanto al consumo de helado entre los encuestados. La información proporcionada es valiosa para entender cómo las personas incorporan el helado en sus vidas y cómo podrían responder a los productos ofrecidos por “Conuts”.

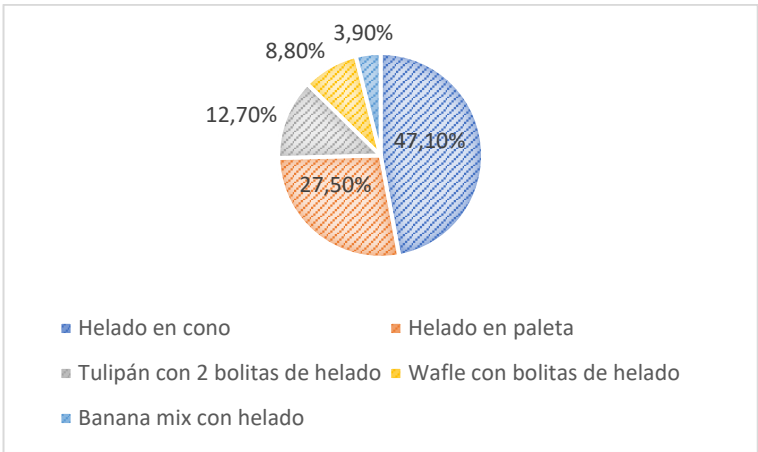
Pregunta 4. ¿Qué presentación de helado le gusta más?

Tabla 7 Resultados estadísticos de la pregunta 4

Alternativas	Porcentaje (%)
Helado en cono	47,1%
Helado en paleta	27,5%
Tulipán con 2 bolitas de helado	12,7%
Wafle con bolitas de helado	8,8%
Banana mix con helado	3,9%
Total	100%

Nota. En esta tabla se muestra las respuestas y porcentajes de las 103 encuestas

Figura 12 Gráfica estadística de la pregunta 4



Nota. Elaborado por Montenegro, K (2023).

Análisis: De los 103 encuestados el 47,1% de los encuestados mostró un marcado favoritismo por disfrutar su helado en un cono. Esta elección, que es tanto clásica como práctica, parece ser especialmente popular entre los participantes.

En un segundo lugar, el 27,5% de los encuestados optaron por la presentación en paleta. Esta opción refrescante y de fácil consumo resulta ideal para climas cálidos o momentos en movimiento.

En tercer lugar, un 12,7% de los participantes demostraron interés en la presentación de tulipán con dos bolitas de helado. Esta alternativa a menudo se asocia con una exhibición más elaborada y decorativa. Con un 8,8% de preferencia, la presentación de waffle con bolitas de helado encontró su espacio en las preferencias de los encuestados, ocupando el cuarto lugar.

Finalmente, un 3.9% de los encuestados se inclinó hacia la presentación de banana mix con helado, lo que sugiere optar por opciones más creativas y combinaciones de ingredientes.

La variedad de respuestas refleja las preferencias individuales y la diversidad de gustos en cuanto a la presentación de los helados. Estos datos son valiosos para “Conuts” al adaptar la oferta de productos y estrategias de presentación en función de las preferencias del público.

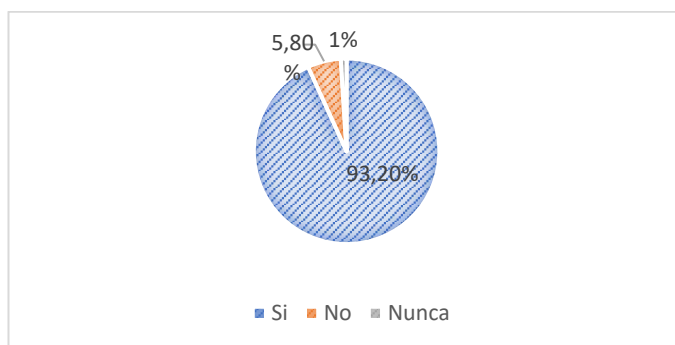
Pregunta 5. ¿Ha probado un helado artesanal?

Tabla 8 Resultados estadísticos de la pregunta 5

Alternativas	Porcentaje (%)
Si	93,2%
No	5,8%
Nunca	1%
Total	100%

Nota. En esta tabla se muestra las respuestas y porcentajes de las 103 encuestas

Figura 13 Gráfica estadística de la pregunta 5



Nota. Elaborado por Montenegro, K (2023).

Análisis: Un notable 93,2% de los encuestados afirmó haber probado un helado artesanal. Esto sugiere una amplia familiaridad y consumo de este tipo de helados entre la mayoría de los participantes. En segundo lugar, con un 5,8% de los encuestados respondieron que no ha tenido la oportunidad de probar un helado artesanal. Finalmente, con el 1% de los encuestados indicaron que nunca ha tenido la experiencia de probar un helado artesanal. Esta cifra es la más baja entre las respuestas y sugiere una incidencia mínima de falta de experiencia en este aspecto. Estos resultados indican que la gran mayoría de los encuestados tienen experiencia con helados artesanales, lo que refleja una tendencia positiva en términos de consumo y familiaridad con este tipo de producto.

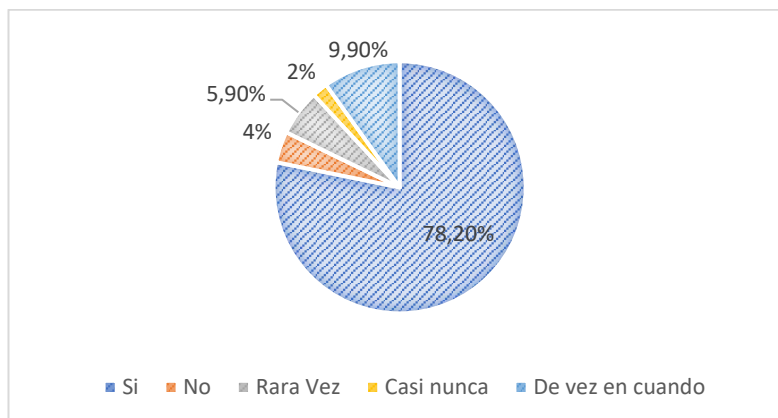
Pregunta 6. ¿Usted consume frutos secos?

Tabla 9 Resultados estadísticos de la pregunta 6

Alternativas	Porcentaje (%)
Sí	78,2%
De vez en cuando	9,9%
Rara Vez	5,9%
No	4%
Casi nunca	2%
Total	100%

Nota. En esta tabla se muestra las respuestas y porcentajes de las 103 encuestas

Figura 14 Gráfica estadística de la pregunta. 6



Nota. Elaborado por Montenegro, K (2023).

Análisis: De los 103 encuestados, un notable 78.2% afirmaron tener el hábito de consumir frutos secos de manera regular. Esta tendencia sugiere que la gran mayoría de los participantes integran frutos secos en su dieta habitual como una elección consciente.

En un segundo lugar, un 9.9% de los encuestados mencionaron que consume frutos secos de vez en cuando. Esta categoría refleja un nivel medio de incorporación en la dieta, indicando que estos encuestados eligen frutos secos en intervalos regulares, pero no de manera consistente.

En tercer lugar, un 5,9% de los participantes compartió que consume frutos secos rara vez. Esta perspectiva sugiere que, de manera ocasional, incorporan frutos secos en su dieta, posiblemente en momentos específicos o circunstancias.

En cuarto lugar, se observa que un 4% de los encuestados mencionaron no consumir frutos secos. Esta proporción, aunque reducida en comparación con los consumidores, aún evidencia una minoría que opta por no incluir frutos secos en su alimentación. Finalmente, un 2% de los encuestados manifestaron un consumo muy limitado de frutos secos, se destaca que algunos incorporan esta elección en su dieta en contadas ocasiones, lo que puede indicar preferencias o consideraciones personales.

Estos resultados revelan que los frutos secos tienen una presencia significativa en las elecciones alimenticias de la mayoría de los encuestados, pero también demuestran una diversidad de enfoques en cuanto a su consumo. Estas observaciones pueden ser valiosas para comprender las preferencias y hábitos alimenticios en relación con los productos de “Conuts” y otros alimentos a base de frutos secos.

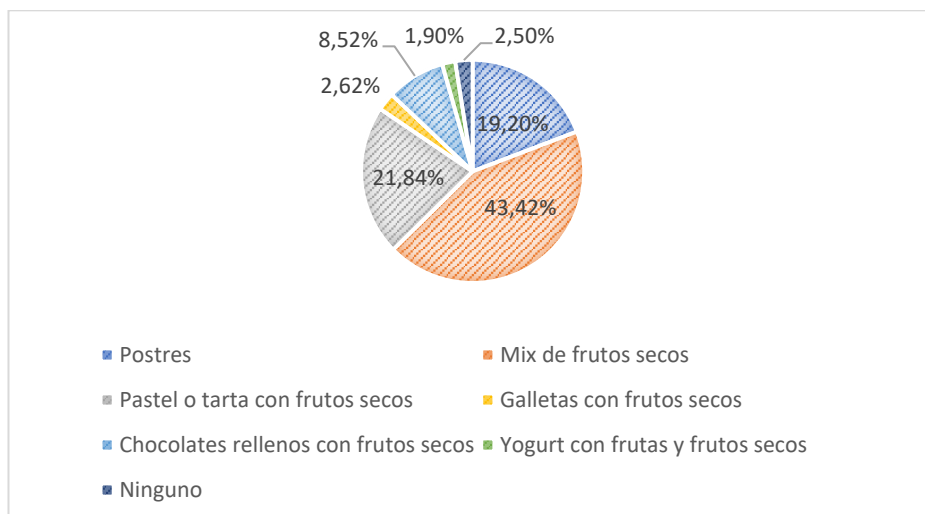
Pregunta 7. ¿Qué productos elaborados con frutos secos consume?

Tabla 10 Resultados estadísticos de la pregunta 7

Alternativas	Porcentaje (%)
Mix de frutos secos	43,42%
Pastel o tarta con frutos secos	21,84%
Postres	19,2%
Chocolates rellenos con frutos secos	8,52%
Galletas con frutos secos	2,62%
Ninguno	2,5%
Yogurt con frutas y frutos secos	1,9%
Total	100%

Nota. En esta tabla se muestra las respuestas y porcentajes de las 103 encuestas.

Figura 15 Gráfica estadística de la pregunta 7



Nota. Elaborado por Montenegro, K (2023).

Análisis: De los 103 encuestados, un notable 43,42% mencionaron que disfruta de mezclas de frutos secos. Esta elección revela una clara preferencia por esta opción que combina diversos tipos de frutos secos en una única mezcla, demostrando una apreciación por la variedad.

En segundo lugar, un 21,84% de los participantes se inclinaron por pasteles o tartas que incluyen frutos secos en su preparación. Este porcentaje considerable muestra que una parte significativa de los encuestados disfruta de productos de repostería que incorporan la textura y el sabor de los frutos secos. En tercer lugar, un 19,2% de los encuestados mencionó su deleite por los postres elaborados con frutos secos. Esta elección resalta el placer que brinda la combinación de sabores dulces con la textura única que los frutos secos aportan.

En cuarto lugar, un 8,52% de los participantes optaron por chocolates rellenos con frutos secos, sugiriendo una preferencia por la armonía entre el dulzor del chocolate y la satisfacción de los frutos secos.

En quinto lugar, un 2,62% de los encuestados mencionaron su preferencia por galletas con frutos secos. Aunque en una proporción menor, este grupo evidencia un gusto específico por este tipo de galletas.

En sexto lugar, un 2,5% de los participantes indicaron que no consume ninguno de los productos elaborados con frutos secos mencionados en la pregunta, lo que muestra que este tipo de productos no es parte de sus elecciones alimenticias.

Finalmente, un 1.9% de los encuestados optaron por yogurt con frutas y frutos secos, indicando una preferencia por opciones más saludables que combinan la frescura de las frutas con la nutrición de los frutos secos.

Estos resultados reflejan la diversidad de gustos y preferencias en cuanto a productos elaborados con frutos secos entre los encuestados. La información proporcionada podría ser valiosa para “Conuts” al considerar cómo adaptar su oferta de productos y satisfacer las preferencias de su audiencia.

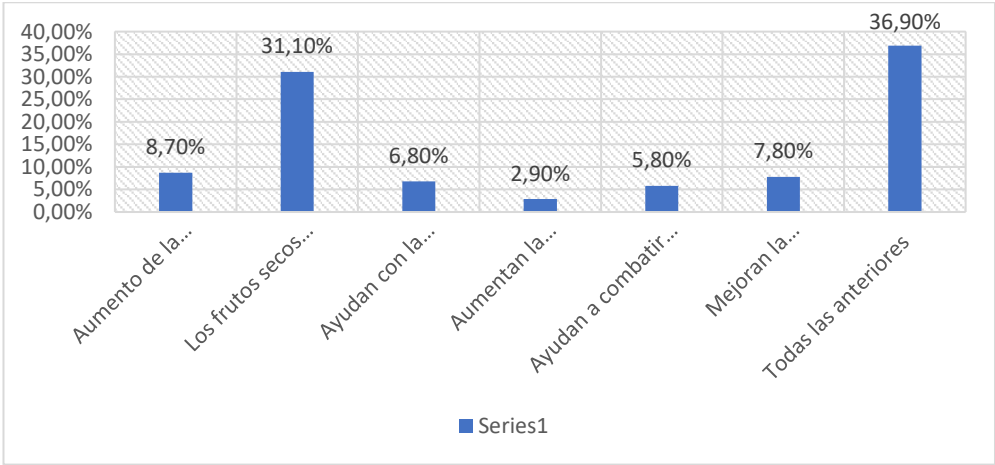
Pregunta 8. *¿Sabía usted los beneficios que brindan los frutos secos a la salud?, por ejemplo, su consumo ayuda a la digestión, y combate el estreñimiento debido a su alto contenido en fibra. Seleccione una propiedad que usted crea que describa los beneficios del consumo de frutos secos:*

Tabla 11 Resultados estadísticos de la pregunta 8

Alternativas	Porcentaje (%)
Todas las anteriores	36,9%
Los frutos secos contienen nutrientes esenciales que son una rica fuente de hierro, potasio, magnesio, calcio y ácido fólico	31,1%
Aumento de la inmunidad para combatir varios tipos de enfermedades	8,7%
Mejoran la memoria y el sueño	7,8%
Ayudan con la pérdida de peso	6,8%
Ayudan a combatir la ansiedad y la depresión	5,8%
Aumentan la hemoglobina y combaten la anemia	2,9%
Total	100%

Nota. En esta tabla se muestra las respuestas y porcentajes de las 103 encuestas

Figura 16 Gráfica estadística de la pregunta 8



Nota. Elaborado por Montenegro, K (2023).

Análisis: De los 103 encuestados, un significativo 36,9% optó por "Todas las anteriores", demostrando su conocimiento sobre una variedad de beneficios que los frutos secos pueden brindar para la salud. Esta elección resalta la amplia percepción que tienen los participantes sobre las ventajas de consumir frutos secos en términos de bienestar.

Un 31,1% de los participantes reconocieron que los frutos secos son una rica fuente de nutrientes esenciales, como hierro, potasio, magnesio, calcio y ácido fólico. Esta elección refleja una comprensión específica sobre la composición nutricional de los frutos secos.

Un 8.7% de los encuestados valoró el hecho de que los frutos secos pueden aumentar la inmunidad y ayudar en la lucha contra diversas enfermedades fortaleciendo el sistema inmunológico.

Un 7,8% de los participantes reconocieron el potencial de los frutos secos para mejorar la memoria y la calidad del sueño. Esta elección sugiere que algunos conocen los efectos positivos de los frutos secos en la salud cognitiva.

Un 6,8% de los encuestados mencionaron que los frutos secos pueden ser útiles en el contexto de la pérdida de peso. Esto indica que algunos participantes consideran que los frutos secos pueden desempeñar un papel en sus esfuerzos por mantener un peso saludable y un 5,8% de los participantes reconocieron que los frutos secos pueden contribuir a combatir la ansiedad y la depresión, destacando un beneficio menos conocido pero valioso. Finalmente, un 2,9% de los encuestados señalaron que los frutos secos pueden ayudar a aumentar la hemoglobina y combatir la anemia. Esta elección refleja la comprensión de cómo los frutos secos pueden desempeñar un papel en la salud sanguínea.

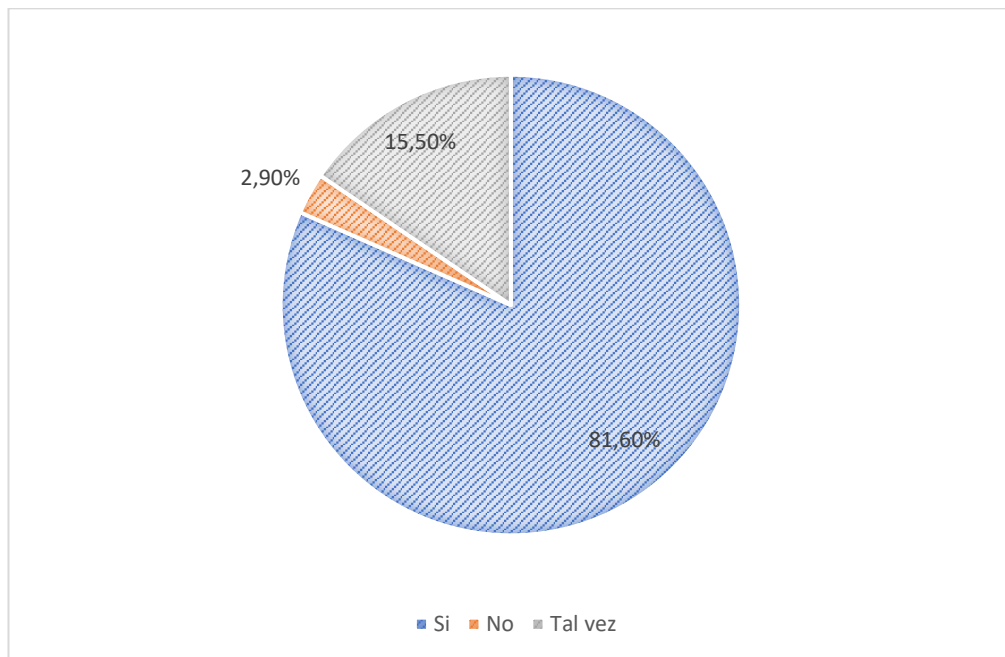
Pregunta 9. ¿De existir helados artesanales a base de frutos secos lo consumiría?

Tabla 12 Resultados estadísticos de la pregunta 9

Alternativas	Porcentaje (%)
Si	81,6%
Tal vez	15,5%
No	2,9%
Total	100%

Nota. En esta tabla se muestra las respuestas y porcentajes de las 103 encuestas

Figura 17 Gráfica estadística de la pregunta 9



Nota. Elaborado por Montenegro, K (2023).

Análisis: De los 103 encuestados, un destacado 81,6% expresó su firme intención de consumir helados artesanales a base de frutos secos. Este porcentaje refleja un alto nivel de interés y entusiasmo hacia la idea de disfrutar esta variante de helado, lo que sugiere un mercado potencialmente favorable para esta propuesta.

En segundo lugar, un 15,5% de los participantes mencionaron que podrían considerar la posibilidad de consumir este tipo de helados en el futuro. Esta respuesta indica una postura más reflexiva y abierta, con algunos encuestados dispuestos a explorar la opción de probar estos helados en algún momento. Por último, un 2.9% de los encuestados indicó que no estaría interesado en consumir helados artesanales a base de frutos secos. Aunque es una proporción pequeña en relación con el total de encuestados, esta respuesta proporciona información valiosa sobre una minoría que no encuentra atractiva la idea. Estos resultados resaltan un predominante interés en los helados artesanales a base de frutos secos entre los encuestados, lo que podría ser una señal alentadora para “Conuts” si está considerando introducir este tipo de producto en el mercado.

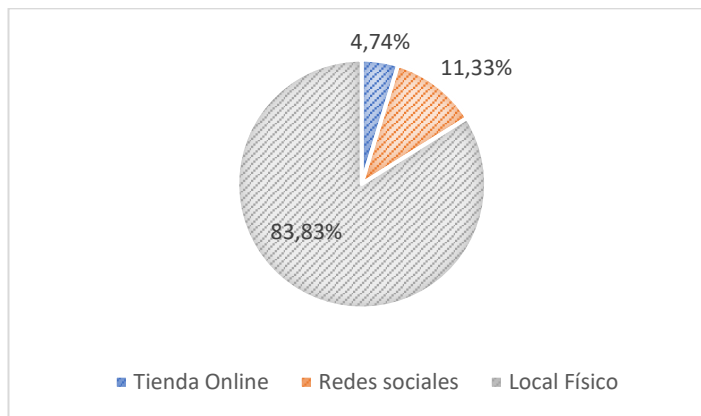
Pregunta 10. ¿Compraría en la tienda online, redes sociales de la empresa o en el local físico?

Tabla 13 Resultados estadísticos de la pregunta 10

Alternativas	Porcentaje (%)
Tienda Online	4,74%
Redes sociales	11,33%
Local Físico	83,83%
Total	100%

Nota. En esta tabla se muestra las respuestas y porcentajes de las 103 encuestas

Figura 18 Gráfica estadística de la pregunta 10



Nota. Elaborado por Montenegro, K (2023).

Análisis: De los 103 encuestados, un modesto 4,74% manifestaron su inclinación por realizar compras a través de la tienda en línea. Esta elección refleja una minoría que valora la comodidad y la accesibilidad que ofrecen las compras en línea.

En segundo lugar, un 11,33% de los participantes mencionaron que consideraría la posibilidad de realizar compras a través de las redes sociales de la empresa. Esta respuesta señala un segmento dispuesto a explorar opciones de compra en plataformas sociales.

Finalmente, un notable 83,83% de los encuestados expresó su preferencia por comprar en la tienda física de la empresa. Esta cifra refleja una fuerte tendencia hacia la experiencia de compra en un entorno tradicional y palpable.

Estos resultados evidencian una variedad de preferencias en cuanto a dónde realizar las compras, con la mayoría de los encuestados favoreciendo la experiencia de compra en una ubicación física. Estos datos pueden ser valiosos para “Conuts” al considerar cómo establecer su estrategia de ventas y distribución.

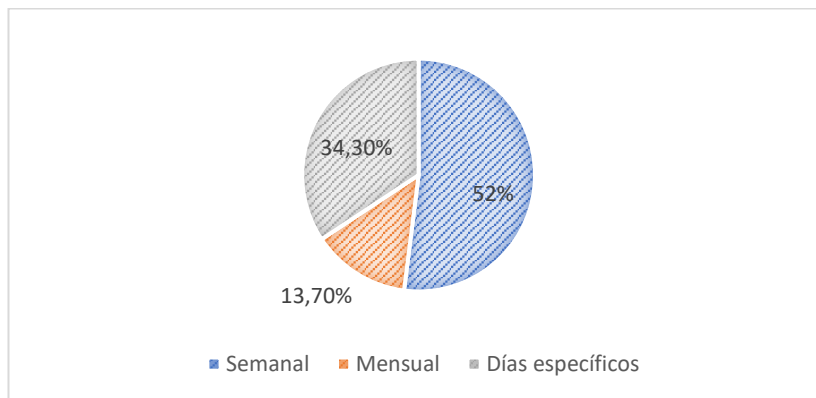
Pregunta 11: ¿Le gustaría que la empresa realice promociones de manera semanal o mensual o en días específicos para obtener descuentos?

Tabla 14 Gráfica estadística de la pregunta 11

Alternativas	Porcentaje (%)
Semanal	52%
Mensual	13,7%
Días específicos	34,3%
Total	100%

Nota. En esta tabla se muestra las respuestas y porcentajes de las 103 encuestas

Figura 19 Gráfica estadística de la pregunta 11



Nota. Elaborado por Montenegro, K (2023).

Análisis: De los 103 encuestados, un notable 52% expresó su preferencia por promociones semanales. Esta opción refleja que más de la mitad de los participantes estaría interesada en aprovechar ofertas regulares que ocurren con frecuencia y de manera constante.

En segundo lugar, un 13,7% de los participantes optó por promociones mensuales. Esta elección indica que hay un grupo que valora ofertas menos frecuentes, pero potencialmente más impactantes en términos de descuentos.

Finalmente, un significativo 34,3% de los encuestados mostró su interés en promociones que se ofrecen en días específicos. Esta respuesta sugiere que un segmento considerable está dispuesto a aguardar ofertas puntuales para aprovechar descuentos que se presenten en momentos específicos.

Estos resultados destacan una diversidad de preferencias en cuanto a la frecuencia y el enfoque de las promociones. La preferencia por promociones semanales refleja una búsqueda de constancia en las ofertas, mientras que la elección de promociones mensuales y en días específicos sugiere una valoración de la calidad y oportunidad de los descuentos.

Estos datos pueden guiar a “Conuts” en la planificación de estrategias de promoción que satisfagan las expectativas de sus clientes.

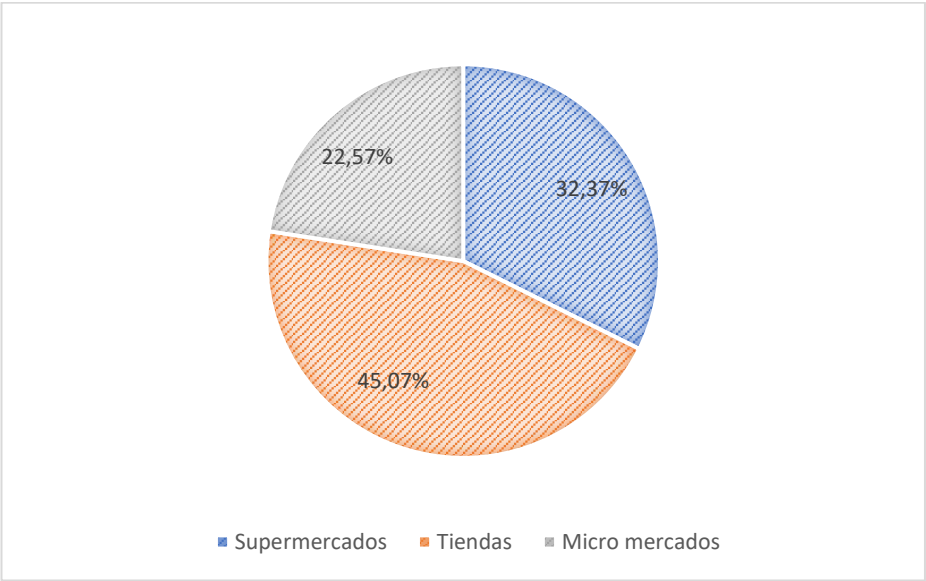
Pregunta 12. ¿En dónde le gustaría encontrar nuestros productos en puntos de distribución como supermercados, tiendas, o micro mercados?

Tabla 15 Resultados estadísticos de la pregunta 12

Alternativas	Porcentaje (%)
Tiendas	45,07%
Supermercados	32,37%
Micro mercados	22,57%
Total	100%

Nota. En esta tabla se muestra las respuestas y porcentajes de las 103 encuestas

Figura 20 Gráfica estadística de la pregunta 12



Nota. Elaborado por Montenegro, K (2023).

Análisis: De los 103 encuestados, un sólido 45,07% expresaron su preferencia por encontrar los productos de la empresa en tiendas. Esta elección resalta el interés de un segmento en adquirir los productos en establecimientos más pequeños y cercanos, posiblemente buscando una experiencia de compra más personalizada.

En segundo lugar, un significativo 32,37% de los participantes mostró su deseo de encontrar los productos en supermercados. Esta respuesta refleja que una parte considerable valora la conveniencia y la amplia variedad que los supermercados pueden ofrecer.

Finalmente, un notable 22,57% de los encuestados mencionó su interés en encontrar los productos en micro mercados. Esta opción indica un grupo que prioriza la accesibilidad de los puntos de distribución más pequeños y cercanos a su ubicación.

Estos resultados reflejan una diversidad de preferencias en cuanto a los lugares donde los encuestados desean encontrar los productos de la empresa. Las opciones de tiendas, supermercados y micro mercados tienen niveles de interés distintos, lo que brinda a “Conuts” información valiosa al considerar su estrategia de distribución y expansión.

Análisis general de la investigación.

El análisis de las respuestas obtenidas de las encuestas proporciona una visión general sólida y valiosa sobre el mercado objetivo y la factibilidad del negocio para “Conuts”. Con una muestra de participantes que abarca desde jóvenes hasta adultos de entre 17 a 60 años de edad, se ha logrado capturar una amplia gama de opiniones y preferencias.

A continuación, se destacan los puntos clave derivados de las respuestas y cómo estos apuntan a la viabilidad del negocio:

El rango de edad de 17 a 60 años es una base sólida y diversa para el mercado objetivo de “Conuts”. Esta amplia franja demográfica refleja que el negocio tiene el potencial de atraer tanto a jóvenes que buscan experiencias novedosas y sabores únicos, como a adultos que buscan opciones de helados más saludables y naturales. La alta aceptación de helados en general (98,1% de los encuestados consumen helado) subraya la oportunidad de introducir helados artesanales a base de frutos secos en el mercado que ya tiene una afinidad por este tipo de producto.

Interés en Beneficios Saludables y Nutricionales

Las respuestas relacionadas con el conocimiento y la disposición para consumir frutos secos sugieren que los encuestados reconocen los beneficios nutricionales que ofrecen. La selección de opciones como "Los frutos secos contienen nutrientes esenciales " y "Todas las anteriores" indica que el público objetivo valora la contribución de los frutos secos a la salud. Esta percepción se alinea con la propuesta de valor de “Conuts” de ofrecer helados artesanales a base de frutos secos que no solo son deliciosos, sino también saludables.

Preferencias de Compra y Experiencia

La alta preferencia por el local físico como canal de compra (83,83%) resalta la importancia de la experiencia presencial. Esto indica que los consumidores buscan una experiencia sensorial y social al comprar helados. Sin embargo, también se observa interés en canales digitales como redes sociales y tienda en línea, lo que brinda oportunidades para llegar a diferentes segmentos de consumidores y ofrecer opciones de compra flexibles.

Frecuencia de Consumo y Preferencias de Presentación

Las respuestas relacionadas con la frecuencia de consumo de helado y las preferencias de presentación proporcionan información valiosa para la planificación del menú y la diversificación de la oferta de “Conuts”. Las preferencias por helados cremosos y presentaciones como cono y paleta resaltan áreas de enfoque potencial. La disposición a probar helados artesanales a base de frutos secos (81,6%) refuerza la factibilidad de negocio y la demanda en el mercado.

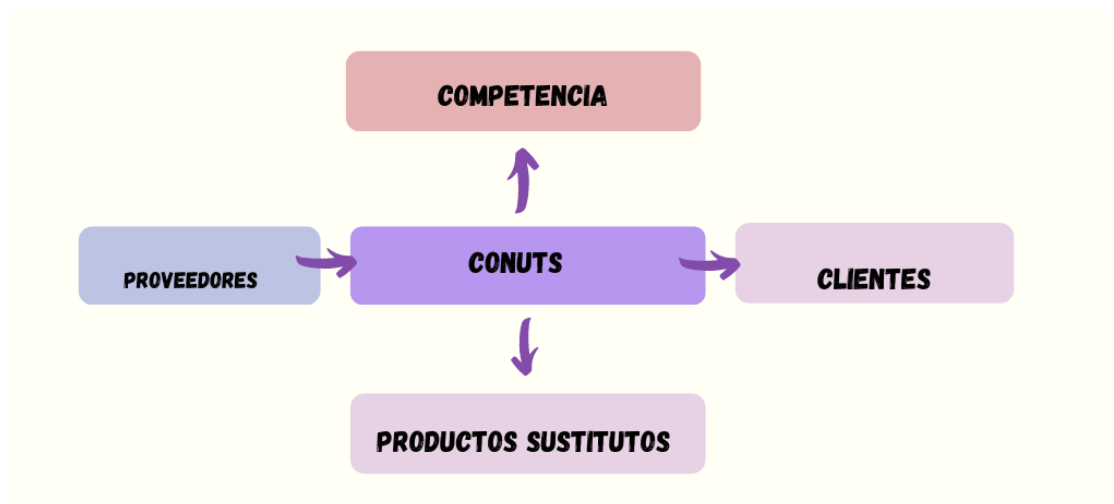
En general, las respuestas de las encuestas reflejan un mercado objetivo receptivo y ansioso por probar helados artesanales a base de frutos secos. La combinación de la afinidad existente por el helado, la valoración de beneficios saludables y la aceptación de canales de venta variados respalda la viabilidad del negocio de “Conuts” en el mercado.

Las preferencias y patrones de consumo identificados brindan una base sólida para la toma de decisiones estratégicas en la creación de productos, canales de venta y estrategias de marketing.

Entorno empresarial

Microentorno.

Figura 21 Esquema Microentorno



Nota. Esquema del microentorno a considerar para el funcionamiento de “Conuts”
Competencia directa.

Después de realizar una investigación exhaustiva en la zona de ubicación prevista para “Conuts”, se identificó la presencia de un establecimiento que puede considerarse como un competidor directo. Para esto se basó en la evaluación de varios parámetros clave, incluyendo el tipo de establecimiento, la categoría en la que opera y los productos que ofrece.

En la intersección de la Avenida Gral. Ignacio de Veintenilla y la calle 12 de octubre, se localiza un establecimiento denominado "Ice Kul Helados Nevados con Queso". Durante la observación, se constató que este local ofrece una amplia variedad de productos que incluyen helados elaborados en paila, con la característica distintiva de añadir queso al producto final. Además, este lugar ofrece servicios de cafetería que van más allá de los helados, como waffles, crepes y pasteles en una variedad de tipos y sabores.

Además, otro tipo de competencia directa se identificó un total de 4 tiendas que ofrecen helados Pingüino, Tpsi y Coqueiros. Estas tiendas actúan como alternativas al proporcionar helados industriales en lugar de la propuesta artesanal de “Conuts”.

Competencia indirecta.

En la zona, se logró identificar un único establecimiento que puede ser considerado como competencia indirecta; este lugar, conocido como "Slushies", se encuentra ubicado en la intersección de la Avenida Leónidas Plaza y la calle Ramón Roca, su propuesta se basa en la oferta de granizados personalizados, permitiendo a los clientes elegir su sabor de bebida del amplio menú que disponen.

Productos sustitutos.

Los productos sustitutos de los cuales los clientes podrían preferir serían:

- Smoothies y batidos: Las bebidas a base de frutas, yogurt y helado pueden ser una alternativa refrescante al helado en climas cálidos y fríos.
- Tiendas de dulces y golosinas: Las tiendas de caramelos ofrecen una variedad de golosinas, chocolates y dulces que compiten con los helados como opción más económica.
- Restaurantes y *food trucks*: En algunos casos, ofrecen postres exclusivos pueden atraer a clientes que de otro modo visitarían una heladería.
- Repostería y pasteles: Los postres horneados, como pasteles, galletas y brownies, pueden competir con los helados como opción de postre.

Proveedores.

La calidad de los productos es uno de los principios fundamentales con los que trabaja “Conuts”, por lo tanto, es imprescindible colaborar con proveedores de renombre que aseguren la frescura y calidad de los productos, además de contar con la confianza necesaria.

Tabla 16 *Tabla de Proveedores.*

Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
Chocodelis	• Productos de excelente calidad • Facilidades de pago (crédito) • Entrega al establecimiento. • Cuentan con una gran variedad de productos tanto de frutos secos, semillas y tipos de chocolate artesanal de la más alta calidad.	Frutos secos
Nutri Leche	• Variedad de productos. • Calidad garantizada en sus productos. • Facilidades de pago (crédito) • Entrega al establecimiento. • Es una empresa con varios años de trayectoria en el mercado.	Leche entera
Mercado mayorista	• Es conocido por ser el más grande centro de abastecimiento de Quito es posible encontrar productos de la sierra y costa a precios asequibles. • Gran variedad de frutas. • Productos garantizados de la mejor calidad. • Varios años de trayectoria en el mercado.	Limón
Stevida	• Empresa productora y distribuidora de Stevia natural. • Productos orgánicos y naturales libres de químicos. • Productos de calidad. • Varios años de trayectoria en el mercado	Stevia (hojas)
Avirico Cía. Ltda	• Cuentan con gran experticia en el mercado • Productora de huevos selecto de excelente calidad. • Brindan facilidades de pago al emprendedor.	Huevos
Chocofan Express	• Variedad de productos que garantizan su calidad. • Facilidades de pago (crédito) • Cuentan con buenas referencias de clientes.	Conos de helado, tulipanes, barquillos de chocolate.

Nota. Descripción detallada de posibles proveedores previstos para la suscripción de alianzas estratégicas con “Conuts”.

Intermediarios.

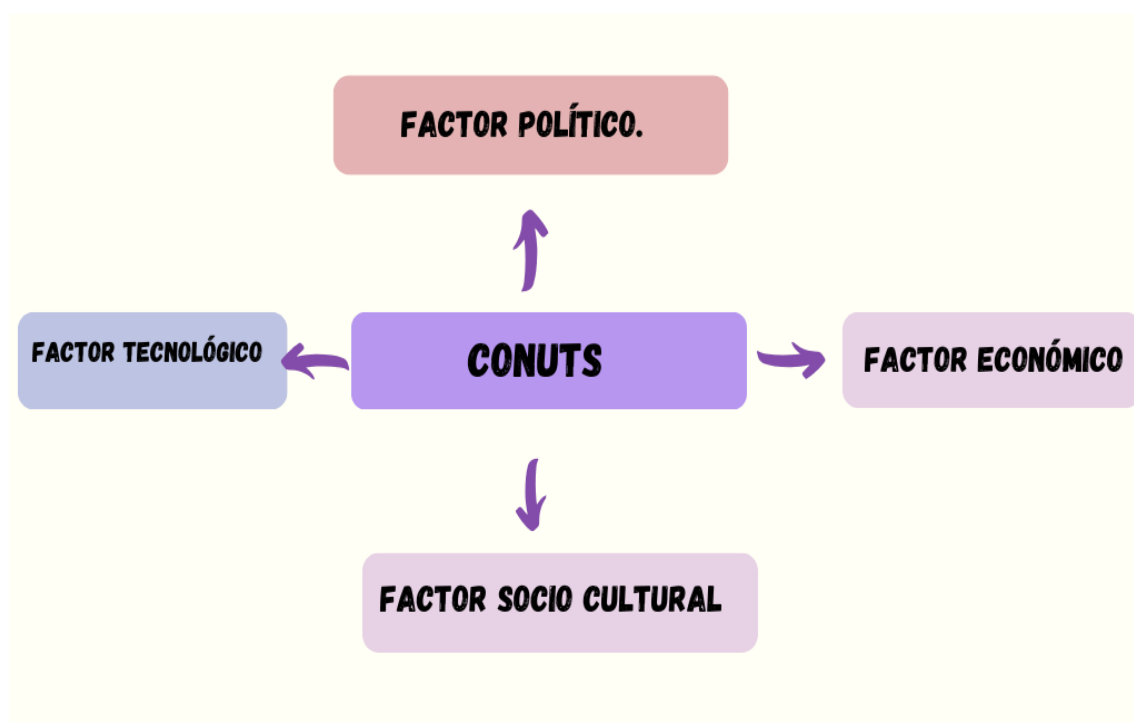
“Conuts” optará por una estrategia de comercialización directa a través de su local físico, lo que eliminará la necesidad de intermediarios en esta etapa inicial. No obstante, en un futuro, podría evaluarse la posibilidad de considerar esta alternativa.

Clientes.

“Conuts” estará enfocado a personas desde los 10 hasta los 60 años que gustan consumir alimentos dulces.

Macroentorno

Figura 22 Macroentorno



Nota. Descripción del macroentorno para el funcionamiento de “Conuts”

Factor Político.

El 17 de mayo de 2023, el presidente de Ecuador Guillermo Lasso, aplicó la “muerte cruzada” misma que según (González M. , 2023), “Es una atribución constitucional que la puede aplicar el presidente cuando, a su entender, exista una crisis política. La “muerte cruzada” puede ser invocada una sola vez durante los tres primeros años del mandato. Hay tres causales para decretar “la muerte cruzada”: si la Asamblea Nacional se arroga funciones que no le competen constitucionalmente; si de forma reiterada e injustificada, el Legislativo obstruye la ejecución del Plan Nacional de Desarrollo; y por una grave crisis política y conmoción interna. Solo la primera causal requiere de un dictamen de la Corte Constitucional para que sea efectiva; las otras dos, en cambio, dependen de la decisión del Poder Ejecutivo. En esta ocasión se aplicó la tercera causal: grave crisis política y conmoción interna.”

A nivel nacional esta decisión fue considerada histórica ya que con este mecanismo no solo se disuelve la Asamblea Nacional por unos meses, sino que también la presidencia de la república del Ecuador cesa sus funciones, por esta razón, es así que el Consejo Nacional Electoral convocó a elecciones presidenciales y legislativas anticipadas para el 20 de agosto de 2023, en donde el próximo gobernante tomará posesión de la presidencia por un año y medio para concluir el periodo de mandato interrumpido del presidente Lasso.

Todos estos cambios políticos han hecho que la inestabilidad política, económica y social en Ecuador crezca ya que los índices de aceptación de los candidatos a la presidencia son bajos es así que según , (González M. , 2023), “la salida de los asambleístas o, incluso, del presidente –no altera el repudio que

siente una parte de la ciudadanía por toda la clase política del país, puesto que, con el paso de los años no se ha evidenciado ningún cambio radical, ni una verdadera satisfacción de las grandes demandas que amerita el país.

El del factor político que puede perjudicar a “Conuts” es la inestabilidad política que atraviesa el Ecuador, ya que se desconoce los cambios de políticas a efectuarse por el nuevo gobierno y como las mismas puedan perjudicar directa o indirectamente a la ciudadanía.

Factor Económico.

A raíz de la pandemia del COVID-19 misma que tuvo lugar en el año 2020, miles de personas perdieron su empleo debido al cierre y liquidación de empresas mismas que quebraron durante este año siendo más visibles las económicas y las de género. Según datos presentados por (Bárcena, 2020) “entre los efectos directos de la pandemia en América Latina están: el aumento del desempleo (38 millones), pobreza (215 millones), extrema pobreza (83,5 millones), el cierre de más de 2 millones de empresas y caída de la inversión privada, así como también el deterioro de capacidades productivas y habilidades humanas. En Ecuador, se tomaron medidas de cuidado para evitar el contagio de este virus como la cuarentena obligatoria, misma que fue aprovechada por las personas quienes al estar encerradas en su hogar optaron por incursionar en el comercio electrónico para aprovechar las ventajas del internet y generar ingresos extras”.

En el año 2023, con la declaración del fin de la pandemia en Ecuador, las personas regresaron a sus puestos de trabajo, reactivando paulatinamente la economía del país.

Factor Tecnológico.

En la actualidad, las innovaciones tecnológicas proporcionan varias ventajas como el acceso rápido y sencillo a la información, comunicación, facilitando los procesos educativos, entre otras. Desde un enfoque de mercadotecnia es posible aprovechar los beneficios que brinda el internet hoy en día haciendo uso de redes sociales y medios de comunicación masiva, implementando estrategias de marketing digital y de contenidos con el fin de dar a conocer la marca, creando la necesidad al consumidor de adquirir los productos ofertados.

Además, “Conuts” contar con máquinas y congeladores de excelente calidad lo cual le dará un plus en la producción de helado garantizando la satisfacción del consumidor.

Producto y servicio

“Conuts” será una empresa dedicada a la elaboración y venta de helados artesanales a base de frutos secos, agregando un toque innovador y natural en la producción de los mismos, un gran agregador de valor es el estricto control en los procesos de producción que hacen énfasis en el uso óptimo de técnicas de seguridad e inocuidad alimentaria. Con respecto al servicio, el establecimiento tendrá una combinación de elementos, materiales y colores que hacen que el lugar sea cálido y amigable para los clientes, ofreciendo también servicio de *delivery* (entrega a domicilio) y *takeaway* (servicio para llevar).

Producto Esencial.

En la actualidad, los clientes buscan mucho más que simplemente satisfacer la necesidad alimentarse, ahora, encuentran valor en un espacio donde puedan sentirse cómodos y relajados, en donde puedan disfrutar de un entorno agradable mientras comparten momentos con sus seres queridos. En “Conuts”, el producto principal son los helados artesanales a base de frutos secos siendo saludables e innovadores, resaltando una gestión impecable de la seguridad alimentaria, de los ingredientes y de la destreza profesional del personal encargado de su elaboración.

Producto real.

“Conuts” maneja una gran variedad de helados artesanales a base de frutos secos entre los que se pueden encontrar:

- Helado de macadamia: El sabor del helado de macadamia es cremoso y mantecoso, con un toque de dulzura, el sabor de las nueces de macadamia caramelizadas es suave y delicada, y se combina a la perfección con el dulzor de la leche, nata y Stevia. El helado de macadamia es una buena fuente de proteínas y grasas saludables. Las nueces de macadamia son una buena fuente de fibra, vitamina E y magnesio
- Helado de avellana: El sabor del helado de avellana es cremoso, suave e intenso, con un toque de amargor, combinando a la perfección con el dulzor de la leche, nata y Stevia, además contienen gran cantidad de vitaminas y minerales, como la vitamina E, magnesio, fósforo, hierro y el calcio.

- Helado de almendra: es cremoso y delicado, con un toque de dulzura, el sabor de las almendras es el protagonista de este helado, y es combinado con el dulzor de la Stevia, leche y la nata. El helado de almendra es una buena fuente de proteínas y grasas saludables. Las almendras son una buena fuente de vitamina E, fibra, magnesio, riboflavina, fósforo y vitaminas B.
- Helado de Pistacho: Helado de pistacho de color verde vibrante, elaborado con pistachos de alta calidad que le dan un sabor intenso y un toque de salinidad.

Características

La elaboración de cada helado es el resultado de un proceso minucioso de innovación, creatividad y dedicación por parte del equipo. En la fábrica, los alimentos son procesados siguiendo rigurosos estándares de seguridad e higiene alimentaria.

Los empleados utilizan equipo de protección personal obligatorio durante la preparación de los productos, garantizando así la producción de helados de máxima calidad.

En el área de servicio, el personal brinda una atención al cliente excepcional, respondiendo a las necesidades y dudas durante su visita.

Calidad

Según (González, Análisis de peligro y puntos críticos de control. Su relación con la inocuidad de los alimentos, 2004) expresa que “ la creciente demanda de alimentos, así como la producción intensiva provocada por el desarrollo de las nuevas tecnologías y los complejos sistemas de distribución han

creado condiciones que permiten el desarrollo de agentes patógenos alimentarios que se producen principalmente por la manipulación de alimentos desde que ingresa la materia prima hasta que llega a su consumidor final”.

Partiendo de esto y según (González, Análisis de peligro y puntos críticos de control. Su relación con la inocuidad de los alimentos, 2004- 2015), el helado constituye un medio muy confortable para la instalación de microorganismos patógenos que pueden provenir tanto de las materias primas como de las superficies de las mesas de trabajo, de las manos y ropas de los manipuladores y de incorrecta aplicación de los hábitos de higiene.

Es por esa razón que es imprescindible para esta empresa garantizar la inocuidad del producto a través de toda la cadena alimentaria y del cumplimiento de Buenas Prácticas de Manipulación (BPM) a través de las siguientes actividades:

1. Lavarse siempre bien las manos antes de empezar a trabajar y cada vez que se requieran. Se deben mantener las uñas cortas, libres de suciedad y nunca se deben pintar.
2. Usar tapabocas siempre que se esté cerca de los alimentos y nunca hablar, toser o estornudar sobre los alimentos.
3. Informar de inmediato cualquier enfermedad o molestia. Si se trata de cualquier síntoma relacionado con coronavirus se debe reportar de inmediato a la autoridad competente para dar inicio a cerco epidemiológico.
4. Llevar el pelo recogido y usar un gorro que cubra completamente la cabeza para evitar que los cabellos caigan en los alimentos. En lo posible evitar llevar barba o bigote.

5. Evitar el uso de joyas, como anillos, pulseras, relojes, etc., ya que en estos objetos se acumulan bacterias, virus y otros gérmenes que pueden contaminar los alimentos y promover el contagio de enfermedades.
6. Usar ropa adecuada para el trabajo en la cocina. Se recomienda el uso de delantales y trajes fabricados con textiles con acabado anti fluido. Siempre se debe usar la cofia o gorro y tapabocas.
7. No fumar en el lugar de trabajo.

Estilo

“Conuts” se distingue por su estilo artesanal, natural y vanguardista, el local comercial presenta una temática atemporal, resaltando con luces tenues y utilizando materiales nobles como la madera, las paredes se visten con un suave tono café mientras que las encimeras se mantienen en un elegante color blanco. Todos estos elementos se combinan y crean un espacio de pulcritud.

Marca

“Conuts” es un nombre derivado de la combinación de dos palabras en inglés, la primera es "Cone," que en español se traduce como "cono," hace referencia a la forma icónica de los helados. Se optó por abreviarla a "Con.", el segundo término es "Nuts," que se traduce al español como "frutos secos." Esta fusión de conceptos en inglés es resultado del nombre de “Conuts”, el cual fue cuidadosamente analizado para conferir a la marca un nombre que sea simple, memorable y atractivo para los consumidores.

Producto aumentado

En las redes sociales de la empresa, “Conuts” creará contenido de valor que resalte los diversos beneficios de los frutos secos y su consumo regular. Además, los viernes se ofrecerán promociones especiales. Se ofrecerán alternativas de pago electrónicas, incluyendo opciones como De Una (aplicación bancaria del Banco Pichincha), así como transferencias bancarias. En lo que respecta a la identidad visual, el logo de la empresa será impreso en los tapones de los conos de helado, en las fundas, envases para llevar y vasos utilizados para servir los helados, asegurando una presencia consistente y reconocible en cada punto de contacto con los clientes.

Plan de introducción al mercado

Distintivos y uniformes

Área de fábrica.

El equipo de protección para el líder y auxiliar de producción, serán proporcionado por la empresa.

Figura 23 *Diseño de equipo de protección del personal de producción en la fábrica*



Nota. El uniforme consta de 1 delantal, gorro, mascarilla, overol, guantes y cubre zapatos los cuales son de material desechable.

- Delantales desechables (polipropileno o polietileno)
- Gorro
- Mascarilla
- Overol
- Guantes (material nitrilo o polietileno)
- Cubre zapatos (Tejidos)

Diseño del uniforme para el cajero-vendedor.

El uniforme para el cajero- vendedor, usará el uniforme proporcionado por la empresa, mismo que tendrá el logo de la marca y dicho uniforme consta de:

Figura 24 *Diseño del uniforme para el cajero-vendedor*



Nota. El uniforme consiste en una camiseta color beige personalizada con el logo de la empresa y un pantalón de tela azul y negro.

- Camiseta beige.
- Pantalón color azul y negro.

Materiales de identificación

Imagotipo.

Figura 25 *Diseño del Imagotipo.*



Nota. Diseño del imagotipo personalizado para “Conuts”.

El imagotipo de “Conuts” presenta una serie de elementos distintivos que merecen destacarse:

- Un fondo de color beige, evoca una sensación cálida y acogedora.
- El elemento principal es un cono de helado, que representa el producto principal de la empresa, lo que sugiere que los helados de “Conuts”.
- El texto “Conuts” está escrito en una tipografía sencilla y elegante. El nombre de la empresa está en mayúsculas y en negrita, lo que lo hace fácil de leer y recordar.

En general, el imagotipo de “Conuts” es un diseño efectivo que transmite la imagen de una empresa artesanal que ofrece helados de alta calidad a base de frutos secos.

Tarjetas de presentación.

En el anverso de la tarjeta, se exhibe el isotipo distintivo de la empresa, siendo un diseño sencillo y elegante que transmite la imagen de una empresa artesanal que ofrece helados de alta calidad a base de frutos secos.

Figura 26 Diseño del anverso de la tarjeta de presentación



Nota. Anverso tarjeta de presentación de la gerente general de “Conuts”.

En la parte posterior de la tarjeta, se incluyen los datos de contacto esenciales que permiten establecer una conexión directa. Estos datos abarcan el nombre de la Gerente General, el número de teléfono, la dirección de correo electrónico, el enlace al sitio web oficial y la ubicación exacta del local comercial. Esta información facilita el contacto a clientes y colaboradores de la empresa.

Figura 27 Diseño del anverso de la tarjeta de presentación



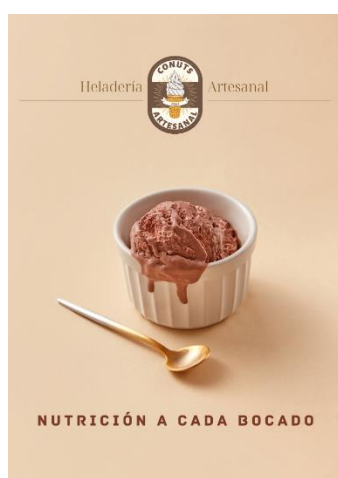
Nota. Anverso tarjeta de presentación de la gerente general de “Conuts”.

Eslogan

El eslogan "Nutrición a cada bocado" para la marca “Conuts” se eligió por razones estratégicas relacionadas con la identidad de la marca y sus productos, por ejemplo:

- Resalta el enfoque en la nutrición: El eslogan coloca en primer plano el compromiso de la marca con la nutrición. Esto sugiere que los productos de “Conuts” son saludables y están diseñados para satisfacer las necesidades nutricionales de los consumidores.
- Evoca la idea de alimentación consciente: La elección de la palabra "bocado" sugiere que cada vez que alguien consume un producto de “Conuts”, está tomando una decisión consciente y saludable en términos de nutrición. Esto podría atraer a consumidores que buscan opciones de snacks más saludables.
- Comunicación de calidad: Al decir que la nutrición está presente "a cada bocado", la marca puede estar sugiriendo que sus productos son consistentemente de alta calidad en términos de ingredientes y valor nutricional.

Figura 28 *Diseño del slogan*

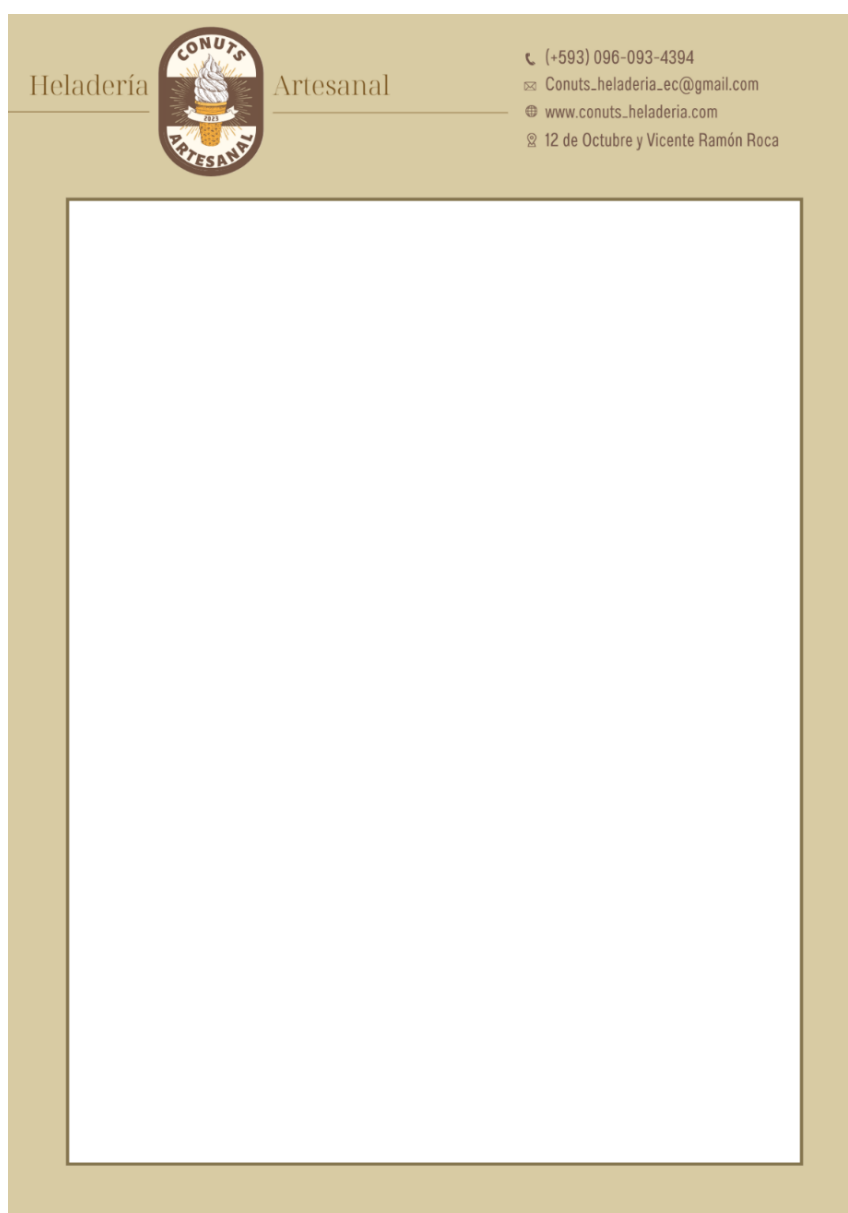


Nota. Slogan empresarial diseñado para “Conuts”.

Hoja membretada.

Un componente esencial de la identidad corporativa será la papelería, que desempeñará un papel clave en la gestión de asuntos importantes como la correspondencia oficial, cartas, comunicaciones formales con empresas y socios, así como proformas. En este sentido, se ha elaborado una hoja membretada que se presenta a continuación.

Figura 29 *Diseño de la hoja membretada*



Nota. Hoja membretada empresarial de “Conuts”.

Canal de distribución y puntos de ventas.

“Conuts” canaliza su distribución y punto de venta a través en el local comercial, el cual se encuentra situado en Quito, específicamente en la intersección de la Avenida 12 de octubre y la calle Vicente Ramón Roca.

Promoción.

Campañas en Redes Sociales.

- Creación de contenido visualmente atractivo sobre los beneficios de los helados a base de frutos secos y su proceso de elaboración.
- Publicación regular de fotos y videos de los diferentes sabores y presentaciones de helados.
- Uso de historias efímeras para mostrar promociones diarias y bastidores de la preparación.
- Interacción activa con los seguidores, respondiendo a comentarios y mensajes directos.

Publicidad en Redes Sociales.

- Utilización de anuncios de pago en Instagram y Facebook para aumentar el alcance y llegar a públicos específicos.
- Segmentación demográfica y de intereses para dirigirse a amantes de los helados y frutos secos.

Promociones Especiales Online.

- Ofertas exclusivas para seguidores de redes sociales, como descuentos o combos especiales para quienes mencionen la publicación o utilicen un código.
- Realización de concursos y sorteos en línea, donde los participantes puedan ganar productos o descuentos.

Contenido Educativo.

- Creación de contenido informativo sobre los beneficios nutricionales de los frutos secos y la importancia de una alimentación saludable.
- Elaboración de blogs o videos sobre recetas saludables que incluyan helados a base de frutos secos.

Email Marketing.

- Captación de suscriptores a través del sitio web y redes sociales.
- Envío periódico de boletines electrónicos con novedades, promociones exclusivas y contenido interesante.

Colaboración con Plataformas de Entrega.

- Integración con aplicaciones de entrega de comida para llegar a un público más amplio y ofrecer entregas a domicilio.

Generación de Contenido Multimedia.

- Creación de videos de alta calidad que muestren el proceso de elaboración de los helados, entrevistas con el equipo y testimonios de clientes satisfechos.

Marketing en Buscadores (SEM).

- Uso de anuncios pagados en Google para aparecer en los resultados de búsqueda cuando los usuarios busquen términos relacionados con helados a base de frutos secos.

Geolocalización y Check-in.

- Fomentar el uso de redes sociales para hacer check-in en la tienda física y obtener recompensas o descuentos especiales.

Segmentación por Época del Año.

- Adaptar las promociones y contenido según las estaciones del año y festividades para mantener el interés y la relevancia.

Retargeting.

- Mostrar anuncios a usuarios que hayan visitado el sitio web pero no hayan realizado una compra, recordándoles los productos y promociones.

Estas estrategias de marketing digital pueden ayudar a “Conuts” a aumentar su visibilidad, atraer a su público objetivo y construir una comunidad comprometida en línea.

Contacto

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

Correspondencia.

- A través de mail corporativo.

Negociación.

- Directa en el establecimiento (previa cita)
- Reuniones telemáticas (Zoom, Teams, Google meeting) previo agendamiento.
- Vía telefónica.

Financiamiento.

Tabla 17 *Tabla de financiamiento de publicidad de “Conuts”*

Tarjetas de presentación	125 unidades	\$4,20
Publicidad en Facebook	3 veces por mes	\$20,00
Publicidad en Instagram	3 veces por mes	\$20,00
Total		\$44,20
Total anual		\$530,40

Nota. Información de referencia.

Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más importante que actualmente enfrentan la mayoría de establecimientos, negocios, emprendedores y ciudadanía en general en el Ecuador es la delincuencia, debido a que esta se ha propagado con el paso de los años a raíz de factores como el narcotráfico, falta de empleo, corrupción y la migración de personas de otras nacionalidades lo que se presume fue la causa del aumento de los índices de delitos en el país.

Según las investigaciones del desempleo (Ramírez, 2014) “ha sido uno de los indicadores utilizados con mayor frecuencia para dar cuenta de la relación entre ciclo económico y crimen”. “Los estudios recientes en este ámbito indican que, durante los episodios de recesión económica, el consiguiente aumento en la tasa de desempleo se convierte en un factor potencialmente detonante de la actividad delictiva; sin embargo, la evidencia empírica internacional dista de ofrecer un consenso en este sentido. (Torres, 2017)

Otro factor de riesgo para la empresa es la época de lluvias y condiciones climáticas como el fenómeno del niño en Ecuador, ya que esto disminuiría las ventas.

Así mismo la época de vacaciones de las distintas universidades aledañas como la Universidad Católica del Ecuador, Universidad Salesiana y la Escuela Politécnica del Ecuador, podrían disminuir las ventas ya que el público objetivo de la empresa son los estudiantes universitarios y personas residentes del barrio de La Mariscal.

Una de las oportunidades que tiene “Conuts” es que la zona donde estará establecida, el barrio de la Mariscal es reconocido por tener un gran flujo comercial y ser bastante concurrido por las universidades.

Fijación de Precios

Fijación de precios por receta estándar.

Los precios de las recetas han sido calculados para una persona, se toma en consideración el precio en kilogramos, gramos y unidad, a este valor se sumarán los porcentajes de 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 del servicio

En la receta se puede apreciar cual es el porcentaje de estos valores, luego de una sumatoria de estos se define el precio final de cada helado.

A continuación, se presentan los costos de una receta:

- Helado de almendra

Tabla 18 Ficha técnica de producción – Helado de almendra

Heladería  Artesanal			Ficha técnica de producción	
			Receta estándar de costos	
Nombre del helado:	Helado de almendra		Código: 001	
Fecha de actualización:	27/7/2023		Elaborado por: Kimberly Montenegro	
Ingrediente	Medida	Costo (kg)	Cantidad	Total
Almendras	g	\$12.00	20	0,24
Leche entera	Unidad	\$1,00	200	0,2
Stevia	Unidad	\$10,00	3	0,03
Huevos	Unidad	\$4,50	20	0,09
Maicena	g	\$0,80	250	0,2
Canela	g	\$1,00	5	0,2
limón	g	\$1,00	6	0,01
			Total bruto	0,77
			5% imprevistos	0,0385
			Total neto	0,8085
			Gasto de fab. 8%	0,06468
			Factor costo 33,33%	0,28
			M.O. 45%	0,363825
			G. Admin 12%	0,09702
			Costo unitario total	1,614025
			22% utilidad	0,38
			Subtotal	1,994025
			12% IVA	0,25
			10% servicio	0
			Total	2,24

Nota. Receta estándar de costo por producto, helado de almendra “Conuts”.

Implementación del negocio

Arriendo del local.

Tabla 19 Arriendo de local comercial

Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$350,00	\$2.100,00	\$4.200,00

Nota. Descripción del valor de arriendo del local comercial.

Tabla 20 Arriendo de bodega para la producción (Fábrica)

Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$150,00	\$900,00	\$1.800,00

Nota. Descripción del valor de arriendo de bodega.

Equipos industriales.

Tabla 21 Equipos industriales

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Máquina Mezcladora De Helado De Piso 220V	1	\$4285.72	\$4285.72
Abatidor Congelador De 5 Bandejas 220V 660X420X400	1	\$5446.42	\$5446.42
Exhibidor Curvo 1.35x84x1.27 Para Helado 2321.42 2321.43 Con 9 Bandejas Acero Inox	1	\$2321.42	\$2321.43
Congelador De Helados 72x69x83 2 848.21 848.21 Canastillas -18c	1	\$848.21	\$848.21
GE Triturador De Alimentos 3/4HP 120 V / 60Hz GFC720N	1	\$290,69	\$290,69
Total			13192,47

Nota. Descripción del valor de los equipos industriales.

Equipos de computación.**Tabla 22** Equipos de computación

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Laptop Hp Corei I5 256gb	1	\$500.00	\$500.00
Impresora HP WL415	1	\$155.99	\$159.49
Caja Registradora	1	\$290,00	\$290,00
Total			\$949,49

Nota. Descripción del valor de precios referenciales equipos de computación.

Muebles y enseres.**Tabla 23** Muebles y enseres

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Juego De Mesas Y Sillas	10	\$140,00	\$1400,00
Smart Tv Innova 43" In-Led 43flb01 Linux	1	\$369,99	\$369,99
Mesa De Trabajo	2	\$150,00	\$300,00
Estanterías	5	\$35,00	\$1500,00
Cucharas Para Bolas De Helado	2	\$8,00	\$16,00
Cucharas Pequeñas Ecológicas (60 Cucharas Por \$5)	240 unidades	\$5	\$20,00
Copas De Helado	50	\$1,76	\$88,00
Set Copa Alta De Helado (Caja 6 Unidades)	8	\$16	\$128,00
Platos Hondos Y Tendidos	68	\$1,76	\$119,68
Counter De Recepción	1	\$100,00	\$100,00
Bandejas De Acero Inoxidable	9	\$8,00	\$72,00
Total			\$4.113,67

Nota: Descripción del valor referencial de muebles y enseres para “Conuts”.

Equipos industriales de seguridad

Tabla 24 Equipos industriales de seguridad

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Extintor (Polvo Seco) 10 Lb	2	\$20,00	\$40,00
Detector De Gas GLP	1	\$21,00	\$21,00
Sensor Detector Humo Y Calor	4	\$66,08	\$264,32
Rótulos De Señalética (Baño, Salida, Normas De Bioseguridad, Extintor, Aforo)	5	\$3,00	\$15,00
Total			\$340,32

Nota. Descripción del valor de equipos industriales de seguridad.

Tabla 25 Suministros de oficina

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Papel Bond, 1 Resma	1	\$3,99	\$3,99
Estuche De Esferos (Rojo, Azul, Negro)	1	\$1,59	\$1,59
Carpetas	4	\$0,69	\$2,76
Archivador Oficio De Cartón Lomo 8cm	2	\$3,10	\$6,20
Archivador Oficio De Cartón Lomo 4cm	2	\$2,83	\$5,66
Archivador Oficio De Cartón Lomo 0.8	2	\$2,24	\$4,48
Total			\$24,68

Nota. Descripción del valor de suministros de oficina.

Servicios básicos.

Tabla 26 Servicios básicos local comercial

Descripción	Pago Mensual
Agua	\$40,00
Luz	\$40,00
Total	\$80,00
Total Anual	\$960,00

Nota. Descripción de valor estimado a cancelar de servicios básicos.

Tabla 27 Servicios básicos de bodega para la producción (Fábrica)

Descripción	Pago Mensual
Agua	\$40,00
Luz	\$40,00
Total	\$80,00
Total Anual	\$960,00

Nota: Descripción de valor estimado a cancelar de servicios básicos.

Materiales de limpieza.

Tabla 28 Materiales de limpieza

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Escoba	2	\$3,26	\$6,52
Trapeador	2	\$5,99	\$11,98
Cloro 1L	2	\$1,99	\$3,98
Desinfectante 2L	1	\$2,39	\$2,39
Esponja Inoxidable	2	0,99	\$1,98
Esponja Lavaplatos	2	0,79	\$1,58
Fundas Basura Industriales (10 Unidades)	2	\$3,49	\$6,98
Lavavajilla En Crema Uva Estrella 450 G X 2	2	\$2,59	\$5,18
Recogedor De Basura (Pala)	2	\$1,18	\$2,36
Jabón Líquido Manos 1000ml	2	\$1,99	\$3,98
Papel Higiénico 12 Rollos	1	\$7,99	\$7,99
Toalla De Papel	2	\$1,99	\$3,98
Total			\$58,90

Nota. Descripción de valores estimados a cancelar de materiales de limpieza.

Proceso derecho empresarial

La legalidad y formalidad de una empresa es vital para que un emprendimiento para que de esta manera se pueda mantener con el tiempo, a continuación, se detallan todos los trámites y permisos correspondientes a seguir para la legalidad que debe seguir “Conuts” en el Distrito metropolitano de Quito.

Para lo cual se realizarán los siguientes trámites:

Servicio de Rentas Internas

“Conuts” debe obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) para lo cual se debe acudir a cualquier agencia de manera presencial del Servicio de Rentas Internas con los siguientes requisitos: (SRI, 2023)

- Cédula de identidad del representante legal (Presentación física o digital)
- Certificado de votación del representante legal (Presentación física o digital)
- Escritura pública de constitución
- Hoja de datos generales y accionistas
- Nombramiento del representante legal
- Solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC) sociedades, sector privado y público
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.

Patente municipal

La patente municipal, es un impuesto que se paga una vez por año en el Municipio de Quito el cual emite sus propios lineamientos para el cálculo y pago se necesita los siguientes requisitos: (Municipio de Quito, 2023)

- Cédula original o pasaporte para verificación de información.

- Formulario de inscripción, firmado por el contribuyente o representante legal
- Acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos.
- Copia u original de una planilla de servicios básicos donde ejecuta la actividad económica, o contrato de arrendamiento legalizado (planilla de los dos últimos meses).
- Certificado del RUC del contribuyente.
- Certificado del RUC del contador. (Para Personas Naturales o Jurídicas obligadas a llevar contabilidad).

Licencia metropolitana única de actividades económicas

La LUAE o Licencia Metropolitana Única de Actividades Económicas es el permiso gratuito de funcionamiento anual que emite el Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) para el desarrollo de actividades económicas dentro del distrito metropolitano de Quito. (Municipio de Quito, 2023)

Para obtener la Licencia Metropolitana Única de Actividades Económicas según el GAD se necesita presentar lo siguiente:

- Formulario de solicitud de LUAE
- Formulario de reglas técnicas de arquitectura y urbanismo
- Pago de la patente municipal
- Copia de cédula
- Copia de papeleta de votación
- Copia de la factura de un servicio básico
- Foto del rótulo, medidas y materiales de este
- Autorización del dueño del predio.

Permiso de funcionamiento (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria)

La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), es la entidad pública adscrita al Ministerio de Salud Pública (MSP) que se encarga de controlar y vigilar las condiciones higiénico – sanitarias de los productos de uso y consumo humano, además de brindar servicios que facilitan la obtención de permisos de funcionamiento y Notificaciones Sanitarias

El permiso de funcionamiento ARCSA está relacionado al control y vigilancia sanitaria, para el proceso de obtención se requiere:

- Obtener usuario y contraseña en la página del ARCSA
- Llenar el formulario “Solicitud permiso de Funcionamiento”
- Emitida la orden de pago, realizar el pago después de 24 horas de haberse generado la orden de pago.
- Validado el pago, imprimir permiso de funcionamiento.

Registro de alimentos y bebidas en el ministerio de turismo (según categorización)

Según el Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito (GADDMQ) El Registro de Turismo, es la inscripción del establecimiento turístico en donde se determina la actividad, tipo y categoría, desarrollada conforme el reglamento de alimentos y bebidas (Cafeterías, Restaurantes, Discotecas y Bares). (Quito Turismo, 2023)

Es así que para tener el registro de alimentos y bebidas aprobado por el Ministerio de Turismo se debe presentar los siguientes documentos:

- Registro único de contribuyentes (RUC)

- Cédula de identidad
- Papeleta de votación
- Copia del contrato de compraventa del establecimiento
- Certificado del instituto ecuatoriano de propiedad intelectual

Permiso de ocupación para edificaciones emitido por el cuerpo de bomberos del distrito metropolitano de quito

El cuerpo de bomberos del Distrito Metropolitano de Quito verifica mediante inspección técnica y revisión de la documentación, el cumplimiento de los requisitos del Sistema de Protección contra Incendios en edificaciones estipulados en la normativa aplicable, previa a la emisión del "Permiso de ocupación para edificaciones". (Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito, 2023).

Para realizar el trámite se necesita:

- Solicitud de Inspección para obtener el Permiso de Ocupación
- Cédula del Propietario del Proyecto escaneada en PDF
- Cédula del Profesional Responsable del Sistema de Incendios. escaneada en PDF
- Copia del Certificado de Visto Bueno de Planos. (PDF)

Afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

El IESS es una institución que tiene como misión proteger a la población urbana y rural que se encuentre afiliada a la misma, ya sea con relación de dependencia laboral o sin ella (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2023), el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social protege a sus afiliados contra las contingencias de enfermedad, maternidad, riesgos de trabajo, discapacidad, desempleo, invalidez, vejez y muerte, de acuerdo con el plan contratado. Según el

IESS para afiliarse como empleador al sistema se debe realizar el siguiente proceso:

- Ingresar a la página web del IESS www.iesgob.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 (IESS, 2023).

Proceso de impacto ambiental y social

“Conuts” se caracteriza por mantener un equilibrio de manera ambiental y social implementando objetivos sustentables y conscientes con el medio ambiente, anteponiendo el uso de materia prima sustentable y amigable con la naturaleza asegurando el uso de la menor cantidad de plásticos y elementos contaminantes en sus presentaciones y en el proceso de fabricación

Objetivos de desarrollo sostenible

Figura 30 *Objetivos de Desarrollo Sostenible*



Nota. Imagen Objetivos de desarrollo sostenible.

Objetivo 1: Fin de la pobreza.

Uno de los compromisos sociales de “Conuts” consiste en desempeñar un papel activo en la reducción de la pobreza en Ecuador, brindando nuevas oportunidades de empleo digno a los habitantes del Distrito Metropolitano de Quito. Mediante la creación de puestos de trabajo estables, la empresa se propone garantizar un nivel de vida mejorado y una calidad laboral que contribuya significativamente al avance hacia la erradicación de la pobreza.

Objetivo 03: Salud y bienestar.

“El equilibrio entre el bienestar físico y mental es esencial para llevar una vida plena y satisfactoria. La salud es un pilar fundamental en el día a día, permitiendo enfrentar el estrés diario, ser productivos tanto en el ámbito laboral como personal, y contribuir positivamente a la sociedad en su conjunto. “Conuts” se compromete a ofrecer un entorno de trabajo en el que tanto los empleados como los clientes se sientan tranquilos, cómodos y felices, impulsando así su bienestar integral.

La materia prima que se utilizará en la creación de los productos será sometida a rigurosos controles de calidad. Este enfoque brindará a los clientes productos que cumplen con los más altos estándares de calidad y sabor. Por tanto, la prioridad es ofrecer opciones deliciosas, saludables y asequibles, asegurando así que cada bocado sea un placer que contribuya al bienestar general de quienes eligen la marca.

Objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento económico.

En “Conuts”, se valora y recompensa el esfuerzo y dedicación de los empleados. La empresa se compromete a proporcionar beneficios integrales que incentiven y motiven al talentoso equipo de trabajo. A través de bonos e incentivos, se busca reconocer y retribuir el compromiso y desempeño excepcional de los colaboradores.

Además, se provee el crecimiento personal y profesional de los empleados. Brindando a oportunidad de seguir creciendo y aprendiendo, alentando la búsqueda continua de conocimiento y desarrollo. Para ello, se les facilita opciones

que permitan la continuación de la educación y el avance en sus trayectorias profesionales.

En línea del compromiso de igualdad de oportunidades, se da prioridad a la contratación de jóvenes, tanto hombres como mujeres, que están dando sus primeros pasos en el mundo laboral proporcionando las herramientas y experiencias necesarias para iniciar sus carreras con éxito y crecer junto a “Conuts” en un ambiente inclusivo y enriquecedor.

Objetivos de desarrollo sostenible en el ámbito ambiental.

Producción y consumo responsable.

En “Conuts”, se prioriza la importancia de contribuir al medio ambiente a través de prácticas responsables. Para lograrlo, se minimizarán los desperdicios y su impacto en el entorno para lograr una producción más eficiente y sostenible, donde cada paso se enfoque en la reducción de residuos, tanto contaminantes como orgánicos.

Una de las estrategias clave es la clasificación de residuos con la implementación de basureros específicos para cada tipo de desperdicio, facilitando así su reciclaje y tratamiento adecuado. Esta iniciativa no solo beneficia al entorno, sino que también permite ofrecer un servicio superior al cliente.

Es primordial no solo satisfacer los gustos y preferencias del cliente, sino también generar un impacto positivo en la comunidad y ecosistema. “Conuts” trabajará enfocado hacia un futuro sustentable y consciente, donde el placer de disfrutar los helados vaya de la mano con la responsabilidad hacia el planeta.

Proceso financiero

Introducción

A continuación, se presenta el análisis financiero exhaustivo de “Conuts”, detallando todos los activos que conforman la inversión inicial de la empresa. Estos activos incluyen tanto los activos fijos como los diferidos, que son esenciales para el inicio y desarrollo del negocio. El objetivo de este análisis es evaluar la factibilidad económica del emprendimiento y su viabilidad financiera a largo plazo.

Inversión

La inversión inicial se refiere a la cantidad de capital necesaria para establecer y poner en funcionamiento un negocio, adquiriendo los recursos y servicios necesarios.

Activos fijos

Según (Poveda, García, & Rivera, 2009) “Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido”

Para que un bien sea considerado activo fijo debe cumplir las siguientes características:

- Ser físicamente tangible.
- Tener una vida útil relativamente larga (por lo menos mayor a un año o a un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor).
- Sus beneficios deben extenderse, por lo menos, más de un año o un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor. En este sentido, el activo

fijo se distingue de otros activos (útiles de escritorio, por ejemplo) que son consumidos dentro del año o ciclo operativo de la empresa.

Dentro de los activos fijos, “Conuts” incluirá equipos industriales, sistemas de seguridad, equipos de computación, muebles y enseres, con una inversión total de 18595,95 dólares.

Tabla 29 *Activos fijos*

Inversiones	Rubros
Activos Fijos	
Edificio	0
Vehículo	0
Equipos Ind./ Seguridad	13532,79
Equipos De Computación	949,49
Muebles - Enseres	4113,67
Total	18595,95

Nota. Descripción de los valores de activos fijos, “Conuts”.

Capital de trabajo

El capital de trabajo comprende los recursos que permiten a las organizaciones mantener el giro habitual de su negocio de manera eficiente y eficaz; este capital está integrado por cuentas principalmente de corto plazo o también conocidas como cuentas de activo corriente o circulante. (López, Posso, & Castaño, 2011)

“Conuts” como capital de trabajo inicial tiene una inversión de **42 697,36** dólares en donde están considerados los sueldos, servicios básicos, material de oficina, limpieza, publicidad, materia prima y los gastos financieros.

Tabla 30 Capital de Trabajo

Rubros	3 meses	12 meses
Sueldos	5700	22800
Servicios básicos (Local comercial y Fabrica)	480	1920
Material oficina	74,04	296,16
Material limpieza	176,7	706,8
Gastos documentos, permisos	500	500
Alquiler local	1500	6000
Publicidad	132,6	530,4
Adquisición productos	1800	7200
Gastos financieros	686	2.744,00
TOTAL INVERSION	11049,34	42697,36

Nota. Descripción de los valores del capital de trabajo a 3 y 12 meses, “Conuts”

Sueldos

La siguiente tabla detalla la remuneración de cada colaborador que integra “Conuts”, incluyendo las contribuciones correspondientes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

Tabla 31 Tabla de sueldos

Personal	Sueldos	Anual	Iess Emp.	Iess Empresa	Gasto Sueldos Anual
Gerente general	500	6000	567	729	6162
Líder de Producción	500	6000	567	729	6162
Auxiliar De Producción	450	5400	510,3	656,1	5545,8
Cajero-Vendedor	450	5400	510,3	656,1	5545,8
Total	1900	22800	2154,6	2770,2	23415,6

Nota. Descripción de los valores del sueldo del personal. “Conuts”.

Beneficios legales

Se refieren al décimo tercer y décimo cuarto sueldo que los empleados del establecimiento reciben de acuerdo con lo establecido por la ley y el código del trabajo.

Tabla 32 *Décimo tercero y décimo cuarto sueldo*

Personal	Sueldos	Décimo 4º	Décimo 3º	Total décimos
Gerente general	500	450	500	950
Líder de producción	500	450	500	950
Auxiliar de producción	450	450	450	900
Cajero-vendedor	450	450	450	900
TOTAL	1900	1800	1900	3700

Nota. Descripción de los valores del décimo tercero y décimo cuarto sueldo del personal, "Conuts".

El monto total de los sueldos con las respectivas aportaciones al IESS y los beneficios legales generan un monto de \$ **27115,6** dólares anuales.

Tabla 33 *Total, sueldos y beneficios legales*

Total sueldos	Total decimos	Total anual
23415,6	3700	27115,6

Nota. Descripción de los valores de los sueldos, décimos y anual del personal, "Conuts".

Depreciación de activos fijos

Los activos fijos son todos los bienes tangibles adquiridos por una empresa para su funcionamiento, el cual es adquirido para producir un bien o servicio. Según García Jiménez, menciona que "La constante utilización de los activos fijos tanto en actividades administrativas como productivas ocasiona su desgaste físico o pérdida de valor; consecuentemente, es imprescindible emplear un mecanismo denominado depreciación, que permite asignar la disminución progresiva del valor del bien, a los costos o gastos del periodo contable, en función del área en la cual dichos bienes prestaron sus servicios." (García, Zurita, & Álvarez, 2019)

Dentro de los activos fijos de "Conuts" que están sujetos a depreciación, se incluyen los siguientes elementos con sus respectivas tasas de depreciación: equipos industriales con un 10%, equipos de computación con un 33,33% y

muebles y enseres con un 10%. Estos porcentajes están establecidos conforme a la Ley de Régimen Tributario Ecuatoriano y siguen un método de depreciación lineal.

Tabla 34 Depreciación activos fijos en línea recta

		% Depreciación	Depreciación
Equipos Industriales	13192,47	10%	1319,247
Equipos de Computación	949,49	33,33%	316,465017
Muebles y Enseres	4113,67	10%	411,367
			2047,08

Nota. Descripción de la depreciación de activos fijos, “Conuts”.

Tabla de amortización del capital financiado.

En la tabla de amortización que sigue se presenta de manera detallada el monto de los recursos financieros necesarios para el arranque de las operaciones de “Conuts” Se especifica que la suma que será proporcionada por una entidad financiera asciende a \$19.600 dólares.

Método utilizado: Amortización francés

El sistema de amortización francés se caracteriza por el uso de cuotas constantes, lo que le ha valido el apodo de "sistema de cuotas fijas". En términos simples, al optar por este sistema en un préstamo, se abona una cantidad uniforme mes a mes hasta que se haya saldado por completo la deuda con la entidad financiera correspondiente.

Es importante notar que esta cuota constante está compuesta por diversos elementos, los cuales no mantienen una distribución constante a lo largo de la duración total del préstamo. Inicialmente, en los primeros meses de la deuda, una parte significativa de la cuota se destina a cubrir los intereses generados, mientras

que la amortización del capital adeudado es menor. No obstante, con el paso del tiempo, esta situación se invierte gradualmente.

En esencia, aunque las cuotas mensuales se mantengan idénticas, la manera en que se dividen entre intereses y amortización de capital fluctúa a lo largo de la vida del préstamo. Este sistema, al principio centrado en la satisfacción de los intereses, va gradualmente inclinándose hacia la reducción del monto principal adeudado a medida que avanza el periodo de tiempo acordado.

Tabla 35 Amortización del capital financiado.

Monto	19600			
Tasa	14%			
Plazo	5			
Periodo	Dividendo	Pago interés	Pago capital	Saldo
0	-	-	-	19600
1	5709,16	2.744,00	2.965,16	16.634,84
2	5709,16	2.328,88	3.380,28	13.254,56
3	5709,16	1.855,64	3.853,52	9.401,04
4	5709,16	1.316,15	4.393,01	5.008,03
5	5709,16	701,12	5.008,03	0,00

Nota. Descripción de la amortización francesa del capital financiado a 5 años, “Conuts”.

La tabla de amortización del capital financiado fue estructurada para abarcar un período de 5 años, empleando una tasa de interés del 14%. En cada año se estableció el monto correspondiente al capital, los intereses generados y el saldo remanente. A medida que transcurre el tiempo, este saldo se reduce progresivamente, hasta llegar al quinto año, momento en el cual se tiene previsto realizar la liquidación total de la deuda.

Estructura de capital

La estructura de la inversión total para el emprendimiento se compone de dos partes: el capital propio, que asciende a \$23097,36 dólares, equivalente al 50% del total de la inversión; y el capital financiado, con un valor de \$19,600 dólares, que representa el otro 46% restante de la inversión. La proporción del costo del capital propio es del 54%, siendo calculada a partir de la tasa pasiva más el riesgo país, resultando en una tasa de descuento del 11,9%. Por otro lado, el costo del capital financiado es del 14%, lo que conlleva a una tasa de descuento del 6,4%.

Tabla 36 Estructura de capital

		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	23097,36	54%	22%	11,9%	
Capital Financiero	19600	46%	14%	6,4%	
Total inversión	42697,36	100%		18,3%	TMAR

Nota. Descripción de la estructura del capital propio y financiero. “Conuts”.

TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento)

La tasa de descuento, también conocida como TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento), se compone de la tasa pasiva del capital propio, la cual es del 11,9%, sumada al riesgo país. Además, se incluye la tasa del capital financiado, que es del 6,4%. En conjunto, estos elementos resultan en una TMAR de 18,3% para el proyecto

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio según (Horngren, Datar, & Rajan, 2012) “estudia el comportamiento y la relación entre ingresos totales y costos totales, a medida que ocurren cambios en las unidades vendidas, el precio de venta, el costo variable por unidad o los costos fijos de un producto”

La presente tabla a continuación refleja el monto fijo del capital de trabajo destinado para cada mes, en donde están los gastos de arriendo y sueldos del personal calculados mensualmente.

Tabla 37 Estructura de capital

Costos Fijos	
Arriendo	500
Sueldos	1900
TOTAL	2400

Nota. Descripción de la estructura de capital de costos fijos mensuales de “Conuts”.

Margen de contribución

En el cálculo del margen de contribución se incluyen los costos de producción de los helados, lo que resulta en un valor de 0,77 centavos. Con un precio estimado de \$2,12 dólares por helado, el margen de contribución se establece en \$1,35 dólares.

Tabla 38 Costos y precios

Precio	1,99	
Costo	1,61	
Ganancia	0,38	Margen de contribución

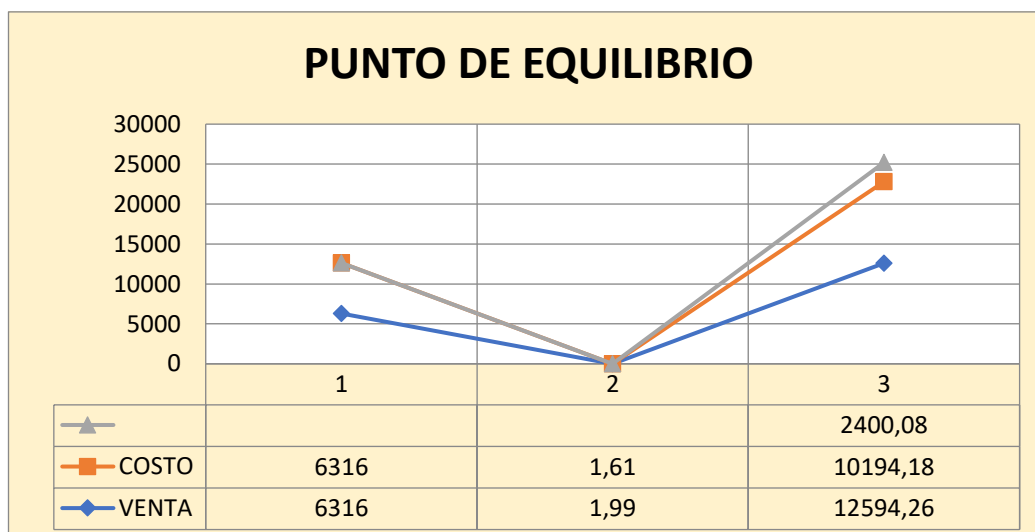
Nota. Descripción costos, precios y margen de contribución o ganancia de “Conuts”.

Tabla 39 Punto de equilibrio

PE = Costo fijo / margen de contribución				
PE=	6316			
	6316	Helados	210,5	Diario

Nota. Cálculo del punto de equilibrio y margen de contribución de ventas diarias de “Conuts”.

Figura 31 Punto de equilibrio



Nota. Cálculo del punto de equilibrio de costos y ventas de “Conuts”.

Tabla 40 Ventas proyectadas

Ventas proyectadas			
11368	22668,08	272016,91	Ventas
11368	18348,24	220178,83	Costo

Nota. Descripción del cálculo para proyección de ventas. “Conuts”.

Flujo de ventas

Se ha elaborado un flujo de ventas considerando una proyección a lo largo de 60 meses (cinco años), lo que proporciona una visión detallada de las ventas estimadas en cada uno de los años proyectados. Este flujo de ventas no solo incluye las estimaciones de ingresos por ventas, sino también abarca aspectos como la utilidad bruta, utilidad neta y otros factores relevantes que intervienen en el cálculo de este flujo de ingresos.

Tabla 41 *Flujo de ventas*

	0	1	2	3	4	5
VENTAS		272026,99	280215,00	288649,47	297337,82	306287,69
COSTO DE VENTAS		220186,99	226814,62	233641,74	240674,35	247918,65
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		51840,00	53400,38	55007,74	56663,47	58369,04
GASTOS ADMINISTRATIVOS		18929,30	19499,07	20085,99	20690,58	21313,37
SERVICIOS BÁSICOS		1080,00	1112,51	1145,99	1180,49	1216,02
MATERIAL OFIC.		761,68	784,61	808,22	832,55	857,61
ALQUILER LIMPIEZA		211,62	217,99	224,55	231,31	238,27
GASTOS DOCUMENTOS, PERMISOS		500,00	515,05	530,55	546,52	562,97
ALQUILER		3720,00	3831,97	3947,31	4066,13	4188,52
DEPRECIACIONES		2047,08	2047,08	2047,08	2047,08	2047,08
AMORTIZACIONES		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD OPERATIVA		24590,32	25392,11	26218,03	27068,80	27945,19
GASTOS FINANCIEROS		2744,00	2328,88	1855,64	1316,15	701,12
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		21846,32	23063,23	24362,39	25752,65	27244,07
BASE IMPOSITIVA		5461,58	5765,81	6090,60	6438,16	6811,02
UTILIDAD NETA		16384,74	17297,42	18271,79	19314,49	20433,05

Nota. Flujo de ventas (5 años). “Conuts”.

Flujo de caja

Tabla 42 *Flujo de caja*

	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		24590,32	25392,11	26218,03	27068,80	27945,19
DEPRECIACION		2047,08	2047,08	2047,08	2047,08	2047,08
AMORTIZACION		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- BASE IMPOSITIVA		5461,58	5765,81	6090,60	6438,16	6811,02
- GASTOS FINANCIEROS		2744,00	2328,88	1855,64	1316,15	701,12
- PAGO CAPITAL		3.782,09	4.311,58	4.915,20	5.603,33	6.387,80
+ VALOR DE SALVAMENTO						
+ CAPITAL DE TRABAJO						
- REPOSICION DE ACTIVOS						
= FLUJO NETO DE CAJA	-42697,36	14.649,73	15.032,92	15.403,67	15.758,24	16.092,34

Nota. Flujo de caja a (5 años). “Conuts”.

Cálculo del VAN y el TIR

VAN (Valor Actual Neto) o VPN

El VAN es un indicador que forma parte del análisis beneficio costo, es decir, cuando se aplica en aquellos casos en que los beneficios de una inversión compensen a los costos. El VAN es un indicador que muestra la riqueza adicional que genera un proyecto luego de cubrir todos sus costos en un horizonte determinado de tiempo, es decir, cuando se analiza una inversión, lo mínimo que se debe obtener es: cubrir sus costos. (Valencia, 2011)

A través de este indicador financiero, se puede evaluar la factibilidad del establecimiento mediante la estimación de los flujos de efectivo anuales. Los resultados muestran un Valor Actual Neto (VAN) positivo, lo que indica una rentabilidad estimada de \$4.357,81 para el proyecto. cifra sugiere que el emprendimiento tiene potencial para generar ganancias y ser económicamente viable.

Interpretación VAN.

Tabla 43 Valor del actual neto interpretación

VAN= VALOR ACTUAL NETO (INDICADOR DE RENTABILIDAD)
VAN= BENEFICIOS NETOS ACTUALIZADOS – INVERSIÓN
VAN < 0 EL PROYECTO NO ES RENTABLE
VAN > 0 EL PROYECTO ES RENTABLE
VAN = 0 EL PROYECTO NO PRODUCIRÁ PERDIDAS NI GANACIAS,

Nota. Interpretación del valor actual neto.

Formula del VAN.

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

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

I_0 = inversión inicial.

n = numero de periodos de tiempo.

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

TIR (Tasa Interna de Retorno)

TIR es la abreviatura utilizada habitualmente para denominar la tasa interna de rentabilidad o de retorno de un proyecto de inversión. Este concepto tiene una utilidad particular cuando se quiere conocer la rentabilidad que genera un proyecto de inversión que requiere una serie de desembolsos a lo largo del tiempo y que, también en distintos momentos, permite obtener una serie de ingresos. (Carrasco & Domínguez, 2011)

Interpretación del TIR.

Tabla 44 Tasa interna de retorno interpretación

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

Nota. Interpretación de la Tasa interna de retorno.

Formula del TIR.

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

F_t = flujos de caja.

I_0 = inversión inicial.

n = numero de periodos de tiempo.

TIR = tasa interna de retorno.

Cálculo del VAN y TIR

Tabla 45 *Cálculo del VAN y TIR*

VAN	11.248,38
TIR	23,03%
TMAR	13,55%

Nota. Según el cálculo del TIR y VAN del proyecto es factible.

Conclusiones

Las encuestas realizadas proporcionan una visión sólida y valiosa del nicho de mercado, el cual abarca desde jóvenes a adultos de 17 a 60 años de edad, con un interés en común su preferencia hacia los helados y a los frutos secos, lo cual refleja el potencial que tiene “Conuts” para atraer tanto a jóvenes como adultos ofreciendo una experiencia de deleite saludable y natural. Según la información recopilada y analizada el porcentaje de aceptación es del 81,6 % que están dispuestos a consumir helados a bases de frutos secos, este resultado es favorable ya que demuestra la oportunidad de introducir helados artesanales a base de frutos secos a un mercado con afinidad por este producto.

Las estrategias de marketing de “Conuts” están enfocadas a destacar la innovación, sabor y la excelente calidad en un delicioso helado artesanal, libre de químicos y sin endulzantes artificiales, para el éxito de su estrategia fueron desarrolladas para el posicionamiento en redes sociales, estrategias de promoción y ventas, además de la colaboración con plataformas de entregas de comida a domicilio, a través de todos estos mecanismos se garantiza la construcción de una comunidad en línea y clientes fieles a la marca.

La inversión en la experiencia del cliente es crucial para el éxito continuo de “Conuts”, mantener un ambiente agradable y acogedor para los clientes junto con una buena calidad de servicio son tanto factores diferenciadores como potenciadores de satisfacción y fidelización de los clientes.

La implementación de envases biodegradables a base de caña de azúcar son una opción para cuidar el medio ambiente evitando de esta manera la adquisición de productos de plástico mismos que al ser desechables contribuyen a

la contaminación ambiental y estos residuos no son degradados naturalmente por la tierra, en cambio los envases de caña de azúcar, no solo son reutilizables sino también cuando cumplen su función pueden ser colocados en un contenedor orgánico en donde se convertirá en abono una vez cumpla su proceso de degradación.

El análisis financiero demuestra la viabilidad del negocio a lo largo de cinco años. El cálculo de los indicadores financieros proporciona una visión precisa de la viabilidad del proyecto es así que el 11.248,38 corresponde al VAN y la TIR 23,03% , es importante resaltar que con estos valores al ser mayores a 0 demuestran la viabilidad económica y financiera respectivamente.

Recomendaciones

La propuesta inicial es la producción de helados a base de frutos secos, se recomienda expandir la oferta en el mercado con opciones para diferentes tipos de consumidores, como helados sin azúcar, opciones veganas o con ingredientes locales y únicos. Esto permitirá a “Conuts” atraer a un público más amplio y mantener su interés a lo largo del tiempo.

La experiencia del cliente es esencial en la industria de alimentos y bebidas, por lo que se recomienda capacitar al personal para brindar un servicio excepcional, fomentando la interacción amigable y atenta con los clientes. Además, se debe considerar la implementación de programas de fidelización y recolección de opiniones para mejorar constantemente y adaptarse a las preferencias cambiantes de los consumidores.

Aprovechar la creciente demanda por parte de los consumidores por empresas sostenibles y socialmente responsables, por lo que se debe considerar la posibilidad de adoptar prácticas sostenibles en la operación, como el uso de envases biodegradables, la reducción de desperdicios y la colaboración con proveedores locales. Además, se debe comunicar estas acciones a través de los canales de marketing, resonando positivamente con los clientes y fortaleciendo la imagen de la marca.

Referencias

- Acierto. (s.f.). *acierto.com*. Obtenido de <https://www.acierto.com/prestamos/sistema-amortizacion-frances/#:~:text=El%20sistema%20de%20amortizaci%C3%B3n%20franc%C3%A9s%20es%20un%20sistema%20de%20amortizaci%C3%B3n,mes%20hasta%20liquidar%20nuestra%20deuda>.
- Agencia Nacional de Regulación, C. y. (2015). Anexo 1. GUÍA DE USUARIO “MANUAL DE PRÁCTICAS CORRECTAS DE HIGIENE Y MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS EN RESTAURANTES/CAFETERÍAS”. *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*.
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (2023). *INSTRUCTIVO DESCRIPTIVO DE ESTABLECIMIENTOS SUJETOS A VIGILANCIA Y CONTROL SANITARIO*. Obtenido de Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria: https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/04/IE-B.3.0-PF-01_Descriptivo-de-establecimientos-sujetos-a-vigilancia-y-control-sanitario_v6.0.pdf
- Bárcena. (2020). Los Efectos Económicos y Sociales del COVID-19 en América Latina y el Caribe. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)* .
- Brun, X. (s.f.). *elEconomista.es*. Obtenido de <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/riesgo-del-van>
- CINCAE. (2004). FISIOLOGÍA, FLORACIÓN Y MEJORAMIENTO GENÉTICO DE LA CAÑA DE AZÚCAR EN ECUADOR. *Centro de Investigación de la Caña de Azúcar del Ecuador*. , 3.
- Congreso Nacional. (2020). *Código de trabajo*. Recuperado el 25 de julio de 2021, de https://www.derechoecuador.com/uploads/content/2020/11/file_1604679569_1604679577.pdf
- Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito. (2023). *Permiso de ocupación para edificaciones emitido por el Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito*. Obtenido de Bomberos Quito: <https://www.bomberosquito.gob.ec/images/pdf/prevencion/pocupacion.pdf>
- Díaz. (2009). Buenas prácticas de manufactura: una guía para pequeños y medianos agroempresarios. *Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura*.

- Durán, R. (2012). Estevia (stevia rebaudiana), edulcorante natural y no calórico. *Scielo*. Obtenido de Scielo.
- EAE Business School. (5 de noviembre de 2021). *EAE Business School*. Recuperado el 2021, de <https://retos-directivos.eae.es/el-activo-fijo-tipos-y-caracteristicas/>
- Ecuador, A. N. (2021). CÓDIGO DEL TRABAJO CODIFICACIÓN No. 2005-017 ASAMBLEA NACIONAL H. CONGRESO NACIONAL COMISIÓN DE LEGISLACIÓN Y CODIFICACIÓN SUPLEMENTO DEL REGISTRO OFICIAL No. 167 16 DE DICIEMBRE DE 2005. *Biblioteca Digital*.
- Flores, J. (19 de mayo de 2023). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/punto-equilibrio-empresa>
- GADDMQ. (16 de junio de 2023). *Permiso de ocupación para edificaciones emitido por el Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito*. Obtenido de <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/permiso-ocupacion-edificaciones-emitido-cuerpo-bomberos-distrito-metropolitano-quito>: <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/inscripcion-registro-actividades-economicas-tributarias-raet-distrito-metropolitano-quito>
- Garcia, Zurita, & Alvarez. (2019). *Gestión integral de activos fijos con enfoque en el control contable administrativo*. Visionario Digital.
- Gasbarrino, S. (s.f.). *Blog hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/ques-depreciacion>
- Gob.ec. (marzo28 de 2022). *Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE*. Obtenido de <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae>
- Gob.ec. (12 de diciembre de 2022). *nscripción del Registro Único de Contribuyente (RUC) para persona jurídica privada (bajo control de la Superintendencia de Compañías)*. Recuperado el 11 de septiembre de 2023, de Portal único de ciudadanos: <https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-juridica-privada-control-superintendencia-companias>
- Gob.ec. (16 de Junio de 2023). *Inscripción en el Registro de Actividades Económicas Tributarias (RAET) en el Distrito Metropolitano de Quito*. Obtenido de Portal único de Trámites Ciudadanos: <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/inscripcion-registro-actividades-economicas-tributarias-raet-distrito-metropolitano-quito>

- González. (2004- 2015). Análisis de peligro y puntos críticos de control. Su relación con la inocuidad de los alimentos. *Revista Cubana de Higiene y Epidemiología*.
- González. (2004). Análisis de peligro y puntos críticos de control. Su relación con la inocuidad de los alimentos. *Revista Cubana de Higiene y Epidemiología*.
- González, M. (2023). La Inestabilidad latinoamericana La muerte cruzada en Ecuador. *Universidad Nacional de la Plata*. doi:www.udla.gov.ar/4882992
- Guillermo Westreicher, J. S. (1 de agosto de 2020). *economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html>
- Horngren, Datar, & Rajan. (2012). *Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial*. (14va. d.). Naucalpan de Juárez,: Pearson Educación.
- Huánuco, Cevalos, & Campos. (2021). *Validez y fiabilidad de una lista de verificación en Buenas Prácticas de Manufactura para la industria de agrobiológicos*. Perú': Scielo Peru'.
- IESS. (2023). *RUC*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social: www.iesgob.ec
- IESS.gob.ec. (s.f.). *Registro de Nuevo Empleador*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social: <https://www.iesgob.ec/en/web/empleador/registro-de-empleador>
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (2023). *Afiliación y Cobertura*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social: <https://www.iesgob.ec/es/web/guest/preguntas-frecuentes-afiliacion#:~:text=Tener%20c%C3%A9dula%20de%20ciudadan%C3%A9dula%20para,de%2018%20a%C3%B1os%20de%20edad>.
- López, Posso, & Castaño. (2011). *Administración del capital de trabajo neto operativo en medianas y grandes empresas de confección de pereira y dosquebradas*. Bogotá: Universidad Católica de Pereira.
- Mallar. (2010). La gestión por procesos: un enfoque de gestión eficiente. *Scielo*.
- Metropolitana, S. C. (2023). *GUÍA PROCESO DE PATENTE EN LÍNEA*. Quito.
- Montenegro, K. (2022). *Análisis Comparativo para una Agencia de Viajes*. Obtenido de Instituto Tecnológico Internacional Universitario: www.iti.edu.ec/7908068060
- Municipio de Quito. (2023). *GUÍA PROCESO DE PATENTE EN LÍNEA*. Obtenido de Municipio de Quito: <https://pam.quito.gob.ec/PAM/pdfs/Aprende/folleto%20patente%202018.pdf>

- Municipio de Quito. (2023). *Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE*. Obtenido de Municipio de Quito: https://www.quito.gob.ec/documents/cartillas/cartilla_7.pdf
- Ortiz, L. B. (2016). PREVALENCIA DE DIABETES MELLITUS, EN PACIENTES DE 40 AÑOS EN ADELANTE, USUARIOS DE LA CASA DEL DIABÉTICO DE TENA. AÑO 2015. *Universidad Nacional de Loja*, 58.
- Pastor, I. (2020). *¿Qué es y para qué sirve la Pirámide de Maslow?* . Recuperado el 15 de julio de 2021, de <https://www.leanconstructionmexico.com.mx/post/qu%C3%A9-es-y-para-qu%C3%A9-sirve-la-pir%C3%A1mide-de-maslow>
- Poveda, García, & Rivera. (2009). *Manual de Procedimientos para Activos*. Quito : Universidad Central del Ecuador.
- Puerto, & García. (2015). *Implementación de un sistema de gestión documental basado en las Buenas Prácticas de Manufactura a la empresa Nutry Dairy (Tunja)*. Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Duitama.
- Quito Turismo. (2023). *Emisión de Registro Turístico para la actividad económica de Alimentos y Bebidas: Cafeterías, Restaurantes, Discotecas y Bares para el Distrito Metropolitano de Quito*. Obtenido de Gob.ec: <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/emision-registro-turistico-actividad-economica-alimentos-bebidas-cafeterias-restaurantes-discotecas-bares-distrito-metropolitano-quito>
- Ramírez. (2014). Crimen y economía: una revisión crítica de las explicaciones económicas del crimen. *Argumentos (México, D.F.)*.
- Ramirez, P. (26 de septiembre de 2022). *Economía*. Obtenido de <https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>
- SP Group . (1 de Febrero de 2023). *SP Group* . Obtenido de <https://www.spg-pack.com/blog/envases-biodegradables-ventajas-y-desventajas/>
- SRI. (2023). *Guía para contribuyentes Inscripción de RUC en Línea*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas: <https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/399ecb4a-1b47-4f68-99f8-57c96fc67dc5/GUIA%20RUC%20EN%20LINEA.pdf>
- Tamayo. (2011). Documentación e implementación de buenas prácticas de manufactura para las áreas técnica, de producción y plantas piloto en la unidad de alimentos de la empresa Surtiquímicos Ltda. *Corporación universitaria Lasallista, Caldas*.
- Torres. (2017). Desempleo y criminalidad en los estados de la frontera norte de México: un enfoque espacial bayesiano de vectores auto-regresivos. *Ensayos. Revista de economía*.

Trabajo.gob.ec. (18 de enero de 2016). *Registro de Trabajadores*. Obtenido de Ministerio de Trabajo: <https://www2.trabajo.gob.pe/el-ministerio-2/sector-empleo/dir-gen-promocion-del-empleo/remype/sobre-el-registro-remype/>

Unidiversidad. (13 de abril de 2022). *Unidiversidad*. Obtenido de <https://www.unidiversidad.com.ar/el-helado-es-el-postre-preferido-en-el-mundo>

Valencia, W. A. (28 de junio de 2011). *Industrial Data*. Recuperado el 27 de septiembre de 2023, de <https://www.redalyc.org/pdf/816/81622582003.pdf>

Winterhalter. (28 de Abril de 2021). Obtenido de <https://www.winterhalter.com/mx-es/blog-winterhalter/buenas-practicas-de-higiene-en-la-industria-alimentaria/>

ANEXOS

Anexos 1 Formulario de la encuesta (Google Forms)

30/9/23, 16:36

"Proyecto De Factibilidad Para La Creación De Helados A Base De Frutos Secos En La Ciudad De Quito"



“Proyecto De Factibilidad Para La Creación De Helados A Base De Frutos Secos En La Ciudad De Quito”

Saludos, mi

nombre es Kimberly Montenegro, estudiante de 4to nivel de la carrera de Tecnología en Administración, agradezco su colaboración con sus respuestas en esta encuesta; misma que servirá para obtener datos fundamentales para el estudio de mercado de este proyecto.

kimy.montenegro1595@gmail.com [Cambiar cuenta](#)



No compartido

* Indica que la pregunta es obligatoria

Nombre y Apellido *

Tu respuesta

Edad *

Tu respuesta



https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfx88XEZwH89wbt_YNZimY31llsYTRJAejpqik8L9hnFeRR-Q/viewform

1/8

30/9/23, 16:36

"Proyecto De Factibilidad Para La Creación De Helados A Base De Frutos Secos En La Ciudad De Quito"

1. ¿Usted consume helado?

- ☐ Si consumo
- ☐ No consumo

2. ¿Qué tipo de helado consume?

- ☐ Cremoso
- ☐ De hielo
- ☐ Helado seco
- ☐ Helado con queso
- ☐ Helado de frutas
- ☐ Helado bajo en calorías o sin azúcar

3. ¿Con que frecuencia consume helado?

- ☐ Diariamente
- ☐ Una vez por semana
- ☐ Dos veces por semana
- ☐ Tres veces por semana
- ☐ Una vez al mes
- ☐ De vez en cuando
- ☐ Casi Nunca



30/9/23, 16:36

"Proyecto De Factibilidad Para La Creación De Helados A Base De Frutos Secos En La Ciudad De Quito"

4. ¿Qué presentación de helado le gusta más?

- ☐ Helado en cono
- ☐ Helado en paleta
- ☐ Tulipán con 2 bolitas de helado
- ☐ Waffle con bolitas de helado
- ☐ Banana mix con helado

5. ¿Ha probado un helado artesanal?

- ☐ Si
- ☐ No
- ☐ Nunca

6. ¿Usted consume frutos secos?

- ☐ Si
- ☐ No
- ☐ Rara Vez
- ☐ Casi Nunca
- ☐ De vez en cuando



30/9/23, 16:36

"Proyecto De Factibilidad Para La Creación De Helados A Base De Frutos Secos En La Ciudad De Quito"

7. ¿Qué productos elaborados con frutos secos consume?

- ☐ Postres
- ☐ Mix de frutos secos
- ☐ Pastel o tarta con frutos secos
- ☐ Galletas con frutos secos
- ☐ Chocolates rellenos con frutos secos
- ☐ Yogurt con frutas y frutos Secos
- ☐ Ninguno

8. ¿Sabía usted los beneficios que brindan los frutos secos a la salud?, por ejemplo, su consumo ayuda a la digestión, y combate el estreñimiento debido a su alto contenido en fibra. Seleccione una propiedad que usted crea que describa los beneficios del consumo de frutos secos:

- ☐ Aumento de la inmunidad para combatir varios tipos de enfermedades
- ☐ Los frutos secos contienen nutrientes esenciales que son una rica fuente de hierro, potasio, magnesio, calcio y ácido fólico
- ☐ Ayudan con la pérdida de peso
- ☐ Aumentan la hemoglobina y combaten la anemia
- ☐ Ayudan a combatir la ansiedad y la depresión
- ☐ Mejoran la memoria y el sueño
- ☐ Todas las anteriores



30/9/23, 16:36

"Proyecto De Factibilidad Para La Creación De Helados A Base De Frutos Secos En La Ciudad De Quito"

9. ¿De existir helados artesanales a base de frutos secos lo consumiría?

- ☐ Si
- ☐ No
- ☐ Tal vez

10. ¿Compraría en la tienda online, redes sociales de la empresa o en el local físico?

- ☐ Tienda Online
- ☐ Redes sociales
- ☐ Local físico

11. ¿Le gustaría que la empresa realice promociones de manera semanal o mensual o en días específicos para obtener descuentos?

- ☐ Semanal
- ☐ Mensual
- ☐ Días específicos

12. ¿En dónde le gustaría encontrar nuestros productos en puntos de distribución como supermercados, tiendas, o micro mercados?

- ☐ Supermercados
- ☐ Tiendas
- ☐ Micro mercados



Enviar

Borrar formulario



https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfx88XEZwH89wbt_YNZimY31llsYTRJAejpgik8L9hnFeRR-Q/viewform

5/8

30/9/23, 16:36

"Proyecto De Factibilidad Para La Creación De Helados A Base De Frutos Secos En La Ciudad De Quito"

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Google no creó ni aprobó este contenido. [Denunciar abuso](#) - [Condiciones del Servicio](#) - [Política de Privacidad](#)

Google Formularios



https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfx88XEZwH89wbt_YNZimY311lsYTRJAejpqik8L9hnFeRR-Q/viewform

6/8

Anexos 2 Proforma equipos industriales

**FRITEGA S.A.**

RUC: 0992573805001

Matriz: Cda. Pedro Menendez Gilbert, Mz 3 Sl. 21 y 25
a una cuadra de la entrada de la Iglesia Divino Niño
Km 1.5 via Duran-Tambo.
Telfs: 2 861 285/2 863 574. Duran-Ecuador.

Sucursal: Lotización Santa Adriana, Mz. 14 Sl.1 Frente al
Colegio Americano. Telf.: 3 084 604.
Guayaquil-Ecuador.

Correo electronico: fritega_sa@hotmail.comWebsite: <http://www.fritega.com.ec/index.html>

PR - 00054001

CLIENTE: MONTENEGRO GUTIERREZ KIMBERLY STEFANY**RUC:** 1754760500**DIRECCION:** PICHINCHA / QUITO / KENNEDY / RAMON BORJA S/N Y JAZMINIES**CORREO ELECTRONICO:** kimy.montenegro1595@gmail.com**CIUDAD:** Quito**TELEFONO:** 0960934394**VENDEDOR:** PAOLA QUIÑONEZ**FECHA DE EMISION:** Viernes, 28 de Julio del 2023**FECHA NACIMIENTO:**

CANT	CODIGO	DESCRIPCION	V.UNIT.	DSCTO	TOTAL
1	BY7430	MAQUINA MEZCLADORA DE HELADO DE PISO 220V	4285.71	0.0000.	4285.72
1	D5	ABATIDOR CONGELADOR DE 5 BANDEJAS 220V 660X420X400	5446.42	0.0000.	5446.43
1	SD-415S2	EXHIBIDOR CURVO 1.35X84X1.27 PARA HELADO CON 9 BANDEJAS ACERO INOX	2321.42	0.0000.	2321.43
1	SC/SD-200	CONGELADOR DE HELADOS 72X69X83 2 CANASTILLAS -18C	848.21	0.0000.	848.21
SON: CATORCE MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA CON 00/100 DOLARES			SUBTOTAL		12901.79
COMENTARIO:			DESCUENTO 0 %		0.00
			IVA 12 %		1548.21
			TOTAL		14450.00

Nota:

Salida la mercaderia del almacen, NO se aceptan devoluciones. Las mercaderias viajan por cuenta y riesgo del Comprador, no siendo responsable por roptura, perdidas, robo y otras averias ocasionadas en el transporte. La responsabilidad de Fritega S.A cesa al salir las mercaderias del almacen. Todas las mercaderias despachadas por nosotros seguiran siendo de nuestra propiedad hasta la cancelacion total de las facturas y posibles saldos pendientes a nuestro favor que con ellas se relacionen.

CUENTA CORRIENTE BANCO PICHINCHA CTA CTE # 3475323704.

ENTREGADO POR:

RECIBIDO POR:

Anexos 3 Equipos industriales



SUKASA

🔍 🛒 👤

Electrodomésticos Tecnología Dormitorio y Baño Comedor y Cocina Patis y Jardín Decoración Estilo de vida Organización del hogar Más productos



GE Triturador de alimentos 3/4HP 120 V / 60Hz GFC720N

PVP \$ 322.99
PRECIO SUKASA \$ 290.69

Incluye Iml. El precio Sukasa mostrado es efectivo al momento de comprar, aplican otros precios según planes de financiamiento.

Cantidad:

AÑADIR AL CARRITO

GE
CÓDIGO: 1811-456

COMPARTIR

📞

Anexos 4 Equipos de computación

[Inicio](#) > [Computadoras](#) > [Laptops](#) > LAPTOP HP 14 /14HD /CORE I5-1135G7/8GB RAM/ 256GB GRAY



HP
LAPTOP HP 14 /14HD /CORE I5-1135G7/8GB RAM/ 256GB GRAY
 Disponibles **14!**
\$500,00
 Cantidad: **AGREGAR AL CARRITO**
 Referencia: 1EHP1823
 Comparte: [Facebook](#) [WhatsApp](#)
 DESCRIPCIÓN ESPECIFICACIÓN
Descripción del producto
 Sistema Operativo: Free DOS.
 Procesador: Intel Core i5-1135G7 (hasta 4,2 GHz con tecnología Intel Turbo Boost, 8 MB de caché L3 y 4 núcleos).
 Almacenamiento: Unidad de estado sólido PCIe NVMe M.2 de

NOVICOMPU

Buscar en Novicompu.com




HP
IMPRESORA MULTIFUNCION HP WL415 TINTA CONTINUA WIFI
 Disponibles **449!**
\$155,00
 Cantidad: **AGREGAR AL CARRITO**
 Referencia: 1EHP1550
 Comparte: [Facebook](#) [WhatsApp](#)
 DESCRIPCIÓN ESPECIFICACIÓN



Caja registradora

\$290 · Disponibles

Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Estado Usado - Como nuevo

Quito, Pichincha

La ubicación es aproximada

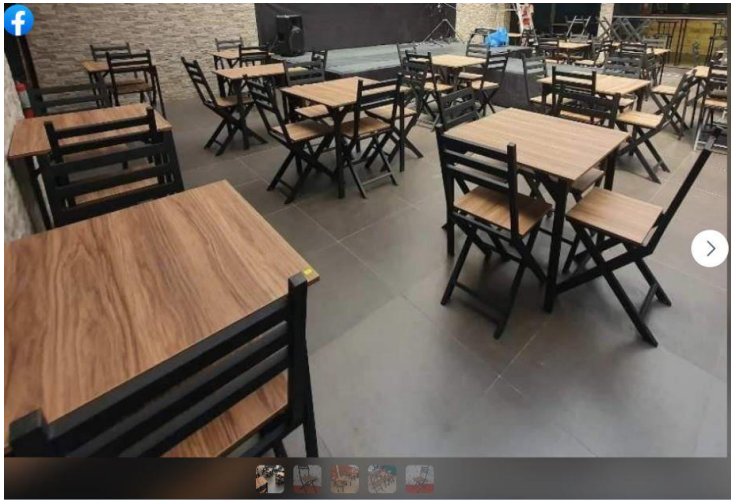
Información del [Detalles del vendedor](#)

Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigues disponible?

Enviar

Anexo5 Muebles y enseres



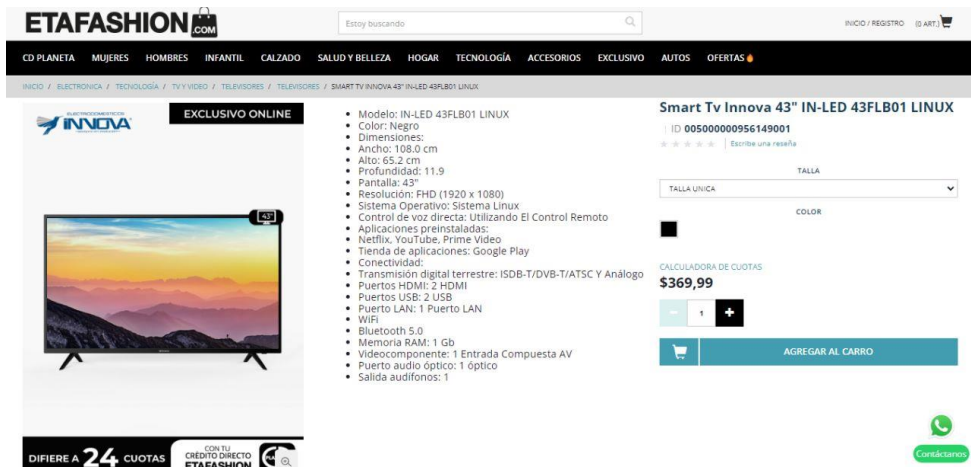
Mesas, sillas, restaurantes, bares, cafeterías, heladerías, cevicherías, patios de comidas.
\$140 - Disponibles
Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles
Estado: Nuevo
Sillas y mesas para restaurantes.

Envía un mensaje al vendedor
Hola. ¿Sigues disponible?

Enviar



ETAFASHION.COM Estoy buscando

CD PLANETA MUJERES HOMBRES INFANTIL CALZADO SALUD Y BELLEZA HOGAR TECNOLOGÍA ACCESORIOS EXCLUSIVO AUTOS OFERTAS

INICIO / ELECTRONICA / TECNOLOGIA / TV Y VIDEO / TELEVISORES / TELEVISORES / SMART TV INNOVA 43" IN-LED 43FLB01 LINUX

EXCLUSIVO ONLINE

Smart Tv Innova 43" IN-LED 43FLB01 LINUX
ID: 00500000956149001

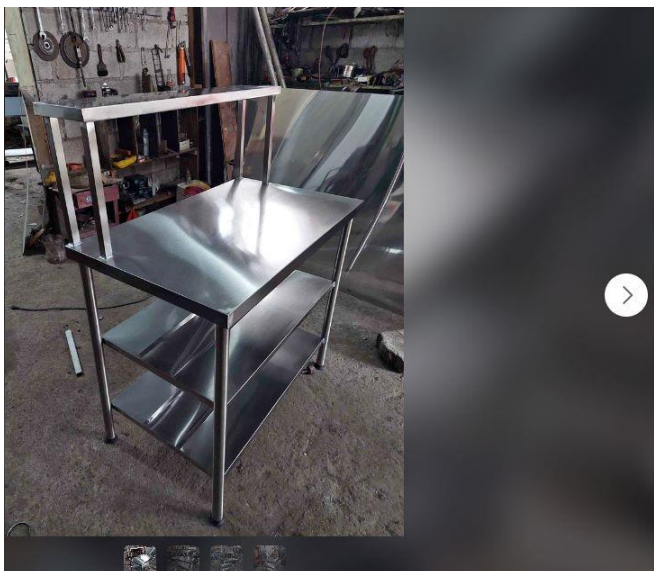
Modelo: IN-LED 43FLB01 LINUX
Color: Negro
Dimensiones:
Ancho: 108.0 cm
Alto: 65.2 cm
Profundidad: 11.9
Pantalla: 43"
Resolución: FHD (1920 x 1080)
Sistema Operativo: Sistema Linux
Control de voz directa: Utilizando El Control Remoto
Aplicaciones preinstaladas:
Netflix, YouTube, Prime Video
Tienda de aplicaciones: Google Play
Conectividad:
Transmisión digital terrestre: ISDB-T/DVB-T/ATSC Y Analógico
Puentes HDMI: 2 HDMI
Puentes USB: 2 USB
Puerto LAN: 1 Puerto LAN
WiFi
Bluetooth 5.0
Memoria RAM: 1 Gb
Videocomponente: 1 Entrada Compuesta AV
Puerto audio óptico: 1 óptico
Salida audífonos: 1

TALLA UNICA TALLA
COLOR

CALCULADORA DE CUOTAS
\$369,99

AGREGAR AL CARRO

CONFIRMAR



Mesas De Trabajo
\$150
Publicado hace 20 semanas en Sangolquí, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles
Estado: Nuevo
Fabricado todo en acero inoxidable

Envía un mensaje al vendedor
Hola. ¿Sigues disponible?

Enviar



Estantes metálicos
\$35 · Disponibles
 Publicado en Quito, Pichincha
 Encuentro en un lugar público
 Retiro o entrega en la puerta

Enviar mensaje

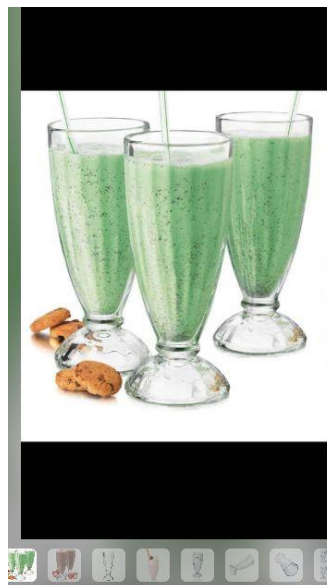
Detalles
 Estado Nuevo
 Número de estantes 5
 Estantes metálicos en súper promoción

Contáctenos

Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigue disponible?

Enviar



Lindo Set De Vasos O Copa De Helado Copa Alta Gruesa caja 6 Unidades

\$16
 Publicado hace 19 semanas en Machala, El Oro

Enviar mensaje

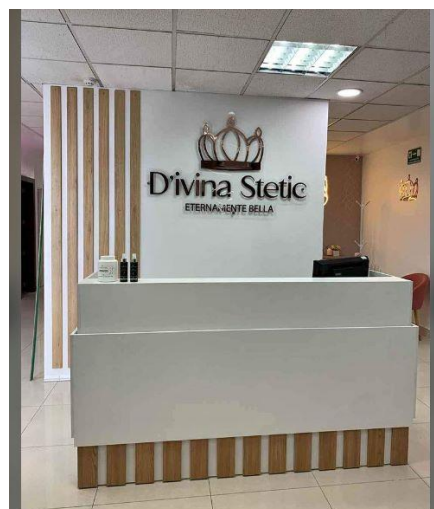
Detalles
 Estado Nuevo

DISPONIBLE : VASO VIDRIADO PARA MALTEADA O COPA DE HELADO
 Descripción: Sirva deliciosas malteadas con esta copa alta, gruesa, especial para malteadas de helado. Su capacidad es de 12.5 oz o 355 ml. Decórelas con crema batida, popotes coloridos y frutas.

Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigue disponible?

Enviar



Counter de recepcion
\$100 · Disponibles
 Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

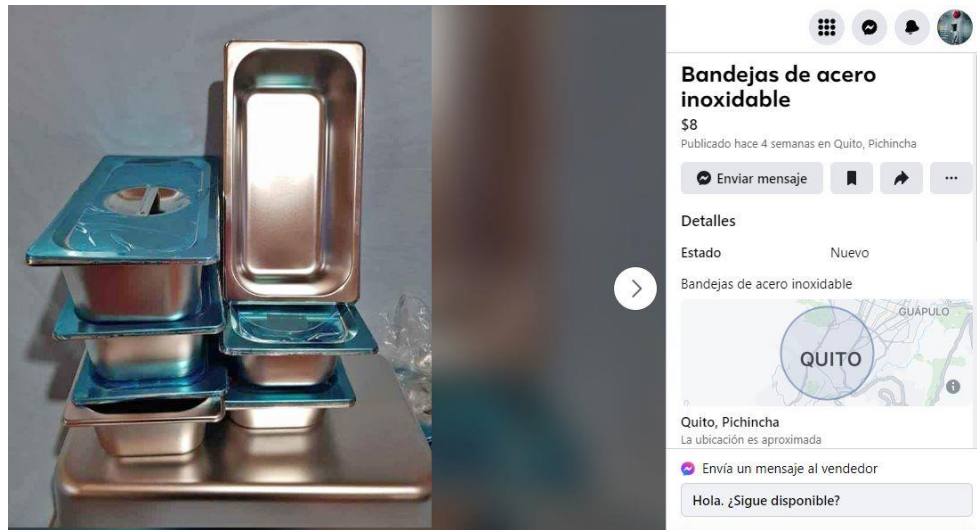
Detalles
 Estado Nuevo

Se fabrican counter de recepción en excelentes precios, pregunta para más información.

Realizamos envíos nacionales

Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigue disponible?



Anexos 5 Equipos industriales de seguridad

ACEPTAMOS TODAS LAS TARJETAS DE CRÉDITO

INICIO NOSOTROS RECARGAS DE EXTINTORES PRODUCTOS CONTÁCTENOS

Extintores nuevos
10 libras PQS

\$20.00

- Extintor recargable de 10 libras de Polvo Químico Seco PQS, para fuegos clase A, B, C.
- Con soporte de pared
- Manómetro indicador de presión, válvula de bronce, manguera de descarga,
- Cilindro de acero SPCC,
- Garantía 3 años

1

Añadir al carrito

Categoría: EXTINTOR PQS

Categorías de Productos

Buscar

Buscar productos...

ACCESORIOS CONTRA INCENDIOS (8)

Boa de Incendios (6)

Extintor AGUA (2)

Extintor COLD RBE (2)

Extintor Espuma Química (3)

EXTINTOR PQS (6)

EXTINTORES CO2 (4)

Gabinetes Metálicos (3)

Kit de Alarmas (1)

Lámparas de Emergencia (2)

Seguridad Industrial (6)

SEÑALÉTICA (2)

Sistemas de Detección de Alarma (5)

0994752319

Ventas2: 0996525100

0994752319

0 Items - \$0.00

Buscar producto

Buscar productos...

Buscar

Categorías

- herramientas agrícolas
- picadora eléctrica
- herramientas
- Supermercado
- Agropecuaria
- Mascotas
- Hogar
- Juguetes
- Ferretería
- Artículos para negocio
- Maquinaria y equipos
- Camping y aventura
- Salud

Inicio / Ferretería / Herramientas / Detector fuga gas alarma

Detector fuga gas alarma

\$21.00

Detector Fuga Gas, ideal para seguridad en el hogar, negocios, etc.

1

Añadir al carrito

Ventas 1 Online

Necesitas ayuda?

SKU: DET002 Categorías: Ferretería, Herramientas

Necesitas ayuda?



Nuevo | +5 vendidos

Sensor Detector De Humo Y Calor Bosch Bosh D273 Analogo 

U\$S 66⁰⁸

Hasta 12 cuotas

[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Mariscal Sucre, Quito
[Ver formas de entrega](#)

Cantidad: **1 unidad**  (2 disponibles)

Comprar ahora

 **Compra Protegida**, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.



Identificación de reporte de similitud. oid:11830:259350577

NOMBRE DEL TRABAJO

Proyecto Kimberly Montenegro_01 de septiembre.docx

AUTOR

Kimberly Montenegro

RECuento DE PALABRAS

19330 Words

RECuento DE CARACTERES

108272 Characters

RECuento DE PÁGINAS

128 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

5.8MB

FECHA DE ENTREGA

Sep 1, 2023 10:16 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Sep 1, 2023 10:17 PM GMT-5**● 13% de similitud general**

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

- 13% Base de datos de Internet
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Cross

● Excluir del Reporte de Similitud

- Bloques de texto excluidos manualmente