



ESCUELA DE GASTRONOMÍA

LA QUINUA COMO BASE SUSTENTABLE DE PRODUCTOS DE PASTELERÍA

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos
para optar por el título de Licenciada en Gastronomía

Profesora Guía
Gabriela Jácome

Autora
María Lorena Toro Hernández

Año
2015

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el (los) estudiante(s), orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.

Profesora. Gabriela Jácome
C.C. 080164670-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

María Lorena Toro Hernández
C.C.172115905-9

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi mamá, mi hermana, mi padre, a mi tía Lourdes y a mi familia que siempre estuvieron ahí cuando los necesite y me apoyaron incondicionalmente en el desarrollo de mi carrera.

DEDICATORIA

A mi mamá, mi papá, a hermana y a mi familia, por ser mi sustento, mi luz, mi todo.

RESUMEN

El siguiente proyecto pretende explicar la viabilidad y la creación de Cakenua, una marca de productos de pastelería con quinua orgánica y sustentable, que tiene como fin ir más allá en cuanto a la nutrición y a sabor, siendo uno de los cereales más completos, se diseñaron tres productos que aspiran tener una gran acogida debido a su excelente valor nutricional y capacidad de adaptarse a las temporadas y festividades.

Es una empresa artesanal que comenzará su funcionamiento en una pequeña cocina, pero suficiente para elaborar un aproximado de 12.000 productos al mes, los que se venderán en supermercados, delicatessen y tiendas de la ciudad.

La quinua con la que se elaborará los productos va a ser distribuida por Sumak Life, que es una empresa Ecuatoriana que reúne y organiza a varias familias indígenas dándoles capacitaciones para asegurar la mejor calidad del ingrediente estrella, para exportación y consumo interno.

EL principal objetivo de Cakenua es asegurar al cliente un producto de alta calidad, fresca y excelente presentación, y que llegue a ser de exportación. En este trabajo se determinaron los costos, la imagen, las recetas, la marca, y por supuesto el propósito de este proyecto.

Hablar de Cakenua es pensar en el bienestar del cliente, la valoración de nuestros alimentos ancestrales y de un producto que tratará de llegar a todos los hogares de Quito. Soñamos con una empresa líder, que tendrá un crecimiento continuo.

ABSTRACT

This project aims to explain the feasibility and the creation of Cakenua, pastry products brand with organic and sustainable quinoa, which aims to go further in terms of nutrition and taste, this wonderful ingredient called Quinoa. Three products that aspire to have a great success due to its excellent nutritional value and ability to adapt to the seasons and festivals were designed.

This company will begin its operation in a small kitchen, but enough to draw approximately 12,000 products per month, which will be sold in supermarkets, deli and shops.

Quinoa will be distributed by Sumak Life, an Ecuadorian company that collects and organizes several Ecuadorian indigenous families giving training to ensure the best quality of the star ingredient, for export and domestic consumption country.

The main objective of Cakenua is to ensure the customer a high quality product, freshness and excellent presentation as desired in the future sell abroad, in this project costs are determined, image, recipes, branding, and of course the purpose of this one.

Cakenua means client's welfare, the valuation of our ancestral food and a product that will try to reach every household in Quito. We dream of a becoming leader, and continued growing.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. MARCO TEÓRICO	4
1.1 ORIGEN.....	4
1.2 HISTORIA	4
1.3 ZONAS PRINCIPALES DE PRODUCCIÓN EN EL ECUADOR.....	6
1.4 DATOS DE EXPORTACIÓN DE LA QUINUA	9
1.4.1. Datos Generales de la Exportación de la Quinua:.....	9
1.5 CADENAS DE VALOR IDENTIFICADAS.....	13
1.5.1 Datos importantes de la cadena de valor:	15
1.5.2. Sustentabilidad	16
1.6.PROCESO DE CULTIVO SOSTENIBLE.....	16
1.6.1. Condiciones propicias para el cultivo de Quinua:.....	16
1.6.2. La Siembra:	16
1.6.3. Riego:	17
1.6.4. Fertilización Orgánica:.....	17
1.6.5. Control de plagas:	18
1.6.6. Cosecha:	18
1.7.VINCULACIÓN CON LA COMUNIDAD	18
1.8.CARACTERÍSTICAS CURATIVAS Y NUTRICIONALES DE LA QUINUA:	20
1.9.USOS CULINARIOS	22
2. PROPUESTA DEL PRODUCTO AGROALIMENTARIO... ..	24
2.1 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS.....	24
2.2 ETIQUETA NUTRICIONAL.....	24
2.3 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO:	28
2.3.1 Misión	28
2.3.2 Visión.....	28
2.3.3 Objetivo General.....	28

2.3.4	Objetivos específicos.....	28
2.4	MARCA Y LOGO	29
2.5	CONCEPTO	30
2.6	FODA.....	30
2.7	VENTAJA COMPETITIVA	30
2.8	PERMISOS SANITARIOS	33
3.	PLAN DE OPERACIONES	35
3.1.	DIAGRAMA DEL MACRO PROCESO ACTUAL	35
3.1.1	Cuadro de insumos y materias primas	35
3.1.2.	Diagrama de Flujo de Compras y Adquisiciones.....	37
3.1.3.	Recepción de Materia Prima	39
3.1.4.	Diagrama de flujo de Buenas Prácticas de Manufactura.....	39
3.2.	TECNOLOGÍA Y EQUIPOS.....	41
3.3.	INFRAESTRUCTURA FÍSICA.....	42
3.4.	ORGANIZACIÓN DE RECURSOS HUMANOS.....	43
3.4.1.	Inventario gestión humana	43
3.4.2.	Organigrama de Funciones	43
3.4.3.	Descripción de Funciones	44
3.4.4.	Perfiles de Puesto	45
3.4.5.	Horarios de Trabajo.....	46
4.	PLAN DE MERCADO	47
4.1.	INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	47
4.1.1.	Objetivo del estudio de mercado	47
4.1.2.	Investigación Cuantitativa.....	48
4.1.3.	Encuestas.....	48
4.5.	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	51
4.5.1.	Encuestas.....	51
4.5.2.	Entrevistas.....	61
4.6.	PLAN ESTRATÉGICO	68

5. PLAN DE MARKETING	69
5.1.OBJETIVOS DE MARKETING.....	69
5.2.PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING	69
5.3.PRODUCTO	70
5.4.PRECIO	71
5.5.PROMOCIÓN	73
5.6.ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN (PLAZA).....	73
5.7.ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN:	73
6. PLAN FINANCIERO	75
6.1.RECETA ESTÁNDAR.....	75
6.2.CÁLCULO ESTIMATIVO DE NÓMINA SALARIAL.....	79
6.3.PRESUPUESTO DE INVERSIÓN.....	81
6.4.COSTOS FIJOS	83
6.5.PUNTO DE EQUILIBRIO.....	83
6.6.PROYECCIÓN DE VENTAS.....	85
6.7.PÉRDIDAS Y GANANCIAS	88
6.8.FINANCIACIÓN	89
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	90
CONCLUSIONES.....	90
RECOMENDACIONES	91
REFERENCIAS	92
ANEXOS	96

INTRODUCCIÓN

Ante la ausencia de productos de pastelería nutritivos y deliciosos en el norte de Quito- Ecuador, este proyecto se propone comprobar que la quinua es apta para crear una nueva gama de productos de pastelería, apoyando a la producción de manera sustentable y orgánica. Se desea entrar al mercado con nuevos productos innovadores y creativos, cuya producción en el mercado quiteño es escasa, para ello es necesario hacer una investigación amplia de la situación a fin de comprobar dicha hipótesis.

A continuación se va a detallar las cualidades nutricionales y curativas de la quinua, su correcta siembra y producción de manera sustentable, su historia, origen y los distintos productos que se pueden elaborar. En el caso de los productos hablaremos de los costos, la imagen, las recetas y de la marca en sí, y por su puesto del propósito de este proyecto, que es llevar al negocio de alimentos un producto de alta calidad y confiabilidad, que brinde al público una propuesta nueva, con altos valores nutricionales, que pueda consumir todo tipo de persona ya sea niño, adulto o adulto mayor sin preocuparse de su contenido nutricional, mejor aún, que se encuentren seguros de que es beneficioso.

Planteamiento del Problema:

Ante la necesidad de complementar nuestra dieta con productos de pastelería nutritiva y deliciosa, se realizó una investigación en el centro norte de la ciudad de Quito; y se observó que en estas existían productos con diferentes conceptos pero con bajo contenido nutricional. Mientras que en el plano del negocio artesanal se pudo encontrar en producción reducida. Siendo la quinua conocida como un alimento top en nutrición de bajo costo, además de ser versátil, se decidió que en base a este ingrediente sustentable y orgánico se van a desarrollar productos de pastelería, con el fin de presentar al cliente una nueva alternativa de nutrirse, curarse y prevenir enfermedades; con ello se pretende aportar a las pequeñas comunidades indígenas de la zona andina del Ecuador.

Formulación del Problema

Determinar si es factible la producción de alimentos de pastelería con quinua sustentable de manera que genere una importante rentabilidad, considerando la baja producción de este tipo de productos dentro del mercado nacional y de paso apoyar a los pequeños productores del país.

Objetivo General

- Desarrollar productos sustentables a base de quinua.

Objetivos Específicos

- Determinar los valores nutricionales de la quinua.
- Determinar la viabilidad de apoyar los cultivos de quinua sustentable.
- Aplicación del uso de la quinua en pastelería.
- Investigar la factibilidad de la comercialización de esta línea de productos con quinua.

- Investigar e impulsar el consumo de quinua, para mejorar la dieta de los consumidores.

Justificación de la Investigación

La motivación para el desarrollo de este tema surge con la necesidad de crear productos de pastelería más nutritivos, pues según mis investigaciones previas no se encuentran en el mercado local, a excepción de algunos productos artesanales.

Cabe indicar que otra motivación ha sido adquirir más conocimiento sobre la quinua como ingrediente natural, actualmente en pleno crecimiento productivo y de consumo tanto a nivel nacional como internacional.

El aporte a la comunidad es compartir el conocimiento adquirido de un producto tan importante en nuestra cultura ancestral, así como la adaptación a la pastelería y panadería contemporánea, brindando nuevas opciones de consumo de este cereal, motivando a la población al mejoramiento de su calidad nutricional.

Limitaciones

- Falta de cooperación de los encuestados.
- Falta de bibliografía actualizada.
- Falta de conocimiento de la gente sobre los beneficios de la quinua.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

Este capítulo detallará los antecedentes necesarios para entender de una mejor manera a la quinua, su historia, origen, procesos de cultivo sustentable, la cadena de valor y las zonas de producción en el Ecuador.

1.1 Origen

La quinua es originaria de los Andes, en América, fue una de las principales fuentes de alimento diario en las culturas andinas como; los Incas, Chibchas, Aymarás, quienes cultivaron y se alimentaron de ella por más de 7000 años, antes de la existencia del Tahuantinsuyo y antes del Tiahuanaco. La quinua fue un alimento de los más consumidos por su elevado valor nutricional, que aseguraba la seguridad alimentaria de los pueblos y ejércitos andinos haciéndolos más fuertes y sanos. Tiempo después con la llegada de los españoles muchos de los productos andinos fueron exportados, mientras algunos otros fueron para el consumo de los pueblos marginados en zonas alejadas que permanecieron en resistencia ante la conquista. Con el paso del tiempo se fue perdiendo poco a poco la costumbre de alimentarse con productos andinos adoptando así los alimentos extranjeros (Jacobsen & Sherwood, 2002, págs. 13, 21) (Aguirre & Cabrera, 2006, págs. 10,11,14-21).

Las poblaciones denominaban a la quinua como el grano madre y era sagrada, era parte de las ceremonias religiosas, debido a que era una gran fuente de nutrientes, muy resistente a las condiciones climáticas extremas y por su uso medicinal para el tratamiento de abscesos, hemorragias y luxaciones (Aguirre & Cabrera, 2006, pág. 15).

1.2 Historia

Su historia inicia en los territorios del lago Titicaca, las culturas que se establecieron en ese lugar mantenían a la quinua como sagrada, la llamaban

“Juirea” que quiere decir vida que brota de la muerte. Este grano era la base de su alimentación y se dice que por esa razón los pobladores del Titicaca gozaban de longevidad. De estas tribus salieron los creadores del Tahuantinsuyo quienes más tarde se unirían a los Incas y llevarían a la Juira a sus conquistas (Aguirre & Cabrera, 2006, págs. 14-21).

Tiempo después, con el establecimiento del gobierno Inca (1100-1533 D.C.) en el Cuzco, los Incas adoptaron el grano y le dieron el nombre de “chisiya mama” que significa grano madre y convirtieron la siembra y la cosecha en fiestas religiosas. La quinua se usaba como alimento fundamental en las marchas de conquista esparciéndolo así por todo el territorio de los Andes, esto se logró gracias a su gran capacidad de adaptarse a condiciones climáticas extremas (Aguirre & Cabrera, 2006, págs. 14-21).

Cuando los conquistadores españoles llegaron a comienzos del siglo XVI despreciaron a la quinua por su tamaño, el desconocimiento de sus bondades y difícil procesamiento, igualmente llegaron a prohibirla por estar unida a los rituales sagrados y ser considerada de alto poder en los guerreros indígenas. Los españoles impusieron su dieta y sus alimentos que poco a poco fueron sustituyendo a la de los indígenas, esto afectó a las costumbres agrícolas, religión, cultura, fuerza política y económica (Aguirre & Cabrera, 2006, págs. 16-19).

En la actualidad la Quinua es considerada uno de los mejores alimentos de origen vegetal para el consumo humano según la academia de Ciencias de Estados Unidos y seleccionada por la NASA para alimentar a sus astronautas en los viajes espaciales por su gran valor nutritivo. En los últimos años se empezó a reconocer todas sus bondades y se está impulsando su consumo, además de favorecernos con su bajo costo, es uno de los alimentos hasta ahora libres de transgénicos más aptos para el consumo de niños y adultos (Aguirre & Cabrera, 2006, págs. 20,21).

En el Ecuador desde sus comienzos fue utilizada por los indígenas como fuente de alimento de bajo costo, siempre fue considerada como alimento de la zona rural del país. Hoy en día se está empezando a apreciar más las cualidades de este cereal, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca está ayudando a las comunidades indígenas a aumentar el cultivo de manera orgánica y sustentable, por medio de capacitaciones y préstamos para mejorar las condiciones de cultivo; también están involucrados en este proyecto ciertas organizaciones y asociaciones que dirigen a las comunidades en cuanto a la producción de este cereal transformado en productos o vendido seco para el extranjero las cuales van a ser mencionadas más adelante. (Jacobsen & Sherwood, 2002) (Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2013)

1.3 Zonas Principales de Producción en el Ecuador

Según el Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, en el año 2013 el área cultivada en el Ecuador fue de 2000 has y se espera producir 100000 has de Quinoa y de granos andinos en el futuro (Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2013).

Las zonas de producción en el Ecuador se dividen en tres; Norte, Centro y Sur.

Norte: Provincias de Carchi e Imbabura

El área de cultivo se distribuye a lo largo de las cordilleras oriental y occidental en un clima frío con temperaturas que oscilan entre 11,8 y 12,1 °C.

Los agricultores en esta zona preparan el suelo con medios como el tractor, yunta y manualmente utilizando mano de obra familiar o contratada en épocas de alta demanda.

En las laderas se suele sembrar al inicio de las precipitaciones que se dan en octubre, noviembre y diciembre y en las llanuras se siembra en enero, junio y julio para evitar las heladas (Jacobsen & Sherwood, 2002, pág. 18).

Centro: Provincias Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y Bolívar.

Existen tres áreas principales de cultivo: Occidental: cantones Riobamba y Colta donde se siembra entre Octubre y Diciembre, Nororiental: cantón Chambo donde se siembra de mayo a junio, La cordillera central: cantón Guano donde se puede sembrar todo el año, Las temperaturas oscilan entre 6 y 15°C. En general existen dos estaciones: lluvioso y seco. Es acostumbrado rotar los cultivos de los cereales con la papa (Jacobsen & Sherwood, 2002, pág. 19).

Sur: Cañar, Azuay y Loja

Los cultivos de quinua en esta área son muy escasos, se suele rotar estos cultivos con la papa. En este sector la siembra es entre mayo y junio. La temperatura oscila entre 10 y 15°C que varía dependiendo de las dos estaciones seco y lluvioso (Jacobsen & Sherwood, 2002, págs. 19,20).



Figura 1 Distribución de la Producción de Quinoa

Tomado de: (Armendariz, 2013)

1.4 Datos de Exportación de la Quinua

1.4.1. Datos Generales de la Exportación de la Quinua:

Los datos presentados a continuación fueron solicitados a través de una visita y proporcionados vía correo electrónico por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca el día 22 de octubre de 2014.

Superficie anual sembrada: 2000 ha

Producción anual: 2000 TM/año

Rendimiento: 0.5 TM/ha

Costo de producción: US\$1366.30 ha

Precio: US\$100 qq

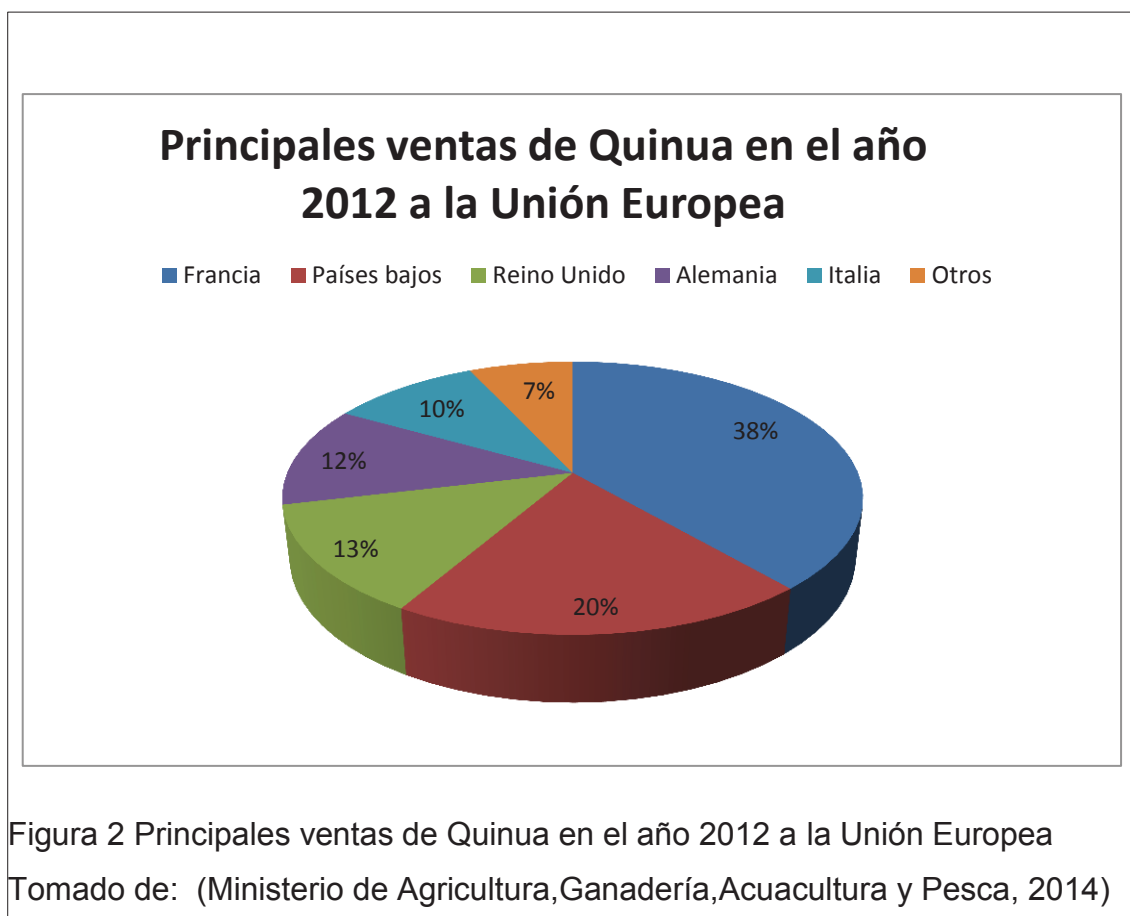
Productividad promedio: 30 qq/ha

Productividad máxima: 60 qq/ha

Productividad mínima: 10 qq/ha

Principales variedades sembradas en Ecuador: Tunkahuán: 80%, Pata de venado: 20%

Principales Importaciones de la UE en el 2012:



Este cuadro explica quiénes fueron los compradores de quinua en la unión europea y cuáles son los porcentajes de compra de cada uno en el año 2012, también muestra que el mayor comprador es Francia con un 38% del total de la quinua vendida a la Unión Europea.

Evolución de las importaciones:

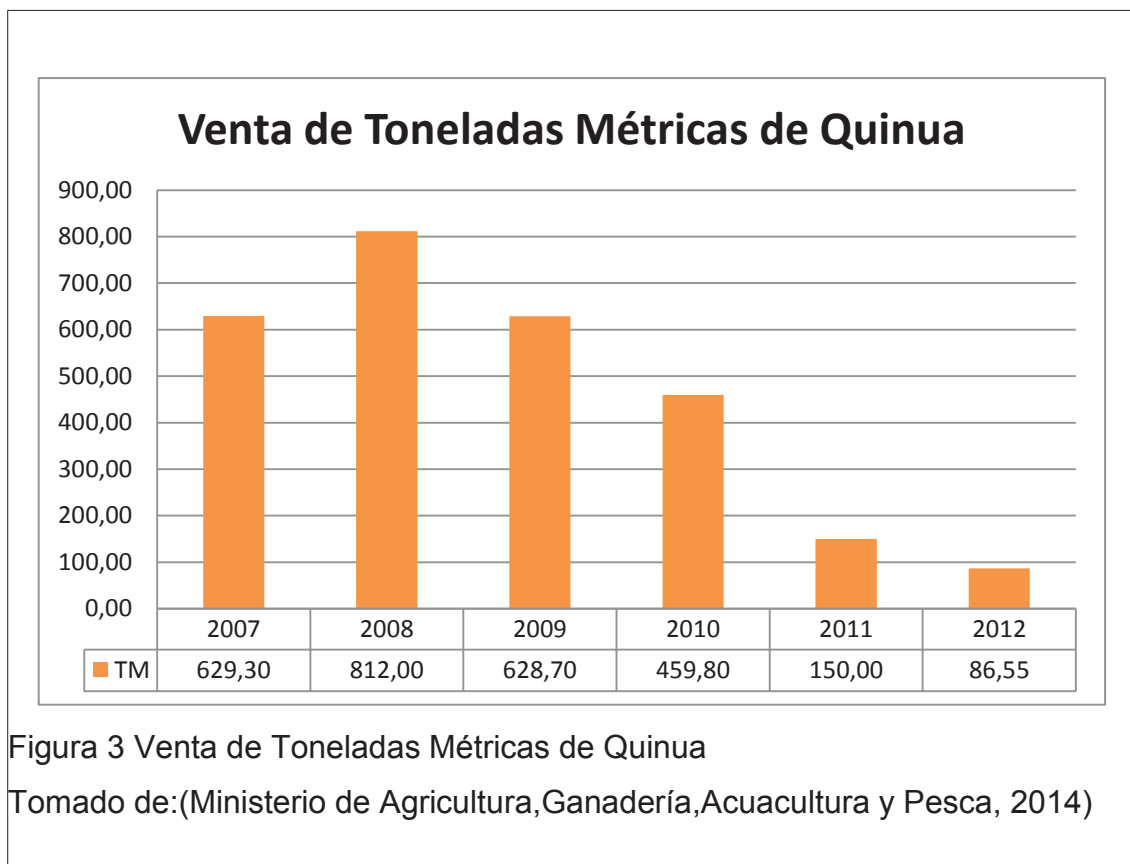
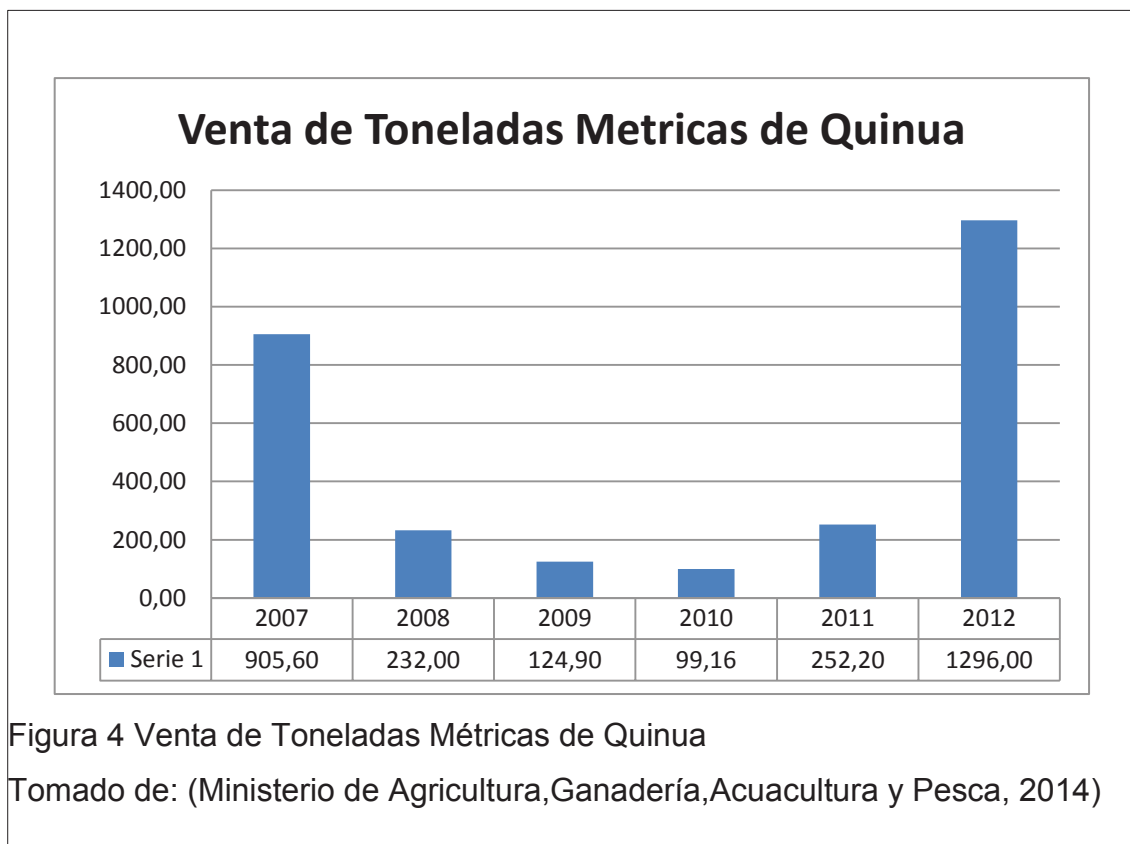


Figura 3 Venta de Toneladas Métricas de Quinua

Tomado de:(Ministerio de Agricultura,Ganadería,Acuacultura y Pesca, 2014)

Este cuadro explica cuántas toneladas métricas de quinua fueron vendidas en total a lo largo de los años 2007 hasta el 2012. Muestra también que el año más productivo fue el 2008 con 800 toneladas vendidas, y el menos productivo fue el 2012 con menos de 100 toneladas, y con esto su tendencia a la baja en ventas.

Evolución de las exportaciones:



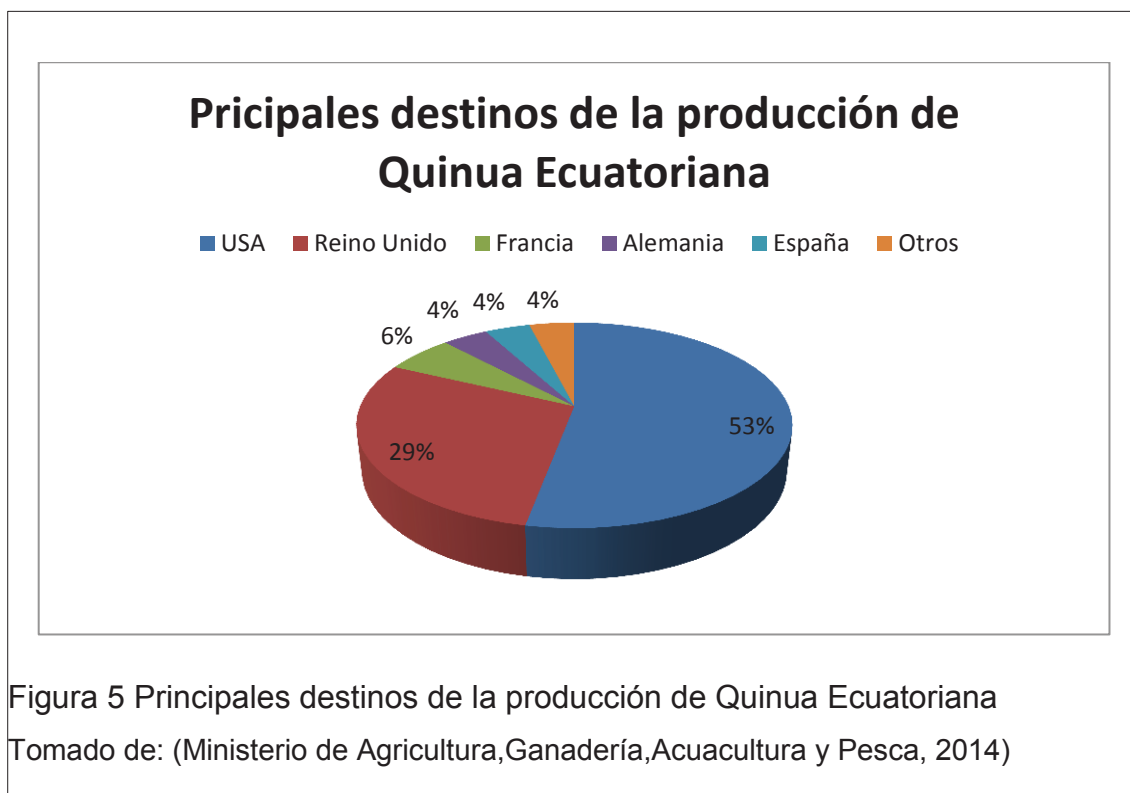
Este cuadro muestra la evolución de las exportaciones de quinua desde el año 2007 hasta el 2012, vemos que en el 2012 se vendió 1296 toneladas siendo el mayor año en ventas y el menor que fue el 2010 con 99,16 toneladas.

Precios de la Quinua por quintal:

US\$ 100.00 qq/sin procesar

US\$ 160.00 qq/procesado

Principales destinos de la producción internacionales: El 95% se exporta para los siguientes mercados:



Este cuadro explica los principales compradores de la quinua Ecuatoriana. Se puede observar que USA es el principal comprador con un 53% y como segundo es Reino Unido con un 29%.

1.5 Cadenas de valor identificadas

La cadena de valor es el recorrido que tiene un producto desde su producción hasta el consumidor final. En el caso de la quinua la cadena empieza en dos grupos los pequeños y los medianos productores, los pequeños productores se subdividen en organizados y desorganizados, los desorganizados venden su producto el cual pasa por aproximadamente cuatro intermediarios contando con la tienda local hasta llegar hasta el consumidor final. En el caso de los productores organizados quienes están constituidos por asociaciones de productores entregan el producto a la asociación quien es el organismo

encargado de vender y entregar la quinua a las empresas que empacan y crean productos para la distribución en sus tiendas y supermercados, posteriormente llega al consumidor final, a su vez la asociación vende el producto al gobierno y a los importadores quienes distribuyen a las tiendas hasta llegar al consumidor final. En el caso de los medianos y grandes productores venden la quinua a las empresas quienes empacan y crean productos para su venta al gobierno y a los supermercados, quienes a su vez venden al consumidor final. (Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2013)

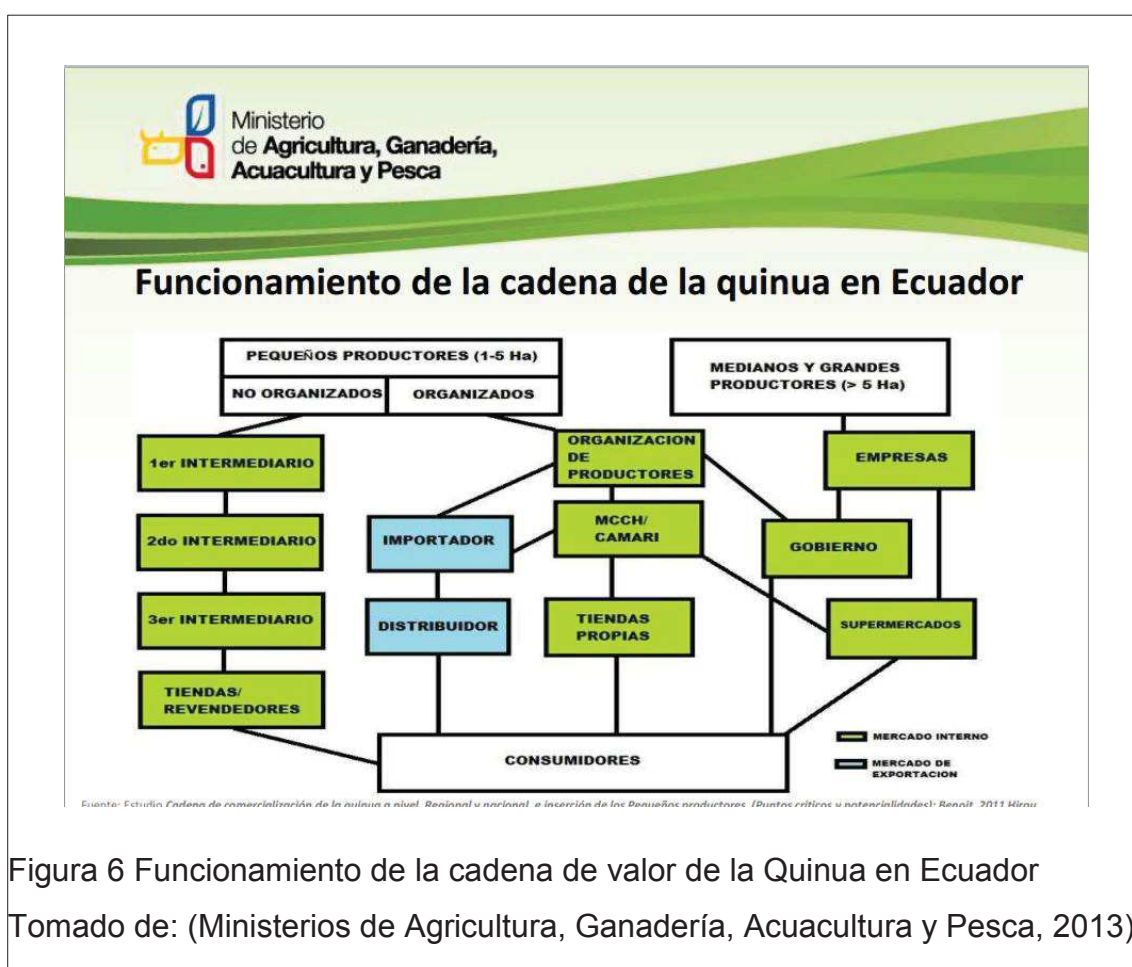


Figura 6 Funcionamiento de la cadena de valor de la Quinua en Ecuador
Tomado de: (Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2013)

Este cuadro nos explica cuál es la cadena de valor de la quinua desde que es elaborada, como es comercializada hasta que llega al consumidor.

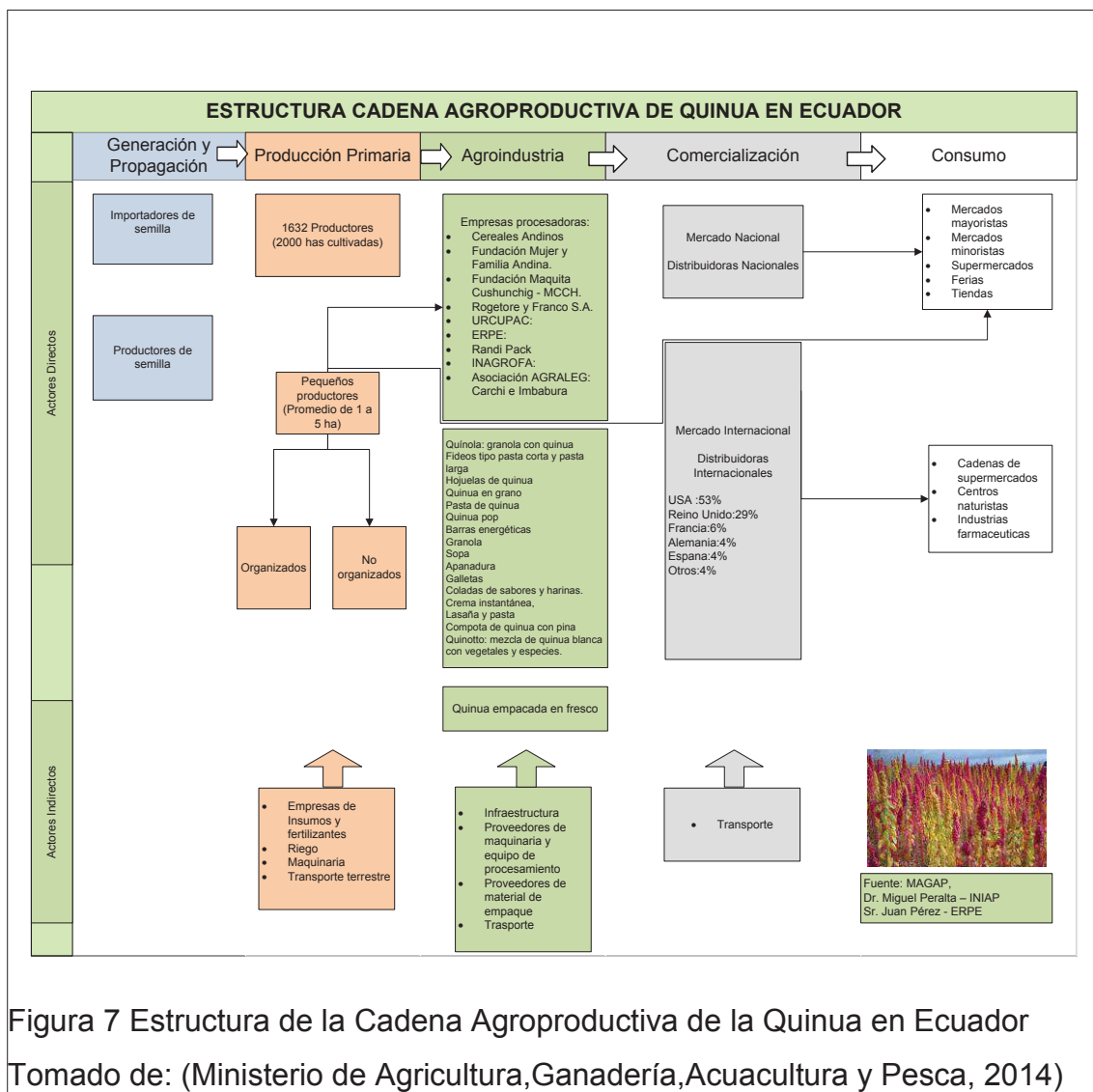


Figura 7 Estructura de la Cadena Agroproductiva de la Quinua en Ecuador
Tomado de: (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2014)

Este cuadro explica de manera detallada cómo funciona la cadena de valor de la quinua, empezando desde la producción de la semilla, el paso por las agroindustrias que preparan el producto para ser vendido, la comercialización que detalla en el mercadería nacional y el internacional y finalmente al consumo que refiere donde los ecuatorianos compran la quinua como producto final.

1.5.1 Datos importantes de la cadena de valor:

- **Número de Productores:** 1632 productores en 86 comunidades.
- **Canales de Distribución:** Importadores de productos orgánicos y naturales, tiendas naturistas, cadenas de supermercados.

1.5.2. Sustentabilidad

La Sustentabilidad es aquel acto de satisfacer las necesidades de nuestra generación avanzando científicamente, aplicando la tecnología y administrando con responsabilidad y armonía con la naturaleza, es decir que no afecte ni dañe el ecosistema, sin comprometer los recursos naturales y oportunidades de las generaciones futuras (definiciónabc, 2007-2014) (Definición.mx, S.F.).

Ya con la definición muy clara de sustentabilidad, se propone aplicarla en el cultivo de la quinua que se utilizará en los productos.

1.6. Proceso de cultivo sostenible

1.6.1. Condiciones propicias para el cultivo de Quinua:

Para que nuestra planta crezca de manera positiva lo óptimo es que el sembrío esté a unos 2200 y 3200 msnm. La quinua es una planta con una capacidad de adaptabilidad muy grande, pero los suelos más idóneos son: franco, franco-arenosa, arenosos arcillosos y suelos ricos en materia orgánica. (Aguirre & Cabrera, 2006, pág. 63)

Se debe tener en cuenta que es necesario hacer rotaciones de cultivos, esto ayuda a mejorar las propiedades del suelo debido al reciclaje natural de nutrientes que regeneran y fertilizan el suelo, esto se da cuando se caen las hojas y las plantas maduran, además de ayudar en el control de insectos, plagas y enfermedades. (Aguirre & Cabrera, 2006, pág. 60)

1.6.2. La Siembra:

Para la siembra de un cultivo orgánico sustentable se debe tomar siempre en cuenta que debe coincidir con las lluvias, también una buena recomendación es cercar las plantaciones de quinua con choclos para proteger las plantaciones del viento, de las plagas, enfermedades y así evitarnos el uso de

insecticidas, fungicidas y demás. La forma ideal de cultivo según Jaime Aguirre y Adriana Cabrera (2006) es elaborar terrazas, esta disposición ayuda a controlar las heladas, rotaciones, plagas, mejoran la productividad y hacen posible un cultivo sin agroquímicos. Cultivar la quinua en donde hubo un sembrío de papa es muy favorable ya que el suelo queda con un alto contenido de material orgánico y nutrientes, para favorecer más a nuestro cultivo orgánico sería ideal abonar previamente el suelo con estiércol ya que aparte de brindar fertilidad al suelo, nutrientes y demás ayuda a la retención de humedad de la tierra, aportará en la aireación de la tierra que permitirá que crezca más flora microbiana creando así una tierra en perfectas condiciones para la siembra. (MUJICA, CANAHUA, & SARAVIA, s.f.) (Aguirre & Cabrera, 2006, págs. 69-70)

1.6.3. Riego:

El riego de la quinua es fundamental en los primeros treinta días de vida y posteriormente en los días de floración, formación de la panoja y llenado del grano. Se recomienda sembrar en surcos para aprovechar la gravedad y lograr que la humedad llegue muy eficientemente a las plantas. (Aguirre & Cabrera, 2006, págs. 71,72)

1.6.4. Fertilización Orgánica:

La fertilización orgánica se lleva a cabo dos meses antes de la siembra y tiene como fin alimentar al suelo para devolverle los nutrientes necesarios para que la planta de quinua pueda absorber y asimilar los nutrientes y sea más productiva. Dicha fertilización se la puede hacer incorporando desperdicios orgánicos de origen animal y vegetal, tales como frutas y verduras podridas, cáscaras, estiércol (gallinas, bovinos y ovinos), humus de lombriz, ceniza, o también se puede incorporar elementos químicos permitidos como calcio, magnesio, fósforo, boro, azufre, cal, roca fosfórica entre otras. El uso de fertilizantes naturales le da a la tierra más aireación, y retención de la humedad. (Aguirre & Cabrera, 2006, págs. 72-75)

1.6.5. Control de plagas:

Para el control de plagas orgánico no se eliminan las plagas de manera total, solo se eliminan las suficientes para devolver el equilibrio al ecosistema, por ello se utilizan productos amables para el medioambiente. Se pueden utilizar varias técnicas naturales sin necesidad de usar químicos tales como; la ubicación del sembrío, labranza adecuada, remoción del suelo, creación de un ambiente propicio para reguladores naturales como; arañas, aves, abonamiento correcto, siembra de plantas repelentes o con olores fuertes tales como el cilantro, perejil, apio, menta, hierba luisa o los alcaloides como el chocho quienes también ayudan a controlar los vientos o también plantas hospederas que son aquellas que brindan alimento a animales como la araña, la cual se alimenta de insectos chupadores que amenazan a la quinua. (Aguirre & Cabrera, 2006, págs. 71-77) (Jacobsen & Sherwood, 2002, págs. 29,30)

1.6.6. Cosecha:

Para notar cuando la quinua está lista cuando las hojas inferiores se tornan amarillas y el grano se pone duro y cuando se le aplasta con la uña no se rompe, se recomienda la cosecha en la mañana ya que aún sigue húmeda. La cosecha tipo siega consiste en cortar la panoja a una altura de 40 a 50 cm desde el suelo con una hoz, por ninguna razón hay que cortar la raíz de la planta.

1.7. Vinculación con la comunidad

Los productores de quinua en el Ecuador con ayuda del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca se han organizado para fomentar la producción de productos andinos con excelente calidad de manera sostenible y orgánica, con el fin de lograr crear productos innovadores de excelente calidad para la exportación, por esta razón se han aliado con varias

empresas para lograr este objetivo, (Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2013) las empresas son:

1. Sumak Life:

Sumak Life es una empresa que ofrece productos agro-orgánicos certificados. Esta empresa promueve a las comunidades indígenas al cultivo, dándoles capacitaciones, ayudándolos en los procesos de acondicionamiento de la tierra, post-cosecha y comercialización, con este trabajo ha llegado a reunir a más de 1600 familias, 100 comunidades y a cuatro cantones(Riobamba, Colta, Tulipe y Penipe). Esta empresa distribuye una gran variedad de productos con quinua entre esos están: choco quinua, café con quinua, chocolates con pop de quinua, barras energéticas, pasta, galletas, macarrones, pinol, cereal, fideo, harina entre otros. (Sumak Life, s.f.)



Figura 8. Sumak Life

2. Mushuk Yuyay:

Es una asociación de productores de quinua que une a 500 familias de los poblados de San Rafael, Quilloac, Quillopungo. (Heraldo Digital, 2012)

3. Coprovich:

La Corporación de Productos y Comercializadores Orgánicos Bio Taita Chimborazo (COPROBICH) es una corporación autónoma que compra y comercializa quinua, es una empresa sin fines de lucro y con beneficio social a 86 comunidades indígenas Puruhá con más de 1632 familias asociadas en los cantones de Riobamba, Colta, Guamote, Guano y Penipe. Coprovich ayuda a sus socios a organizarlos y a capacitarlos para tener cultivos de mejor calidad para su exportación a países como: Francia, Bélgica, Alemania y Canadá. (Coprobich, 2014)



Figura 9. Coprovich

1.8. Características Curativas y nutricionales de la Quinua:

- **Lisina:**

Es un aminoácido no esencial; Debido a su gran cantidad de lisina, la quinua es recomendada para prevenir y combatir muchas enfermedades entre ellas el cáncer, arteriosclerosis, herpes, sida, enfermedades virales; como la gripe o

aquellas que son causadas por bacterias como infecciones pulmonares, del oído interno y de vejiga, también ayuda a los problemas alérgicos e inflamaciones crónicas del estómago, intestino, articulaciones y huesos. Esto se da debido a que la lisina ayuda a impedir la disolución del colágeno, el cual es el encargado y responsable de tejidos, huesos y del equilibrio del organismo que permite la salud del mismo. Para un correcto funcionamiento del cuerpo es recomendado consumir de 1 a 3gr de lisina, debido a que en 100 gramos de quinua hay aproximadamente 1, 28 gramos de lisina, es necesario consumir tan solo 80 gramos de quinua diaria para cumplir con los requerimientos y poder prevenir enfermedades. En el caso de una dieta terapéutica para enfermedades graves es necesario 500 gr de quinua diaria (Aguirre & Cabrera, 2006).

- **Ácido Glutámico:**

Es un aminoácido no esencial el cual está presente en la quinua. El ácido glutámico ayuda al correcto funcionamiento de la próstata, es un protector cardiovascular y también ayuda en la digestión de las proteínas, es un activo detoxificador en el ciclo de la úrea y es un neurotransmisor estimulante que participa en la modulación del sistema nervioso, es buen combustible del cerebro por ello ayuda en el agotamiento mental y la mala memoria. En la quinua está presente en gran cantidad, 4 veces más que en otros alimentos como las algas, en 100gr de quinua hay 4g de ácido glutámico (Aguirre & Cabrera, 2006).

- **Alanina:**

Es un aminoácido no esencial que ayuda al funcionamiento adecuado de la próstata, mejora las dietas sobrecargadas de carbohidratos y la cetosis post-ejercicio, es un recuperador tras intensa actividad física, también ayuda a la hepatitis alcohólica, depresión, diabetes, hipoglicemia, epilepsia, a la

inmunodeficiencia y a la prevención de cálculos renales. La quinua tiene mayor cantidad de alanina que el trigo y la leche (Aguirre & Cabrera, 2006).

- **Arginina:**

Es un aminoácido no esencial que actúa sobre las hormonas del crecimiento, ayuda a la producción de energía muscular, a los síntomas de cistitis intersticial, inflamaciones dolorosas y crónicas de la vejiga, acelera la cicatrización de heridas, quemaduras e intervenciones quirúrgicas, hipertensión arterial, fatiga, debilidad, agotamiento, infecciones, disfunción eréctil, regula los niveles de colesterol, actúa como anticoagulante, mejora el flujo sanguíneo, es inmunoestimulante y protector hepático. La arginina es el 80% del flujo seminal y por esta razón es útil en los casos de infertilidad masculina y femenina ya que mejora la respuesta ovárica. Existe en gran cantidad en la quinua aproximadamente en 400gr hay 6 gr de arginina, que es más que en cualquier otro alimento (Aguirre & Cabrera, 2006).

- **Ácido Espartático:**

Es un aminoácido no esencial que tiene un rol importante en el ciclo de la urea, el funcionamiento cerebral, en el ciclo de Krebs que es el encargado de producir energía en el organismo y transporta el potasio y magnesio al interior de la célula. A su vez alivia la fatiga, protege el hígado, ayuda al sistema nervioso central del exceso de amoníaco y ayuda a eliminarlo, es un transmisor y estimulador cerebral, regula los trastornos emocionales y de conducta, es inmunoactivador de la glándula timo y protege de los efectos dañinos de la radiación. (Aguirre & Cabrera, 2006)

1.9. Usos Culinarios

Los productos de Cakenua pueden ser usados como golosinas para fiestas, lunch de media mañana o tarde, como cena, en reuniones, en cafés, como

picaditas, en reuniones de empresas o incluso como desayuno. La versatilidad de los productos de Cakenua permite usarse en diversas ocasiones ya sean éstas formales o informales, siempre se podrá consumir estos productos que son buenos para la salud, además de deliciosos y llamativos para personas de todas las edades.

En este capítulo se explicó más a fondo cómo funciona el cultivo sustentable de la quinua, cómo se desarrolla la industria productora de quinua en el Ecuador, su avance y las cualidades que tiene este maravilloso cereal, cuyo consumo se encuentra en un continuo avance.

CAPÍTULO II

2. PROPUESTA DEL PRODUCTO AGROALIMENTARIO

2.1 Portafolio de Productos

- **Galletas de Quinua:**

Las galletas de quinua son elaboradas con quinua cocida y tostada para brindar una textura más crujiente, con un porcentaje de harina de quinua para darle volumen y resaltar el agradable sabor del ingrediente top.

- **Alfajorcitos con Quinua y Manjar:**

Los alfajorcitos con manjar son elaborados con quinua cocida para dar ese toque delicado y suave al producto como caracteriza al alfajor, relleno con manjar de leche que brinda la armonía perfecta de sabores y texturas en la boca.

- **Popcakes de Chocolate con Quinua:**

Los popcakes de chocolate con quinua son elaborados con cacao amargo, una parte de harina de quinua y quinua cocida para resaltar el sabor, cubiertos de chocolate sin exceder el dulce.

2.2 Etiqueta Nutricional

El ministerio de Salud Pública del Ecuador exige incluir el sistema gráfico en los alimentos procesados donde se exhibe el nivel de azúcar, grasas y sal de los alimentos, así como también se debe informar si el producto tiene transgénicos y edulcorantes no calóricos. Se debe marcar según el siguiente cuadro:

CONCENTRACIONES PERMITIDAS DE GRASAS, AZÚCARES Y SAL			
NIVEL	BAJO	MEDIO	ALTO
Azúcares*	 Menor o igual a 5 g.	Mayor a 5 g. y menor a 15 g.	Igual o mayor a 15 g.
	 Menor o igual a 2,5 ml.	Mayor a 2,5 ml. y menor a 7,5 ml.	Igual o mayor a 7,5 ml.
Grasas totales*	 Menor o igual a 3 g.	Mayor a 3 g. y menor a 20 g.	Igual o mayor a 20 g.
	 Menor o igual a 1,5 ml.	Mayor a 1,5 ml. y menor a 10 ml.	Igual o mayor a 10 ml.
Sal*	 Menor o igual a 0,12 g.	Mayor a 0,12 g. y menor a 0,6 g.	Igual o mayor a 0,6 g.
	 Menor o igual a 0,3 ml.	Mayor a 0,3 ml. y menor a 1,5 ml.	Igual o mayor a 1,5 ml.

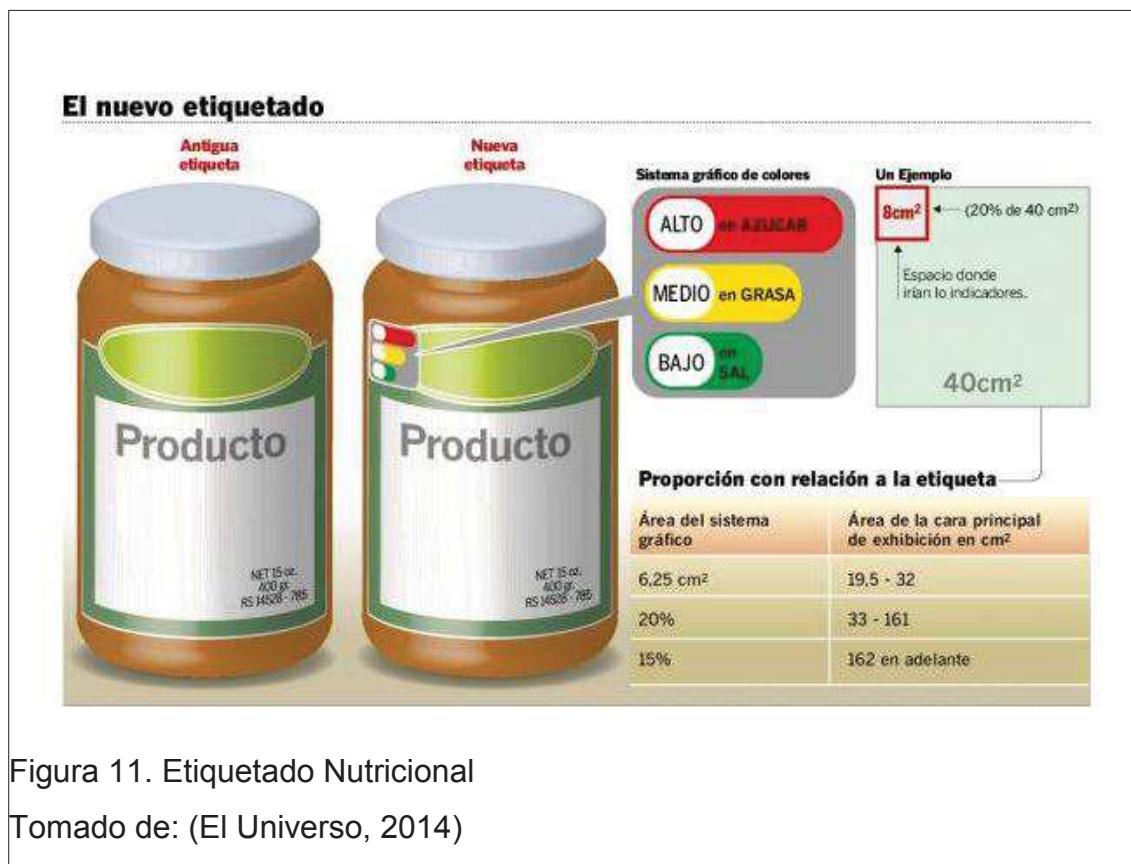
* Según una porción de 100 g o 100 ml.

Figura 10. Concentraciones Permitidas de grasas, azúcares y Sal en Productos Terminados

Tomado de: (Ministerio de Salud Pública , s.f.)

Este cuadro nos muestra las cantidades mínimas y máximas de gramaje de grasas, sal y azúcar que puede tener 100 gramos de producto. Para tener un nivel bajo de azúcares debe tener menos de 5 gramos, para el nivel medio mayor a 5 hasta 15 gramos y para el nivel alto debe tener igual o más que 15 gramos. En el caso de las grasas el nivel bajo debe tener menos de 3 gramos, el medio mayor a 3 hasta 20 gramos y el alto debe tener igual o más que 20 gramos por 100 gramos de producto. Y por último en el caso de la sal, el nivel medio debe tener menor o igual a 0,12 gramos, el medio debe tener mayor a 0,12 y menor a 0,6 y el alto debe tener igual o mayor que 1,5 (Ministerio de Salud Pública , s.f.).

El etiquetado debe ir de la siguiente manera:



Este gráfico nos muestra cómo debe ir el nuevo etiquetado nutricional implantado a partir de este octubre de este año. Para comenzar el semáforo nutricional debe encontrarse en el extremo superior izquierdo del panel frontal del producto y debe representar el 15% del tamaño de las etiquetas grandes y 20% para las etiquetas pequeñas. El semáforo debe encontrarse en un cuadro con fondo gris o blanco (Ministerio de Salud Pública, s.f.).

Los siguientes semáforos nutricionales fueron resultado de la suma de las grasas/ azúcar / Sal y dividido para los 100gr de cada porción.

- **Galletas de Quinoa:**

Tendría la etiqueta con el semáforo de la siguiente manera:

Grasa: Tendrá un nivel medio, debido a que en su composición tiene un total de 13 gramos de azúcar en base a los 100 gr de producto.

Azúcar: Tendrá un nivel medio, debido a que en su composición tiene un total de 11 gramos de azúcar en base a los 100 gr de producto.

Sal: No contiene en su composición.

- **Alfajorcitos con Quinoa y Manjar:**

Los alfajorcitos tendrían la etiqueta con el semáforo de la siguiente manera:

Azúcar: Tendrá un nivel medio, debido a que en su composición tiene un total de 11 gramos de azúcar en base a los 100 gr de producto.

Grasa: Tendrá un nivel alto debido a que en su composición tiene un total de 38 gramos de grasa en base a los 100 gr de producto.

Sal: Tendrá un nivel bajo debido a que en su composición tiene un total de 0,001 gramos de sal en base a los 100 gr de producto.

Popcakes de Chocolate con Quinoa:

Los popcakes tendrían la etiqueta con el semáforo de la siguiente manera:

Azúcar: Tendrá un nivel medio, debido a que en su composición tiene un total de 7 gramos de azúcar en base a los 100 gr de producto.

Grasa: Tendrá de igual manera el nivel medio debido a que en su composición tiene un total de 13 gr de grasa en base a los 100gr de producto.

Sal: No contiene en su composición.

2.3 Características del Producto:

- Productos de alta calidad y gran cantidad nutricional.
- Productos fáciles de movilizar y de consumir.
- Productos de venta al por mayor y menor.
- Productos nuevos sin competencia en el mercado.
- Productos con harina y con quinua orgánica.
- Productos adaptables al consumidor, si el comprador lo requiere el producto puede ser personalizado.
- Productos que ofrecen una nueva alternativa de consumo de quinua.

2.3.1 Misión

Producir alimentos de excelente calidad, nutritivos e innovadores para mejorar la alimentación de nuestros clientes, utilizando los mejores ingredientes y basándose en el uso de la quinua sustentable y orgánica.

2.3.2 Visión

Ser una empresa reconocida y destacada por ser innovadora, que utiliza ingredientes nutritivos y con altos estándares de calidad en el centro norte de Quito.

2.3.3 Objetivo General

Producir productos artesanales y orgánicos de alta calidad con valores nutricionales que ayuden a la población a mejorar su dieta.

2.3.4 Objetivos específicos

- Impulsar una nueva visión de la pastelería nutritiva.

- Apoyar a los pequeños productores de quinua sustentable en Ecuador.
- Impulsar el consumo de nuevos productos como la quinua.
- Ampliar la gama de productos con ingredientes nutritivos y fuera de lo común.
- Comercializar los productos por todas las vías disponibles, tales como ferias de comida, distribuidoras al por menor, distribuidoras masivas como supermercados, manteniendo la calidad y la frescura con un periodo máximo de 5 años.
- Recuperar la inversión inicial en dos años.

2.4 Marca y Logo

La marca tiene el nombre de Cakenua que representa y une los conceptos de pastelería y la quinua. Se escogió este nombre con el fin de que en un futuro se pueda impulsar la marca en el exterior, por ello su nombre en inglés.

El logo de Cakenua representa la unión de la pastelería y las semillas de quinua, los colores que fueron elegidos son llamativos y modernos.



Figura 12. Logo

2.5 Concepto

Cakenua es un pequeño negocio artesanal que tiene como fin la elaboración de productos de pastelería con un ingrediente estrella, en este caso la quinua, mismo que lo hace algo diferente. Debido a su alta calidad, aporte a la nutrición e innovación, se lanzará al creciente mercado de consumo de quinua, para así contribuir a mejorar la alimentación de los ciudadanos.

2.6 FODA

Tabla 1. Foda

<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> *No hay productos iguales. *Son productos orgánicos. *Excelente presentación. *Son productos de fácil distribución. *Son de fácil elaboración. *Son productos personalizados de acuerdo a la preferencia del cliente. *Son nutritivos *Receta única 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> *Puede venderse en diversos lugares. *No existe mucha competencia. *La ley favorece a los negocios artesanales. *El mercado tiene preferencia por productos orgánicos y saludables, *El consumo de Quinua está creciendo mundialmente.
<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> *No es una marca aún conocida. *No tiene un local de venta exclusiva. 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> *Existen productos sustitutos.

2.7 Ventaja Competitiva

La ventaja competitiva es o son las cualidades únicas de un producto que le permiten sobresalir en el mercado. Las cualidades de Cakenua son muy diversas entre ellas están:

- Buena presentación
- Numerosas plazas de venta en el que se puede ofrecer Cakenua
- Son productos nutritivos
- No son productos comunes.
- Son fáciles de trasladar
- Son productos adaptables a temporadas y celebraciones. (navidad, día del amor y de la amistad, halloween)
- Son productos de bajo costo y accesibles para todo estrato económico.
- Son productos que se pueden adquirir para diversas ocasiones (bocaditos, refrigerio, regalo, entre otros)

La tabla siguiente representa la competencia más fuerte que tiene Cakenua en su territorio, la misma que abarca el centro norte de Quito. Según el estudio de mercado que se realizó se pudo encontrar que Cakenua tiene competencia directa; Randimpak es una empresa que elabora galletas de quinua a un costo alto, a su vez existe el riesgo de que la competencia posea productos sustitutos que también puedan afectar a la venta regular de Cakenua.

También se puede observar que de entre estos cuatro competidores, Cakenua tiene debilidades y oportunidades, la D en el cuadro significa debilidad y la F fortaleza, la conclusión explica en qué ámbito se tiene que mejorar o mantener.

Tabla 2 Ventaja Competitiva

ATRIBUTOS DE PRODUCTO	Hansel y Gretel	Cyrano	Randimpak	EI Tunel	CONCLUSIÓN
Variedad	F	D	F	F	Característica común +
Presentación	F	D	F	F	Característica común +
Facilidad de servicio	D	D	F	F	-
Producto fresco	F	D	F	F	Característica común +
ATRIBUTOS DEL PRECIO					
Precio Justo	F	F	F	D	Característica común +
Opciones de pago	D	D	D	D	Debilidad
ATRIBUTOS DE PLAZA					
Accesibilidad	D	D	F	F	Debilidad
Notoriedad	D	D	F	F	Debilidad
Enfoque en nicho gourmet	F	D	D	F	Debilidad
ATRIBUTOS PROMOCIÓN					
Descuentos	F	F	F	F	Oportunidad
Promociones	F	F	F	F	Oportunidad
ATRIBUTOS DE PERSONALIZACIÓN					
Opción nutricional	F	F	D	F	Característica común +
Sabor excelente	F	D	F	F	Característica común +
No uso de aditivos	D	D	D	D	-

2.8 Permisos Sanitarios

La siguiente información está basada en una visita al Ministerio de Industrias y Productividad y al edificio del Registro Sanitario.

Para sacar el registro sanitario es necesario seguir los siguientes pasos descritos a continuación:

- 1) Para sacar el registro sanitario primero hay que obtener un R.U.C. o un R.I.S.E. que determina qué tipo de empresa es, en base a las ganancias de la misma y los impuestos que paga (Ministerio de Industrias y Productividad, s.f.).
- 2) Lo siguiente es pedir una categorización de la empresa en la página web del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) en la siguiente dirección <http://servicios.industrias.gob.ec/categorizacion-mipyme> y seguir los pasos que detallan en la página (Ministerio de Industrias y Productividad, s.f.).
- 3) Sacar un permiso de funcionamiento en la página web del registro sanitario en la dirección www.controlsanitario.gob.ec y seguir los pasos que detallan en la página.
- 4) Y por último entrar a la página web www.controlsanitario.gob.ec, ir a la pestaña que dice servicios, hacer clic en la pestaña de alimentos procesados, dar un clic en inscripción del registro sanitario, ir a guía del usuario y seguir las instrucciones del manual.

2.9 Registro de la marca

La siguiente información está basada en una visita al Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, donde nos facilitaron lo siguiente:

- 1) Se debe solicitar la búsqueda fonética de la marca, para ello: Se debe cancelar 16 dólares en cualquier ventanilla del Banco del Pacífico a nombre del IEPI, a continuación en la planta baja de atención del usuario del edificio del IEPI se toma turno exprés de tesorería en la máquina de turnos, acercarse a la ventanilla y canjear el comprobante de pago por la búsqueda fonética.
- 2) Ingresar a la página web del IEPI <http://www.propiedadintelectual.gob.ec/>.
- 3) Seleccionar la pestaña de Programas y Servicios del menú principal ubicado en la parte superior izquierda.
- 4) Ingresar a la opción de Solicitudes en línea del menú lateral ubicado en la parte izquierda donde preguntan si se posee casillero virtual del IEPI, pero como no se posee se ingresa al link: <https://solicitudes.propiedadintelectual.gob.ec/casilleros/> para llenar el formulario.
- 5) Después de este proceso el IEPI manda un mensaje través de correo electrónico con el usuario y contraseña para acceder al sistema.
- 6) Se ingresa a la página donde se accede al casillero, se introduce el usuario y la contraseña y se ingresa al sistema.
- 7) La primera vez que se ingresa a este sistema se debe cambiar la contraseña como método de seguridad.

En este casillero se recibirá las próximas notificaciones generadas por los trámites realizados.

CAPÍTULO III

3. PLAN DE OPERACIONES

Este capítulo tiene como fin explicar detalladamente los procesos operativos que se van a seguir en la empresa tales como la limpieza del establecimiento, higiene del personal, las buenas prácticas de manufactura, el proceso de elaboración de los productos, los pedidos y recepción de materia prima, el tamaño del establecimiento en donde se va a trabajar y el manejo de gestión humana.

3.1. Diagrama del Macro proceso actual

Los siguientes diagramas de flujo explican todos los procesos sistemáticos que se van a llevar a cabo en la empresa como el manejo de materias primas e insumos, recepción de materia prima, el ciclo de compra, el correcto manejo de las buenas prácticas de manufactura, el higiene del personal y del establecimiento y los pasos para realizar cada producto.

3.1.1 Cuadro de insumos y materias primas

Los insumos y materias primas que han sido elegidos para la elaboración de los productos, cumplieron una serie de requisitos de calidad y de costeo. A continuación se detalla la lista de insumos y los respectivos proveedores:

Tabla 3 Lista de Insumos y Proveedores

Lista de Insumos	Proveedores
Harina	García y Reinoso
Huevos	Mercado Santa Clara
Leche	Santa María
Mantequilla	García y Reinoso
Azúcar	García y Reinoso
Manteca	García y Reinoso
Cacao	García y Reinoso
Quinoa	García y Reinoso
Harina de Quinoa	García y Reinoso
Manjar de Leche	García y Reinoso
Esencia de Vainilla	García y Reinoso
Maicena	García y Reinoso
Adhesivos	Soluciones Publicitarias
Fundas de papel celofán	García y Reinoso

3.1.2. Diagrama de Flujo de Compras y Adquisiciones

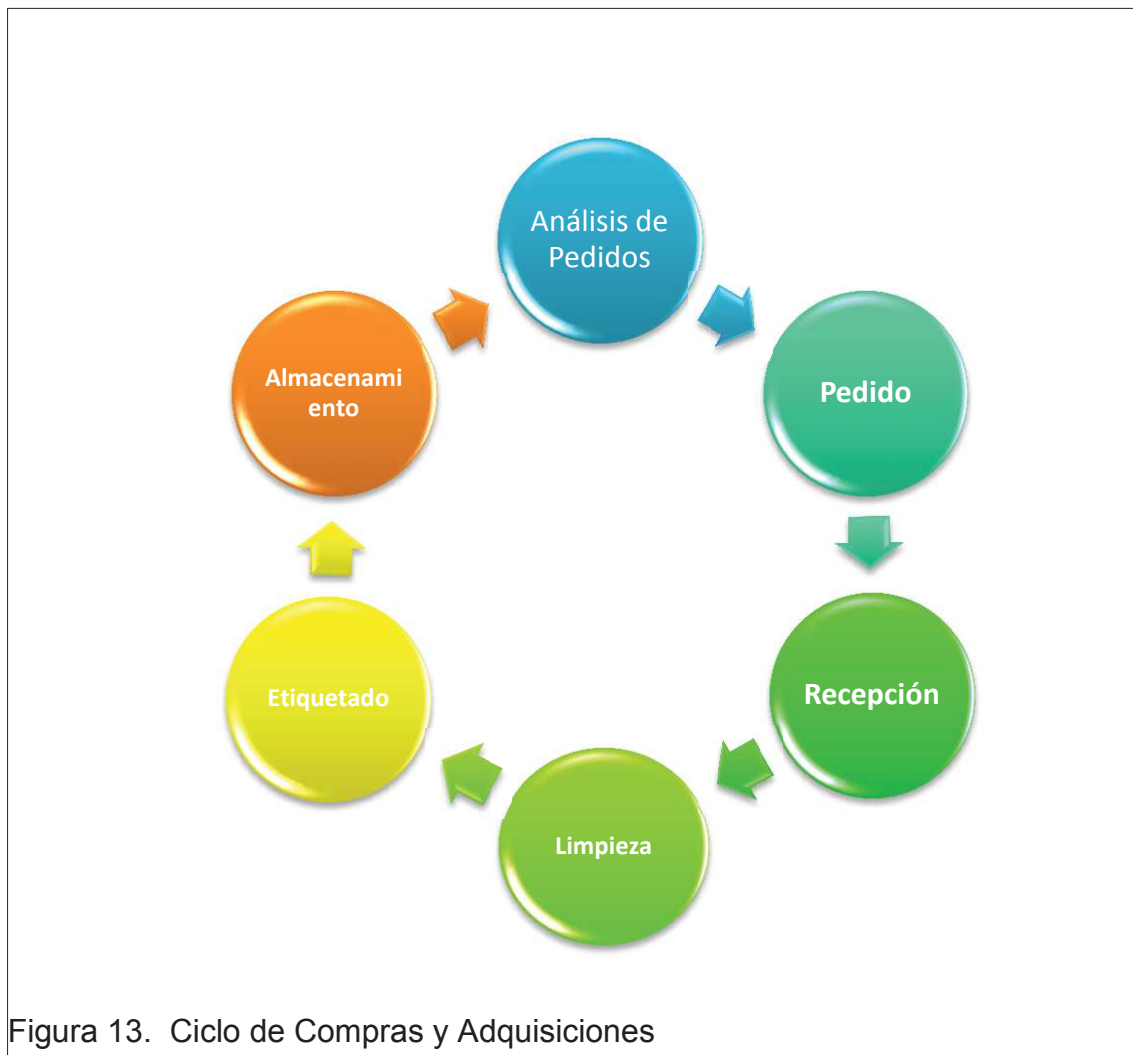


Figura 13. Ciclo de Compras y Adquisiciones

Análisis de Pedidos: Para la realización de los pedidos es necesario realizar una proyección de la venta del mes o de la semana con el fin de poder calcular la materia prima que se utilizará en esos periodos para evitar el desabastecimiento de productos y la paralización de la producción. En una tabla de Excel se detallará los productos y la cantidad, será más factible y exacta proyectar la cantidad que se necesitará adquirir para un inventario.

Pedido: Para la realización de pedidos se utiliza el análisis de pedidos con el uso de los productos, en base a un análisis comparativo, se busca el mejor proveedor para realizar la compra. Para los pedidos también es necesario

buscar a los proveedores adecuados para cada producto ya que cada ingrediente tiene diferentes funciones.

Recepción: Para la recepción se verificará la frescura, cantidad pedida y calidad de la materia prima que va a ser recibida, más adelante se detallará más este proceso.

Limpieza: Los productos que lleguen a la empresa, serán higienizados para garantizar su inocuidad, así como del establecimiento.

Etiquetado: El etiquetado de los productos tendrá la siguiente información: fecha de compra, fecha de caducidad y una pequeña tablita dónde se irán ingresando los gramos que son usados y en que producto.

Almacenamiento: La bodega será designada exclusivamente para la materia prima y contará con estantes con recipientes grandes para ubicar la harina y azúcar para obtener un adecuado manejo y accesibilidad de esta, sin afectar su calidad y frescura.

El orden de la bodega dependerá de la llegada del producto, el cual se identificará con ayuda de etiquetas. Los productos primeros en llegar serán los primeros en consumirse, para poder garantizar la frescura.

El sistema de organización de la bodega será guiado por un programa de Excel (en el inicio de la compañía) que ayudará a conocer y ubicar que productos están en stock y en qué cantidad, lo que permitirá tener un apropiado control del flujo del producto y realizar de mejor manera las proyecciones de compra para los pedidos.

3.1.3. Recepción de Materia Prima

Para la recepción de materia prima existe una serie de procesos que aseguran la calidad y frescura de los productos y así garantizar un excelente producto final. Los pasos para la recepción de materia prima son los siguientes:



Esta serie de procesos permitirá tener un mejor control de la bodega, con el fin de evitar faltas o excesos de algún ingrediente.

3.1.4. Diagrama de flujo de Buenas Prácticas de Manufactura

Las buenas prácticas de manufactura son reglas fundamentales que nos permiten garantizar la inocuidad de los alimentos que se van a preparar y así evitar enfermedades y contaminaciones de tipo biológicas, químicas y físicas (Escuela de Gastronomía UDLA, s.f.).

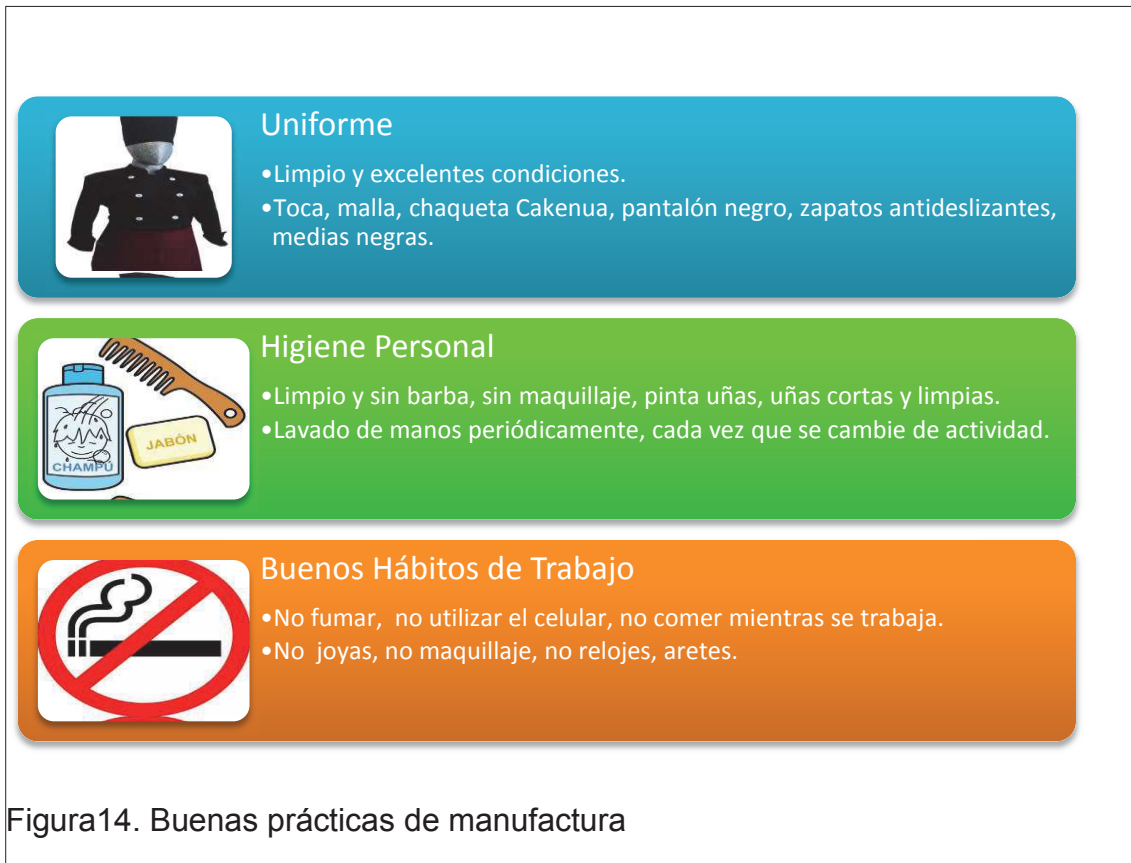


DIAGRAMA DE UN CORRECTO LAVADO DE MANOS

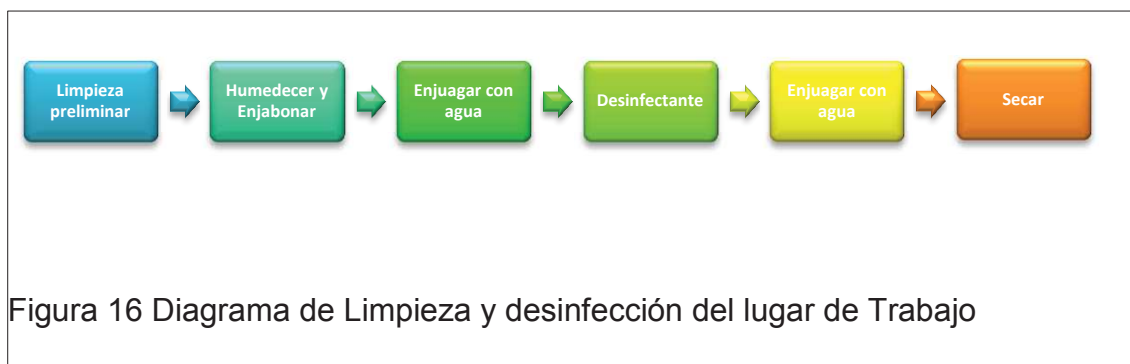
A continuación se mostrará un diagrama de un adecuado procedimiento de lavado de manos:



Este diagrama explica cómo se debe realizar una apropiada limpieza de manos, actividad que nos ayuda a mantener la inocuidad del proceso de manipulación de alimentos.

DIAGRAMA DE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN DEL LUGAR DE TRABAJO

El siguiente diagrama nos explica los pasos a seguir para una correcta limpieza y desinfección del lugar de trabajo, que nos ayudará a garantizar la inocuidad de los alimentos, al evitar contaminación física, química y biológica.



3.2. Tecnología y Equipos

El equipamiento que necesita Cakenua es reducido debido a que es una empresa artesanal que está iniciando sus actividades. Los equipos y el menaje fueron elegidos en base a las necesidades para la realización de los 3 productos que se ofrecerán al mercado, mismos que son: los popcakes, galletas y alfajores, para esto los equipos y el menaje necesario son:

Tabla 4 Equipamiento General

	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones
Pesado	Cocineta 4 quemadores	Producción	1	\$ 65,00	\$ 65,00	Uso solo para derretir chocolate
	Horno	Producción	1	\$ 2.256,10	\$ 2.256,10	
	Refrigerador/congelador	Producción	1	\$ 795,00	\$ 795,00	
	Batidora industrial	Producción	1	\$ 500,69	\$ 500,69	
	Balanza	Producción	1	\$ 20,65	\$ 20,65	
	TOTAL EQUIPO PESADO COCINA				\$ 3.637,44	
Menaaje Cocina	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones
	Bowls	Producción	3	\$ 5,12	\$ 15,36	
	Tablas	Producción	1	\$ 7,00	\$ 7,00	
	Espatulas de goma	Producción	5	\$ 2,60	\$ 13,00	
	Espatulas de codo	Producción	1	\$ 75,00	\$ 75,00	
	Ollas 2 Q	Producción	1	\$ 29,88	\$ 29,88	
	Cerridor	Producción	1	\$ 5,35	\$ 5,35	
	Esterilla antiadherente	Producción	6	\$ 34,84	\$ 209,04	
	Manga Pastelera	Producción	2	\$ 6,77	\$ 13,54	
	Boquilla lisa	Producción	2	\$ 0,83	\$ 1,66	Uso para poner el manjar en los alfajores
	Bandejas para hornear	Producción	6	\$ 11,18	\$ 67,08	
	Molde de Pastel	Producción	3	\$ 7,45	\$ 22,35	
	Mesada	Producción	1	\$ 346,00	\$ 346,00	
	TOTAL MENAJE COCINA				\$ 805,26	

3.3. Infraestructura Física

Cakenua siendo una empresa artesanal empezará su funcionamiento en una cocina de 4,58metros de largo por 3 metros de ancho.

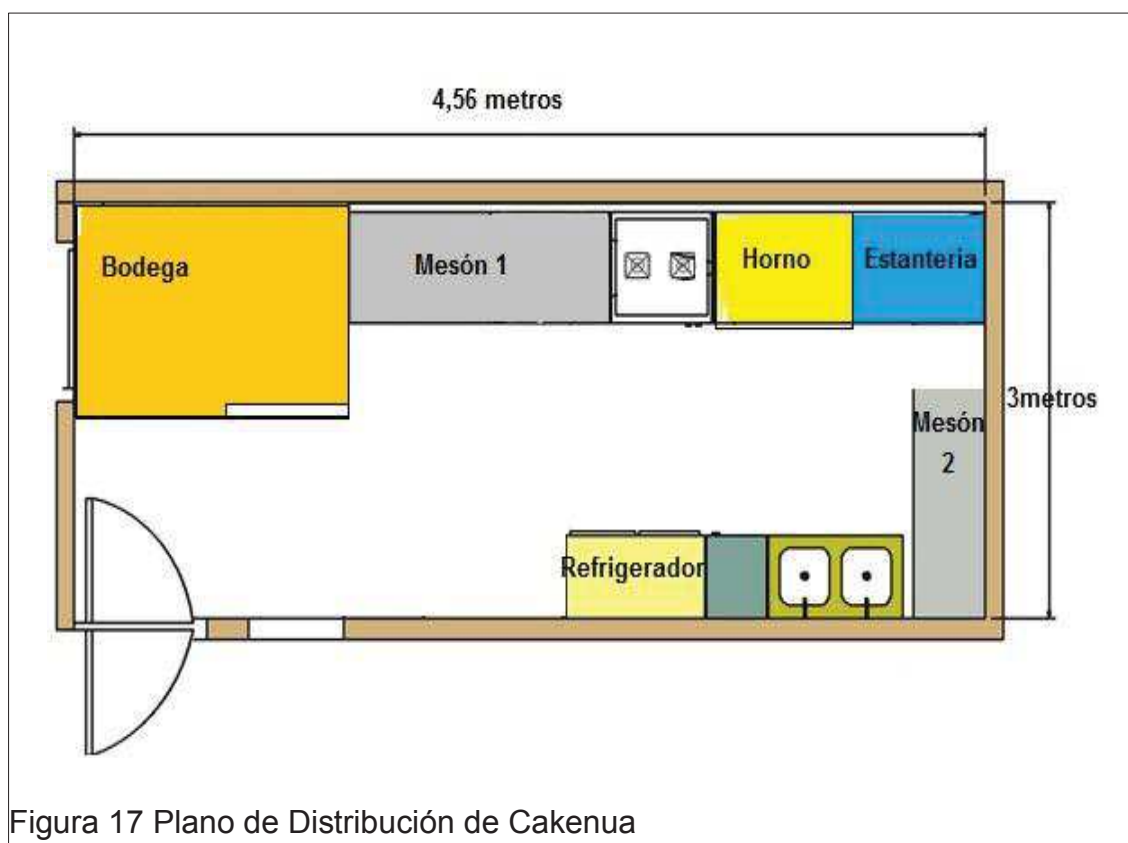


Figura 17 Plano de Distribución de Cakenua

La figura 17 muestra el plano de distribución de Cakenua, dónde se ubicarán los equipos, la bodega y los mesones, es un espacio reducido pero suficiente para la capacidad de producción que Cakenua piensa tener.

3.4. Organización de Recursos Humanos

Los recursos humanos de Cakenua serán reducidos debido a que es una empresa artesanal que está comenzando su producción.

3.4.1. Inventario gestión humana

El inventario de gestión humana explica los cargos que habrá en la empresa y cuántos empleados se necesitarán para cada uno.

Tabla 5 Inventario de Gestión Humana

Cargo	Cantidad de Empleados
Administrador	1
Pastelero	1
Ayudante de Pastelero	1

En esta tabla podemos observar que Cakenua solo se manejará con 3 empleados debido a que es una empresa que está iniciando el negocio y la producción aún no es muy voluminosa. Los cargos son una referencia pero su trabajo será poli funcional.

3.4.2. Organigrama de Funciones

El organigrama de funciones explica cómo estarán estructurados los cargos en una empresa.



La figura 18 muestra la jerarquía que se maneja en Cakenua, misma que cuenta con un administrador/ propietario y dos empleados. Este organigrama es posible debido a que se requiere pocos empleados para satisfacer las necesidades de la naciente empresa.

3.4.3. Descripción de Funciones

La descripción de funciones explica todas las responsabilidades que tiene cada cargo en la empresa.

Administrador:

Es el encargado de la planificación, organización y control del negocio. Sus funciones comprenden; manejo de proveedores, compras y adquisiciones, contabilidad, cálculo de salarios y manejo de recursos humanos, estrategias de

promoción, marketing, rentabilidad y distribución de los productos a los distintos puntos de venta. Su horario es a tiempo completo.

Chef Pastelero:

Es el encargado de realizar el mise en place, de elaborar los productos, del manejo de inventarios y bodega, del empaque de los productos y de verificar que todo esté en excelentes condiciones para la venta. Su horario es a tiempo completo.

Ayudante de Pastelero:

Es el encargado de la limpieza, organización, clasificación y etiquetado de los insumos, empaquetado y por último de asistir al chef pastelero cuando éste lo necesite. Su horario es medio tiempo.

3.4.4. Perfiles de Puesto

Los perfiles de puesto explican las aptitudes, actitudes, habilidades y requerimientos que el empleado debe tener para cumplir con éxito las obligaciones del puesto.

Administrador:

Debe contar con una licenciatura en Gastronomía, conocer o tener título en administración de alimentos y bebidas, contar con licencia de conducir profesional. Con mínimo 5 años de experiencia en negocios de alimentos y bebidas. Conocer y manejar cifras y números, buen conocimiento contable, ser organizado, puntual, honesto, con liderazgo y capacitado en solución de problemas.

Chef Pastelero:

Debe contar con un título en pastelería, conocimientos básicos en BPMS tener mínimo 2 años de experiencia en el área de pastelería, saber trabajar con personal, organizado, buena higiene, puntual, proactivo, exigente y capacidad para trabajar bajo presión.

Ayudante de Pastelero:

No debe contar con un título porque sus funciones no lo ameritan, no es necesario que tenga experiencia, debe ser organizado, limpio, puntual, proactivo, responsable y saber trabajar bajo presión.

3.4.5. Horarios de Trabajo

Los horarios de trabajo en Cakenua se desarrollarán en la mañana desde las 5:30 horas hasta la 13:30 horas, debido a que se necesita trabajar en las mañanas para que el producto se reparta fresco.

En este capítulo se pudo observar cómo funcionan los procesos operacionales de Cakenua, el manejo de la gestión humana, infraestructura, materia prima, almacenamiento, flujo de compras y buenas prácticas de manufactura. Todas estas direcciones permiten tener claro cómo y porqué van a desarrollarse estos procesos cuando el proyecto esté en marcha, esto permitirá mantener mayor orden y desarrollo de la empresa.

CAPÍTULO IV

4. PLAN DE MERCADO

En este capítulo se abordarán los métodos de investigación, su desarrollo y su análisis para poder entender el mercado objetivo del centro norte de Quito, la competencia y así definir el plan estratégico que se va a realizar según los resultados obtenidos.

4.1. Investigación de Mercado

La investigación de mercado es un proceso sistemático que aporta con información precisa, real y objetiva que tiene como fin identificar, recopilar, analizar y utilizar la información del cliente, futuro cliente y los competidores con el propósito de conocer a fondo el mercado, conocer si los productos que se van a ofrecer tendrían éxito, cuándo y cómo ofrecerlos, pero también, esta valiosa información nos permite mejorar en la toma de decisiones, y manejar mejor el área de marketing, mejorando nuestra promoción al momento de lanzar los productos. (Malhotra, 2008, págs. 7,8)

4.1.1. Objetivo del estudio de mercado

- Conocer a la competencia y sus productos.
- Conocer los precios del mercado, los mínimos y los máximos.
- Conocer si existen productos similares o sustitutos de nuestros productos.
- Cuanto está dispuesto a pagar el cliente por nuestros productos.
- Conocer el nivel de satisfacción y percepción del mercado objetivo hacia los productos.
- Conocer si el cliente está dispuesto a consumir nuestros productos.

4.1.2. Investigación Cuantitativa

La investigación cuantitativa es un proceso sistemático, objetivo y preciso que cuantifica los datos primarios que por lo general aplica un análisis estadístico. Esta investigación busca generalizar los resultados extrayendo una pequeña parte de la población para tomarlos como muestra y poder tomar decisiones en base a esta información. (Malhotra, 2008, págs. 143, 144)

En este caso se usará las encuestas que son una herramienta cuantitativa muy útil al momento de conseguir información extraída del consumidor o del futuro consumidor. Esta herramienta nos permitirá conocer los gustos del cliente, lo cual favorecerá la toma de decisiones sobre los cambios de los productos que se van a promocionar.

4.1.3. Encuestas

La encuesta es un método muy eficaz y flexible, permite conocer el comportamiento, preferencias, frecuencias de consumo, actitudes de las personas o futuros clientes, consta de preguntas claves que permiten a la empresa conocer más de sus clientes (Kotler & Armstrong, 2013, págs. 108, 109).

A continuación se presentará el modelo de encuesta que brinda la información suficiente para determinar si los productos van a tener un impacto, si los clientes conocen algún producto parecido, la frecuencia de consumo, el valor que está dispuesto a pagar. Con esta información se podrá crear un plan estratégico para entrar en nuestro mercado meta que se encuentra ubicado en el centro norte de la ciudad Quito.

El modelo de encuesta se encuentra en el anexo 1.

4.1.4. Muestreo

Para hacer un apropiado uso de la encuesta es necesario realizar un cálculo que permita recopilar la información. Primero se debe definir la población total de interés para el negocio y que representa con respecto a la población total. Este segmento debe ser lo más específico y directo posible para delimitar correctamente el mercado objetivo.

Una vez definida la población meta se procede a la aplicación de la fórmula para determinar la muestra para realizar las encuestas. Esta representa el número de encuestas a realizar por parte del investigador. La muestra tiene como objetivo sacar un pequeño número de personas que representarían nuestros clientes objetivos, ya que sería muy complicado encuestar a toda la población de interés. Con esto se puede obtener un resultado aproximado de toda la población. La fórmula incluye la población total más un porcentaje de error a considerar.

A continuación se utilizó la siguiente fórmula facilitada por el Departamento de Matemáticas de la UDLA (2014):

(Ecuación 1)

$$n = \frac{N}{E^2(N - 1) + 1}$$

Donde:

n= muestra de estudio

N= población de interés

E=margen de error

El margen de error debe oscilar entre 3 y 5%. En el caso de esta investigación se usó un margen de error del 6% porque se dispuso de poco tiempo para realizarla.

El sector donde se aplicó el estudio de mercado fue en el centro norte de Quito, a personas de entre 15 años en adelante.

Aplicando la fórmula antes mencionada según los datos que se tiene se puede decir que:

$$n = \frac{7749}{(0.06)^2(7749 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{7749}{(0.0036) (7748) + 1}$$

$$n = \frac{7749}{(27,89) + 1}$$

$$n = \frac{7749}{(28,89)}$$

$$n = 268.22$$

$$n = 268$$

El total resultante de la fórmula es de 268 personas que conforman la muestra para el estudio de mercado, a este número de personas se les debería aplicar las encuestas para determinar gustos y preferencias ya que son posibles clientes del negocio.

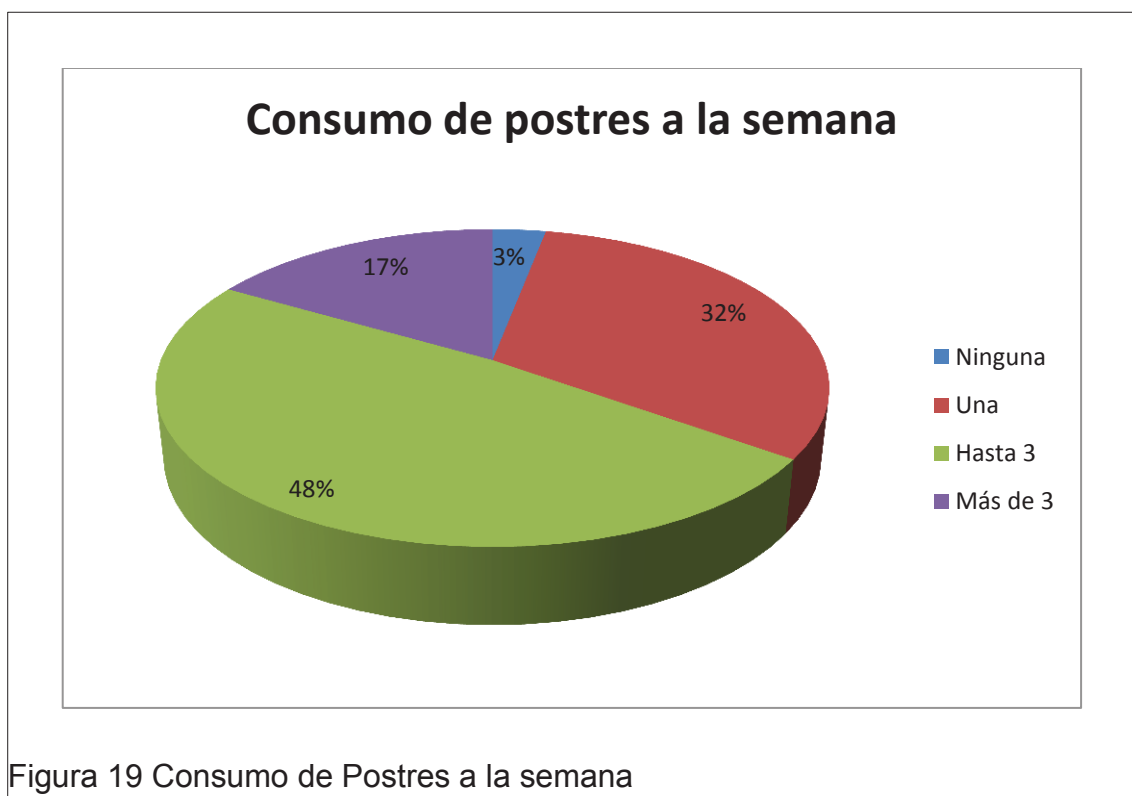
4.1.5. Entrevista

La entrevista es una herramienta de la investigación cualitativa ya que busca encontrar información más específica de ciertos temas de interés para el negocio. Además las entrevistas se realizan a una persona experta en los temas que se desea conocer y se la hace directamente y una sola persona a la vez. Se utilizan preguntas de tipo abiertas para que el entrevistado pueda dar la mayor cantidad de información respecto a algún tema importante. Las entrevistas nos ayudan a tener una mejor visión e información de los temas claves, también pueden aportar ideas valiosas para mejorar el producto y tener un resultado más atinado y exitoso (Malhotra, 2008).

4.5. Análisis de resultados

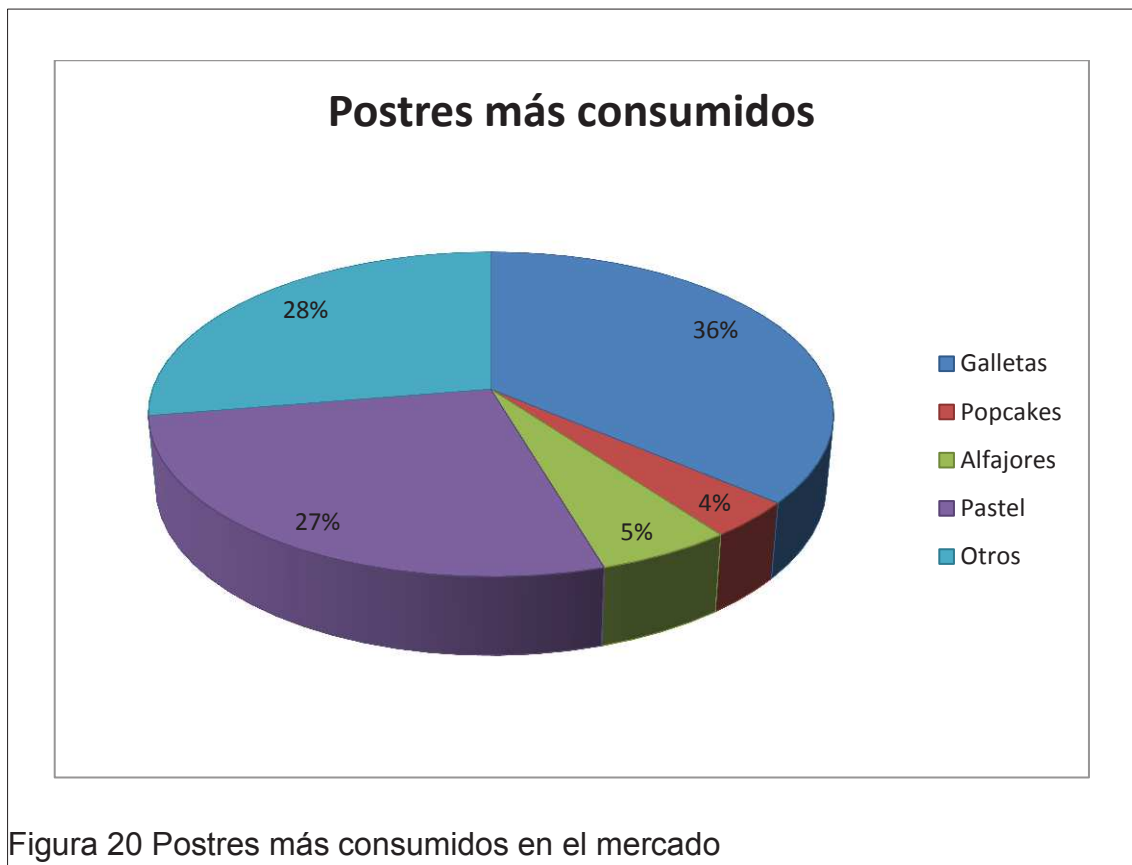
4.5.1. Encuestas

Debido al corto periodo de tiempo, este análisis de resultados fue elaborado a base de 66 encuestas llenadas.

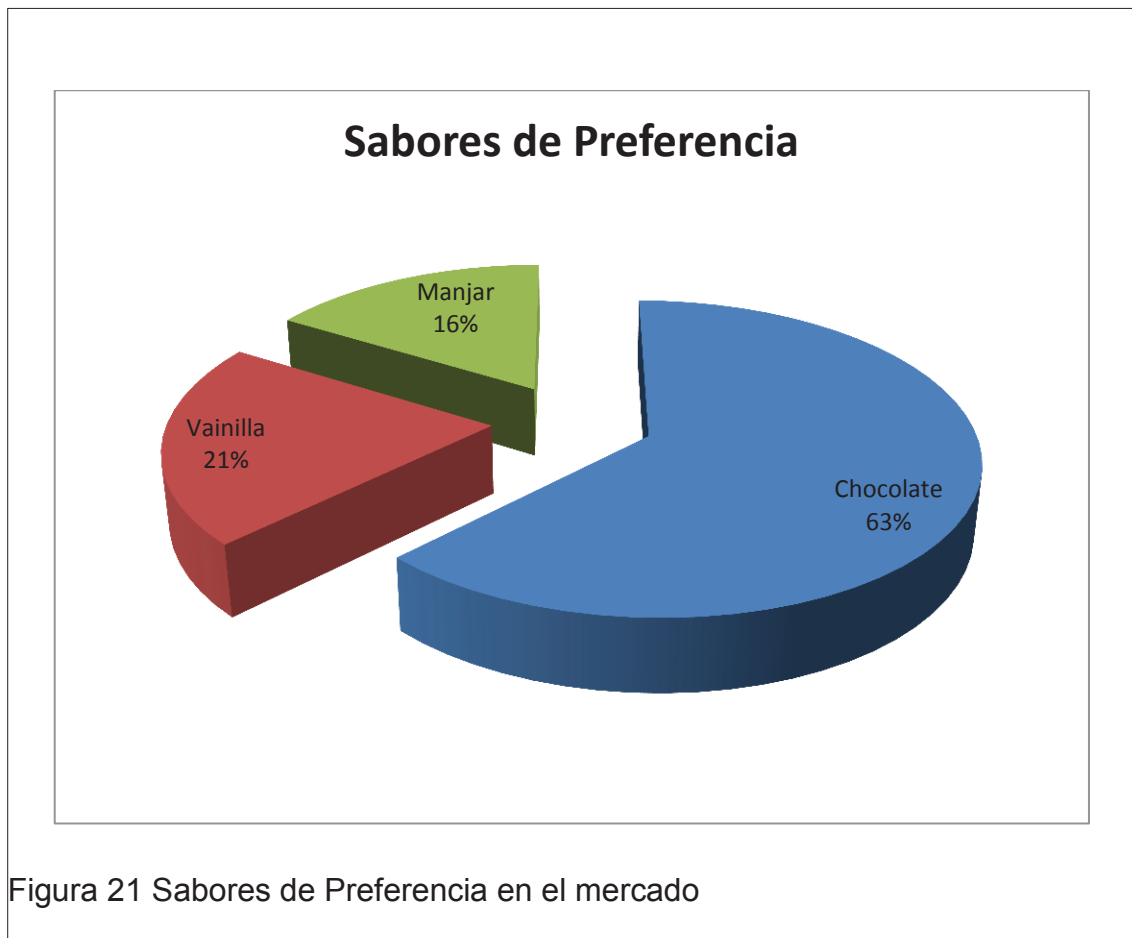


La figura 19 nos muestra que el 48% de personas consumen hasta tres postres a la semana, esto nos demuestra que existe una alta demanda de postres de las personas residentes en el centro norte de Quito y por lo tanto el producto podría ser una gran opción para el mercado. Podemos decir que la población del centro norte de Quito es de 7749 personas, el 48% es 3719 personas que podrían adquirir el producto hasta 3 veces a la semana. A su vez el gráfico nos muestra que un 17% de personas consumen productos de pastelería más de 3 veces a la semana, que sería un total de 1317 personas que se sumarían al posible consumo de productos de Cakenua. Y por último un 32% de personas

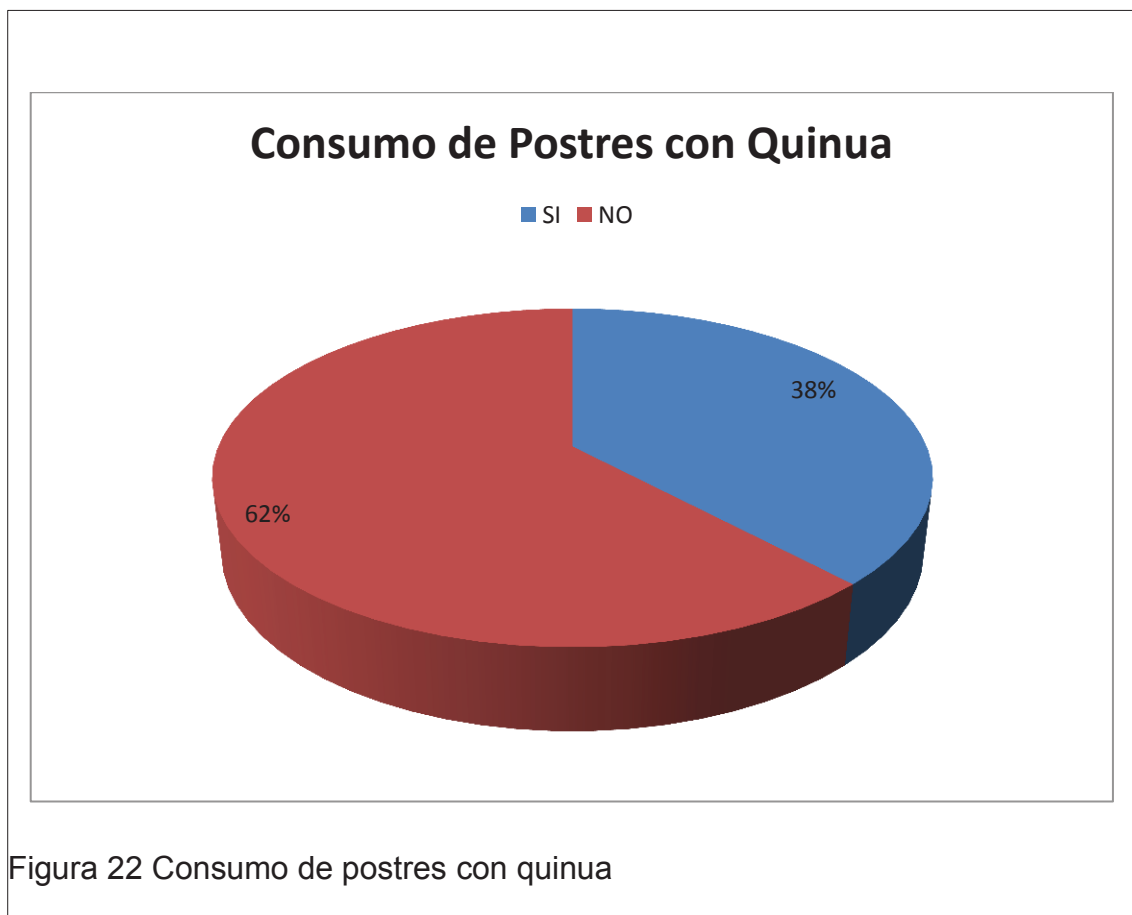
que da como resultado aproximado de 2480 personas que podrían consumir Cakenua una vez por semana.



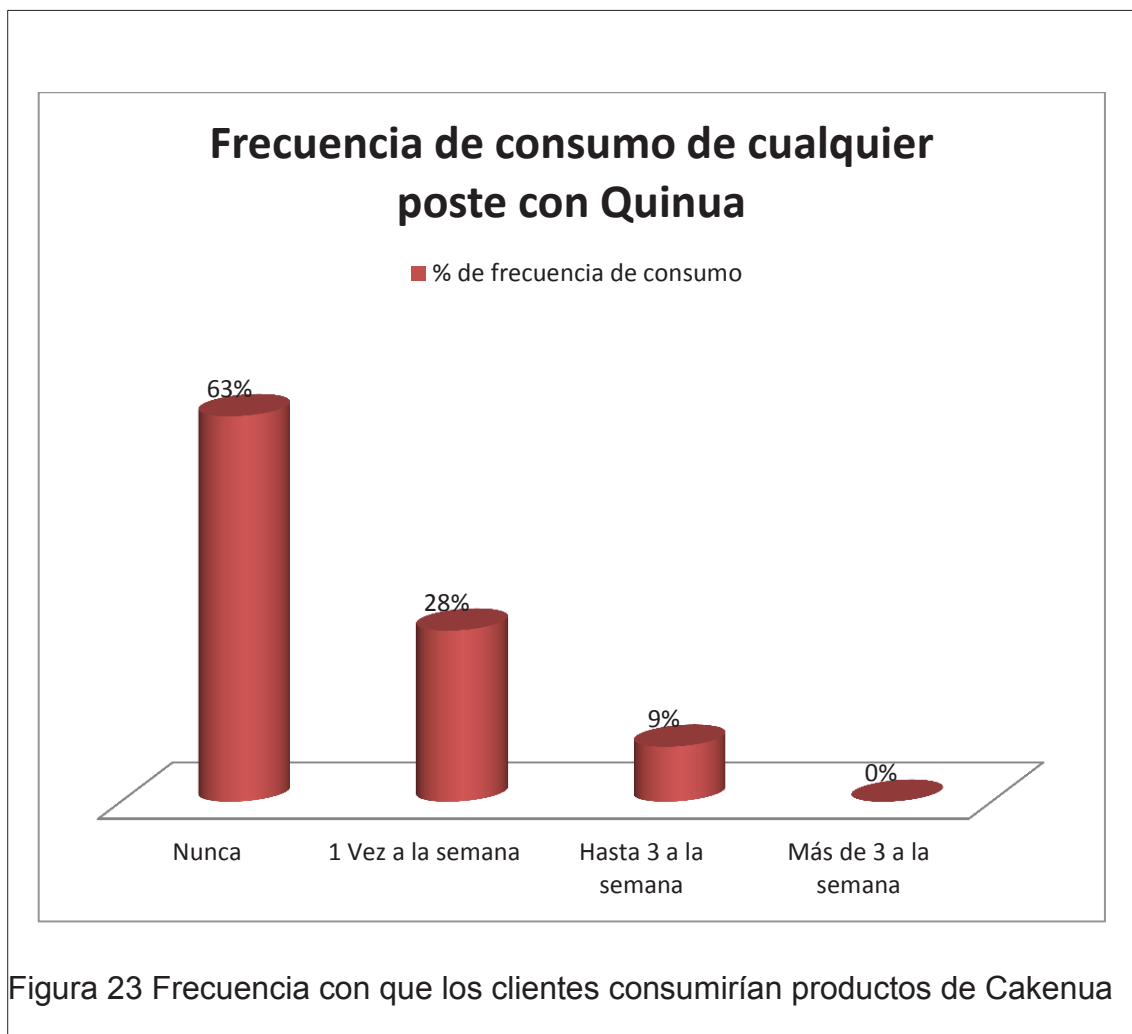
En la figura número 20 podemos observar que los postres más populares y consumidos en el centro norte de Quito son las galletas con un 36%, el pastel con un 27% y otros productos con un 28%, lo que nos indica que los alfajores y popcakes que Cakenua ofrece no tienen gran competencia, y en cuanto al escaso porcentaje de competencia no logrará afectar a los productos ya que Cakenua tienen su diferenciación que consiste en el uso de la quinua para impulsarlos como productos de alto valor nutricional.



La figura 21 nos muestra que los sabores de preferencia son; el chocolate que tiene un 63% de popularidad, le sigue el de vainilla con un 21% y por último el manjar con un 16%, estos datos son una guía para conocer cuál sería el producto más aceptado en el mercado que en este caso sería el popcake de chocolate y el menos aprobado sería el de manjar. Esta pregunta permite hacer una proyección de las ventas y de la producción de cada producto.



La figura 22 nos muestra que el 62% de la población del centro norte de Quito no ha consumido postres con Quinoa, lo que nos ayuda a conocer que por el momento no existen muchos competidores en el mercado y que éste puede ser explotado como un buen producto y presentación. Por otro lado el 38% de la gente si ha consumido postres con Quinoa lo que nos lleva a conocer que esas personas sintieron la curiosidad de comer esos productos y es factible que estas personas puedan volver a comprar los productos pero a Cakenua.



En la figura número 23 podemos observar la frecuencia de consumo de cualquier postre con quinua de parte de la población del centro norte de Quito. El 63% dice que nunca consume estos postres, dándonos oportunidad de poder impulsar a este mercado los productos de Cakenua. El 28% consume una vez a la semana estos postres, lo que nos indica que se puede ofertar los productos Cakenua que son innovadores, nutritivos y con un excelente valor nutritivo.

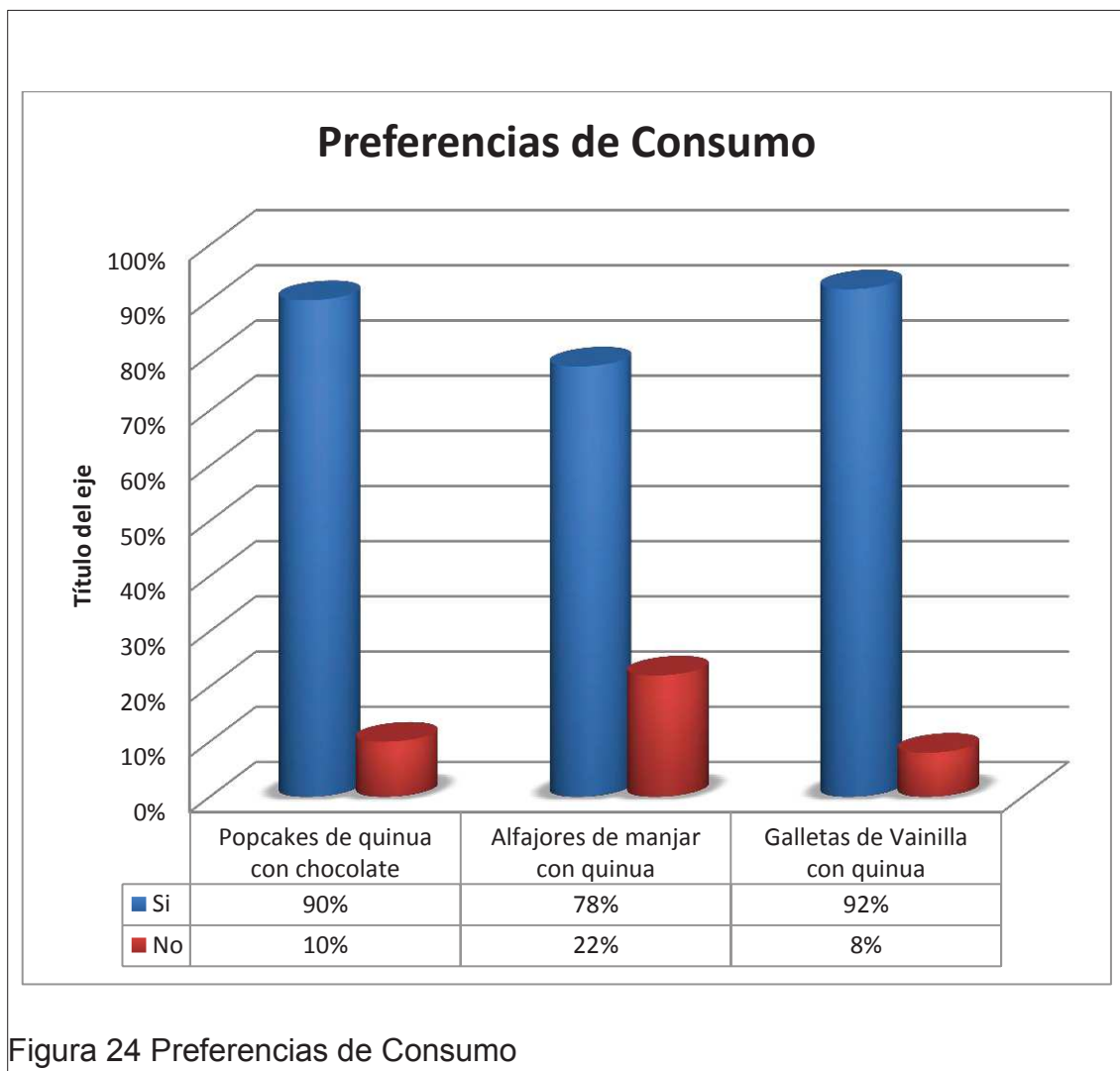
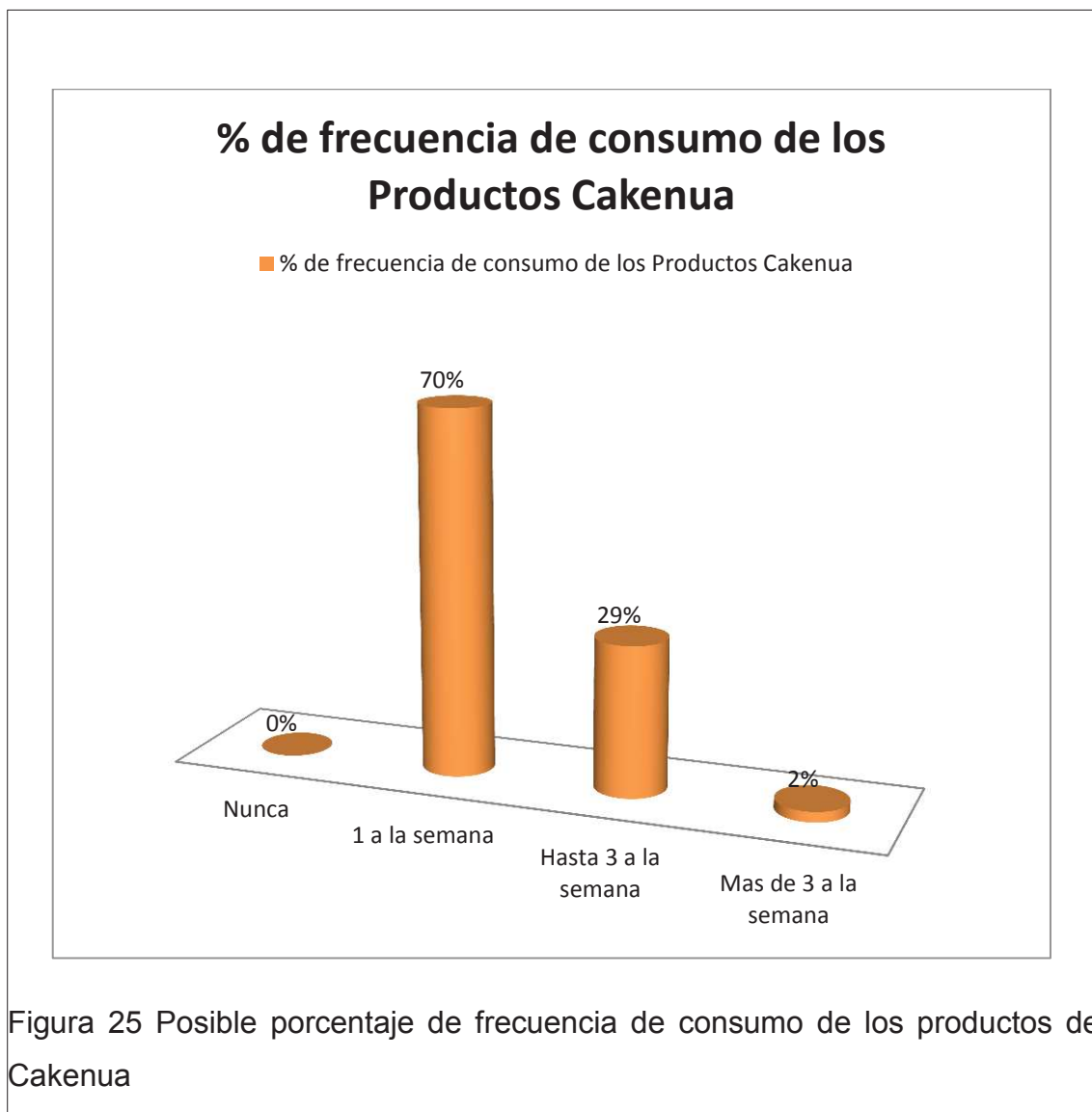


Figura 24 Preferencias de Consumo

En la figura 24 podemos observar que la preferencia de consumo son las galletas de vainilla con un 92%, seguido de los popcakes de chocolate con un 90%, esta información nos da una guía para saber cuál es o son los productos que posiblemente se van a vender más y poner énfasis.



La figura 25 nos permite conocer que el 70% de la población del centro norte de Quito compraría al menos 1 vez por semana los productos Cakenua, y el 29% hasta tres veces a la semana. El centro norte de Quito tiene una población estimada hasta el 2010 de 388.708 habitantes lo cual el 70 % sería un 272.095,6 habitantes que estarían dispuestos a comprar al menos 1 vez por semana y 112.725,32 comprarían al menos 3 veces a la semana. Lo cual nos ayuda a estimar que podría ser factible vender más de 100.000 unidades a la semana o siendo pesimistas al mes. (INEC, 2010)

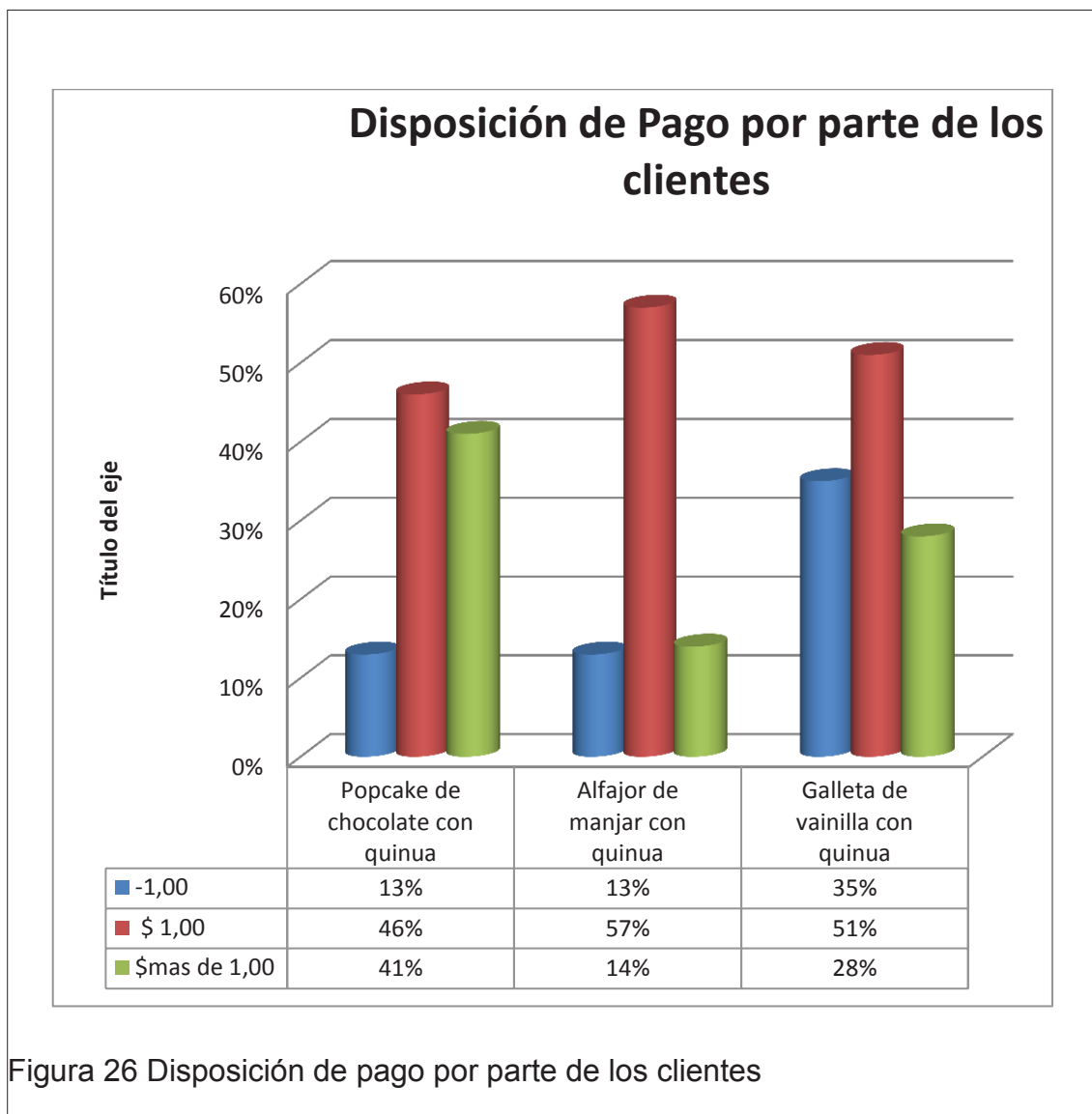
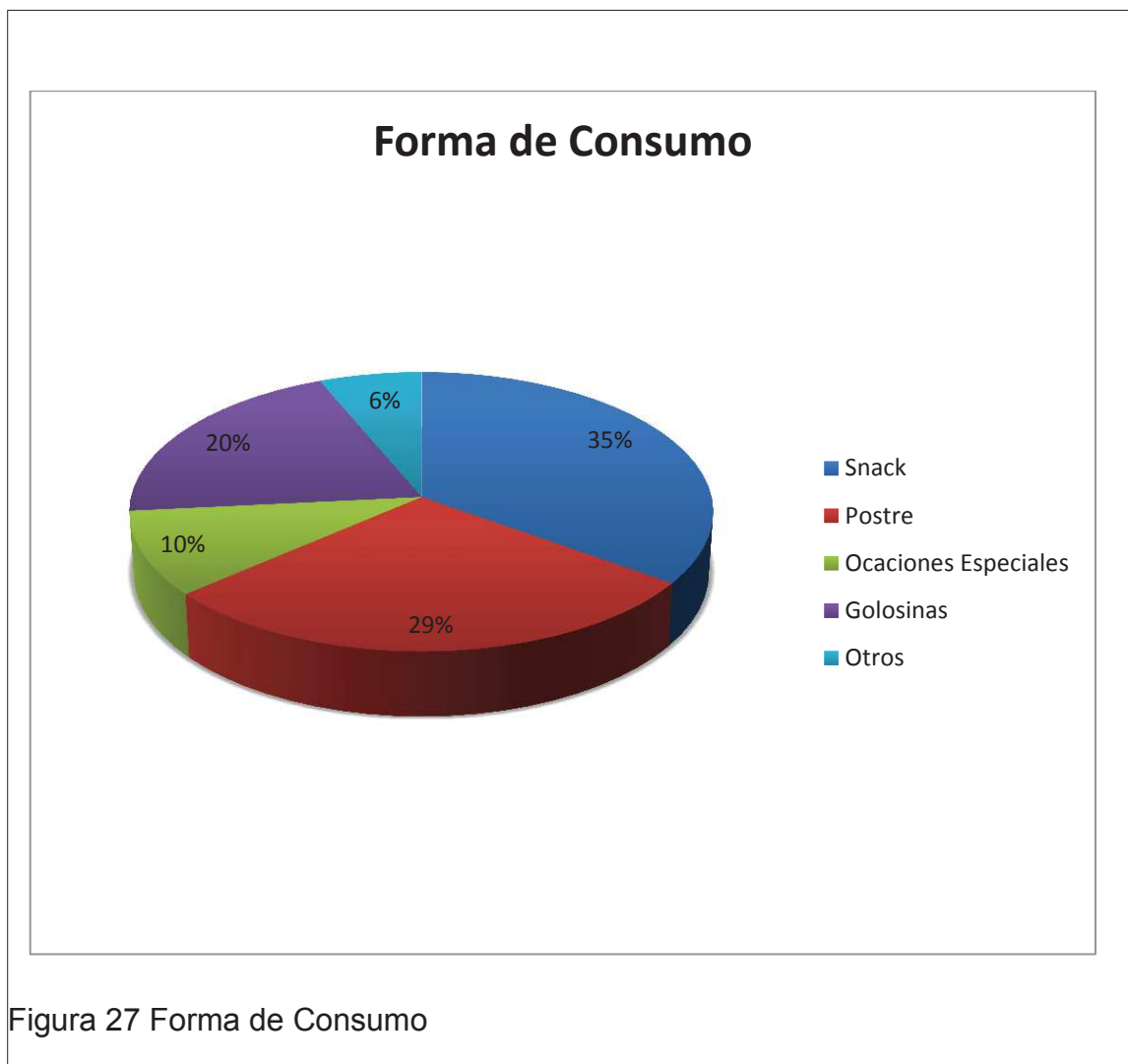
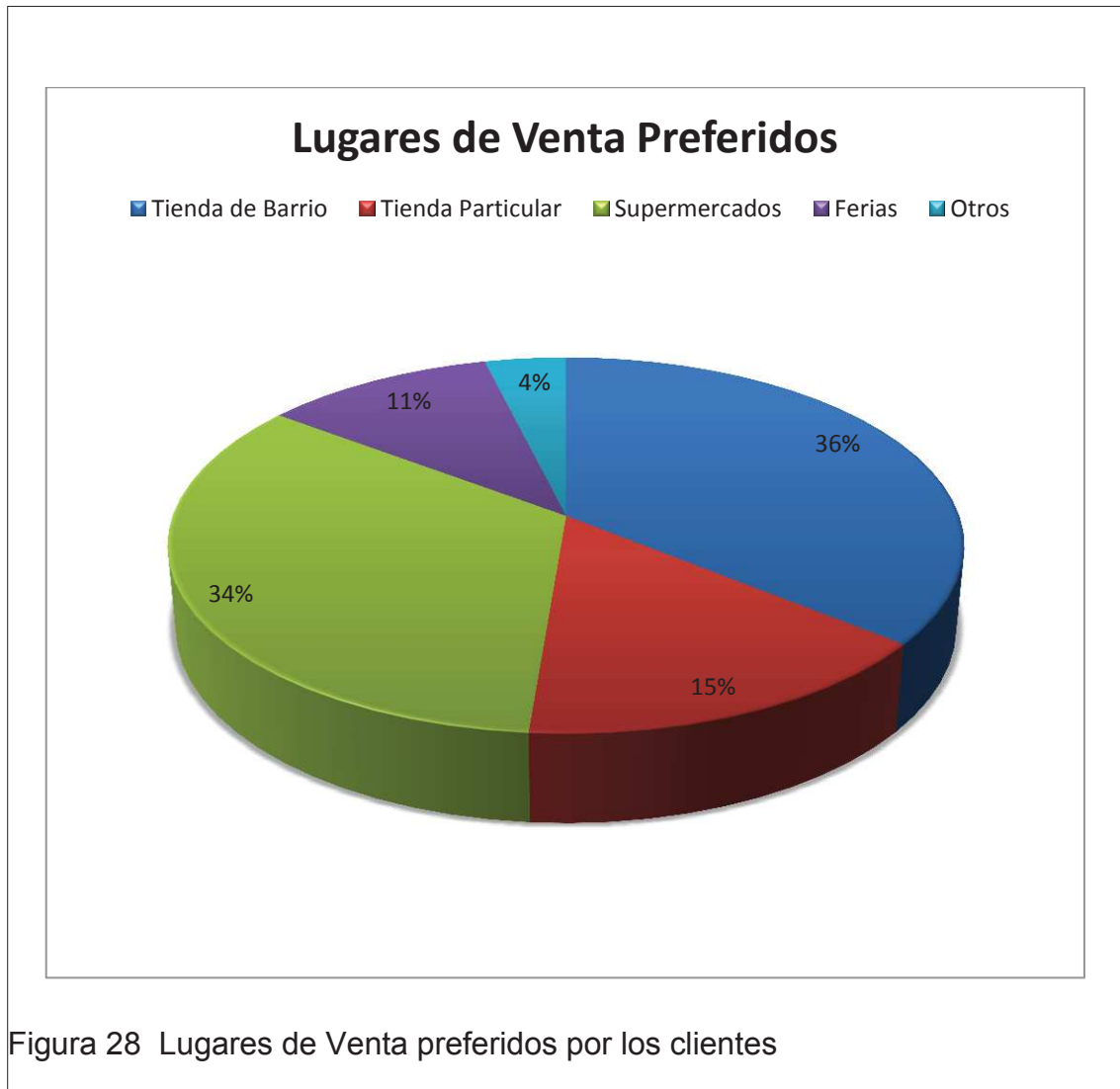


Figura 26 Disposición de pago por parte de los clientes

La figura 26 nos muestra la disposición de pago por parte de los clientes en el caso de los popcakes de chocolate con quinua, la disposición de pago es de 1 dólar con el 46% y más de 1 dólar con el 41%. Por otra parte los alfajores de manjar con quinua tienen una disposición de pago de 1 dólar con el 57% y más de un dólar con un 14%. Y por último las galletas de quinua tienen una disposición de pago de 1 dólar con el 51% y menos de 1 dólar con el 35%. Estos datos nos permitirán tener un pauta de cuánto está dispuesto a pagar el mercado por estos productos y poder determinar de mejor manera los precios de venta al público.



La figura número 27 nos explica cómo desea consumir los productos el cliente. Un 35% prefiere comerlo como snack, seguido de un 29% que optaría por postre y un 20% que lo comería como golosinas. Estos datos nos ayudan a entender el mercado y definir en qué fechas o bajo qué condiciones se consumirían en mayor cantidad. A su vez, nos da una guía de dónde se podría vender de mejor manera estos productos, en este caso puede ser en tiendas de barrio ya que son solicitados para comerlos como bocadillo. También se los podría vender en delicatessen ya que la gente también desearía comerlos como postre después de alguna comida.



En la figura 28 podemos determinar que nuestros puntos de venta más cotizados podrían ser las tiendas de barrio ya que tienen un 36%, los supermercados con un 34% y por último en una tienda Cakenua con un 15%, misma que aún no es factible debido al monto de inversión. En las tiendas de barrio y en los supermercados son los mejores puntos de venta masivos, donde Cakenua expondría a menor precio sus productos pero ganaría en el volumen de mercancía vendida.

4.5.2. Entrevistas

Entrevista # 1

Perfil del entrevistado

Nombre: Daniel Rodrigo Arteaga Gallardo

Profesión: Ingeniero Químico

Edad: 28 años

Empresa: Facultad de Gastronomía Universidad de las Américas

Cargo: Docente Investigativo

1. ¿Sabe usted cuáles son las características nutricionales de la Quinua?

“Sí, la quinua en su composición básica tiene un gran porcentaje de proteína, carbohidrato polisacárido energético y carbohidrato polisacárido estructural, fibra y almidones con una base importante de proteínas con un aproximado del 20 al 25%.”

2. ¿Conoce usted cuáles son sus beneficios a la salud?

“Depende de la cantidad de consumo de la quinua, los beneficios que traen hacia el consumo son similares al consumo de cualquier otro pseudo cereal en este caso la quinua nos aporta gran fuente de energía al tener almidones energéticos, al mismo tiempo que el consumo de quinua puede ayudar al sistema digestivo por su contenido de fibra y nos ayuda a la regulación del cuerpo debido a sus proteínas.”

3. ¿Conoce usted qué valores curativos tiene?

“No. “

4. ¿Sabe usted cuál es la forma correcta de ingerirlo?

“La forma correcta de ingerirlo primero es lavándola completamente, puesto que el grano puede contener quinina, que es una toxina en la superficie del grano de una pseudo gramínea, de la forma de comerla, hay muchas formas de comerla una de las formas comúnmente es reventar el grano de quinua o expandir el grano de quinua cocinando en agua por un largo periodo de tiempo para después hacerle sopas, consomés, secarlo con arroz o tostarlo como un grano tostado.”

5. ¿En qué cantidad es beneficioso para la salud?

“En una cantidad aproximada de una a tres porciones diarias máximo.”

6. ¿Usted considera que productos como galletas de quinua, popcakes de quinua y alfajores de quinua pueden ser beneficiosos para la salud?

“Sí, al darnos una fuente de carbohidrato no tan refinado como el de otro tipo de harinas, sino más bien propia del grano de la quinua que incluya todo su fibra integral.”

Conclusión

En conclusión se puede decir que la quinua es muy beneficiosa para el sistema digestivo por su aporte de fibra, también ayuda a la regulación del cuerpo por sus proteínas y aporta con gran cantidad de energía. Para consumirla apropiadamente se la puede cocer y tostar, se la puede consumir en las tres comidas principales en el día. También dice que los productos de pastelería con quinua pueden aportar con fibra, carbohidrato y proteínas que son los tres elementos que se necesita consumir diariamente.

Entrevista # 2

Perfil del entrevistado

Nombre: Andrea Carolina Aleaga Figueroa

Edad: 29

Cargo: Docente

Empresa: Universidad de las Américas

1. **¿Sabe usted cuáles son las características nutricionales de la Quinoa?**

“Sí, la quinoa al ser considerada un pseudo cereal mantiene las cualidades de todos los cereales, es la única semilla que tiene en su composición todos los ocho aminoácidos esenciales que necesita el ser humano, por ende se lo puede considerar una proteína de alto valor biológico, es una muy buena fuente de hierro, magnesio, calcio, fósforo, vitamina E y ácido fólico, lo que lo hace casi como que sus características lo pueden fácilmente reemplazar al consumo de carne.”

2. **¿Conoce usted cuáles son sus beneficios a la salud?**

“La quinoa al ser muy completa, muy asimilable y de fácil digestión también resulta ser rica en fibra y no tiene gluten entonces es apto para que cualquier persona que tenga problemas en todo lo que es intolerancia al gluten, resulta ser un alimento rico en proteínas entonces obviamente de esa manera nosotros podemos impedir o detener que otros procesos también de desnutrición si es que nosotros incluimos la quinoa de manera adecuada en la alimentación, nosotros a través de la quinoa también se pueden tratar ciertas dietas específicas para ciertas enfermedades dentro de estas se encuentran todo lo que es la gastritis, en el manejo de diabéticos también ha resultado algo muy bueno ya que el índice glicémico de la quinoa no es muy alto entonces se absorbe

lentamente en la sangre y eso es obvio muy importante para los diabéticos, ayuda también a bajar el colesterol y también ayuda a mantener estables los niveles de tensión arterial de presión arterial en la sangre.”

3. ¿Conoce usted qué valores curativos tiene?

“Veras, antiguamente la quinua se utilizaba en emplastes, para con algunos licores para todo lo que es la curación de fracturas, algo externo, pero actualmente se le atribuye ciertas curaciones gástricas más que nada a nivel interno, se conoce también que puede ayudar en problemas de estreñimiento y demás.”

4. ¿Sabe usted cuál es la forma correcta de ingerirlo?

“Puedes consumirlo de dos maneras, la primera sería cocinando porque si es necesario que se transforme la proteína para que el cuerpo pueda asimilar, crudo no se lo recomienda mucho a menos de que sea en brotes, osea tienes que hacer brotar a la semilla para que puedas digerir la proteína.”

5. ¿En qué cantidad es beneficioso para la salud?

“Bueno no hay un limitante, la quinua como tal es rica en almidón, carbohidratos y proteínas, entonces depende de a qué grupo quieras atacar, si es que tú quieres suplantar la proteínas puedes fácilmente comer unas 3 a 4 porciones de quinua todos los días, pero en cambio si quieres cubrirte más de carbohidratos puedes extenderte un poco más, pero obviamente todo con medida.”

6. ¿Usted considera que productos como galletas de quinua, popcakes de quinua y alfajores de quinua pueden ser beneficiosos para la salud?

“Claro, porque si ya resulta súper necesario el consumo de algún postre o algún dulce si pueden darle un valor agregado como es el de adicionarle una proteína de alto valor biológico, obviamente resulta más interesante porque vamos a tener no solamente las calorías huecas de los postres sino que vamos a tener aparte la proteína.”

Conclusión

En conclusión se puede decir que la quinua nos aporta con gran cantidad de nutrientes tales como proteínas, carbohidratos, almidones y los ocho aminoácidos esenciales para el cuerpo, también comenta que la quinua ayuda a reducir el nivel de colesterol, a la diabetes, hipertensión, gastritis, estreñimiento, a la desnutrición y puede ser una opción de alimento para las personas intolerantes al gluten, la forma correcta de ingerirlo es cocido o en brotes para poder asimilar la proteína. La cantidad de consumo al día es de 3 a 4 porciones, que pueden ser consumidas en postres para no solo consumir calorías huecas sino también algo que nos aporte positivamente al cuerpo.

Entrevista # 3

Perfil del entrevistado

Nombre: Estefanía Monje Rameix

Edad: 30

Cargo: Docente

Empresa: Universidad de las Américas

1. ¿Sabe usted cuáles son las características nutricionales de la Quinua?

“Sí, los componentes más importantes de la quinua son: la fibra, los carbohidratos, las proteínas y los ocho aminoácidos esenciales para el cuerpo.”

2. ¿Conoce usted cuáles son sus beneficios a la salud?

“Sí, la quinua tiene un sin número de beneficios entre ellos son: que ayuda a la limpieza del sistema digestivo, aporta con los ocho aminoácidos esenciales que necesita el cuerpo diariamente para su correcto funcionamiento y por último nos ayuda a la recuperación de enfermedades virales e inflamaciones.”

3. ¿Conoce usted qué valores curativos tiene?

“Como ya mencione anteriormente la quinua nos ayuda a la prevención y recuperación de problemas como inflamaciones y enfermedades virales. “

4. ¿Sabe usted cuál es la forma correcta de ingerirlo?

“La forma correcta de ingerirla es cociéndola en agua hasta que las semillas se revienten.”

5. ¿En qué cantidad es beneficioso para la salud?

“Para que la quinua llegue a ser beneficiosa para la salud lo recomendable es ingerir mínimo 80g al día.”

6. ¿Usted considera que productos como galletas de quinua, popcakes de quinua y alfajores de quinua pueden ser beneficiosos para la salud?

“Depende de los otros ingredientes y de la cantidad de consumo de estos productos, pero si ayudaría a dar una alternativa adicional para cumplir con la cantidad diaria necesaria de quinua.”

Conclusión:

En conclusión la quinua nos aporta con una gran cantidad de aminoácidos esenciales, fibra, carbohidratos y proteínas que nos ayudan a un buen funcionamiento del cuerpo, su forma correcta de ingerirlo es cocida con un mínimo de 80 gr al día. Los productos de pastelería con quinua pueden dar una opción adicional para lograr el consumo de 80gr al día, que es la cantidad recomendada.

Conclusión General:

En conclusión la quinua es un cereal que aporta gran cantidad de minerales, aminoácidos, fibra, carbohidrato, proteínas entre otros. Tiene distintas funciones que mejoran la actividad del cuerpo. Se debe consumir este cereal cocido en agua para poder aprovechar sus nutrientes y por último que es un ingrediente muy bueno para la salud ya que tiene un sin número de beneficios. Las entrevistas realizadas tienen el fin de explicar temas importantes para dar soporte a la investigación realizada en este proyecto, las preguntas fueron las mismas para los distintos expertos ya que se deseaba conocer los distintos puntos de vista de diferentes profesionales sobre un mismo tema, para poder recolectar importante información y así poder entender mejor muchos puntos de vista de este tema en específico.

4.6. Plan estratégico

Después de analizar los resultados de la investigación de mercado se puede plantear distintas estrategias para impulsar los productos. Las estrategias serían las siguientes:

- Brindar un producto de calidad, estéticamente atractivo, delicioso y funcional.
- Ofrecer un producto que se adapte a las temporadas y festividades, que sea más personalizado, atractivo y llamativo para el cliente.
- Contar con personal capacitado y eficaz para la correcta distribución de los productos.
- Tener proveedores de calidad que brinden precios adecuados para garantizar la calidad del producto.
- Ofrecer el producto en lugares estratégicos de venta, como supermercados y tiendas.
- Ofrecer los productos en varias plazas de venta, para que sean más accesibles.
- Diseñar el producto para que sea fácil de servir, llevar y comer.
- Ofrecer un producto siempre fresco.

- Diseñar una excelente presentación que sea atractivo a la vista del cliente.

- Mantener los precios de venta al público en un nivel competitivo.

CAPÍTULO V

5. PLAN DE MARKETING

5.1. Objetivos de Marketing

- Definir los precios adecuados de los productos en base al mercado y al costo de producción.
- Definir las plazas donde se venderá el producto.
- Definir cómo se va a promocionar e impulsar los productos.
- Especificar cómo va a ser la distribución del producto.

5.2. Plan estratégico de marketing

Es una serie de procesos que coordinan en forma efectiva los recursos para alcanzar los objetivos de la empresa dentro de un mercado en un producto específico (Boyd, Larréché, & MullinsO, 2005, pág. 10).

Como parte importante del desarrollo del plan estratégico de marketing es fundamental definir las características del producto, del precio, lugar de venta, y demás aspectos necesarios para una venta y comercialización efectiva y eficaz de un producto. Todas estas características permiten atraer la atención del mercado meta que en el caso de Cakenua son hombres y mujeres residentes en el centro norte de Quito de una edad aproximada de 15 a 55 años de edad, que sean de un estatus social medio alto, alto. Estos datos extraídos del estudio de mercado brindan un guía para una realización de procesos de marketing efectivo.

La estrategia principal de Cakenua es implantar un marketing local, el cual tiene como fin ajustar la marca y las promociones a las necesidades y deseos del segmento local, es decir del centro norte de Quito. Esta estrategia se

implantaré al comienzo de la empresa, una vez ésta crezca, las estrategias cambiarán.

5.3. Producto

Un producto es un objeto o servicio que puede ser ofrecido a un mercado para su uso o consumo con el fin de satisfacer una necesidad o un deseo (Kotler & Armstrong, 2013, pág. 196).

Los productos que se van a ofrecer son: popcakes de chocolate con quinua, galletas de vainilla con quinua y alfajores con manjar y quinua.

Dichos productos van a tener dos formas de ser adquiridos, la primera es en tiendas, aplicando la producción en masa sin personalización y la segunda es bajo pedido totalmente personalizados en cuanto a presentación y empaques más sofisticados y llamativos.

El empaque es un recipiente o envoltura en el cual será presentado el producto, tiene como fin protegerlo y mantenerlo en buenas condiciones a su vez, sirve para impulsar la imagen y la marca con el objetivo de crear reconocimiento de inmediato por parte del consumidor, éste debe tener en cuenta colores y presentación llamativos (Kotler & Armstrong, 2013, pág. 204).

El empaque de los productos de Cakenua consiste en fundas de papel celofán sellados con cintas de colores de la marca, y con un adhesivo con la marca que contenga información de la empresa, fecha de elaboración y de expedición. El empaque está diseñado con los siguientes atributos:

- Es fácil de manipularlo y abrirlo
- La funda guarda en perfectas condiciones el producto
- No genera gran volumen de basura
- Permite apreciar el producto

- El logo es llamativo y manifiesta información necesaria (informa que es un producto elaborado con quinua sustentable y orgánica)
- Las cintas son un detalle de igual manera llamativo que mejora la presentación.



El empaque y la etiqueta informan al cliente que son productos artesanales y orgánicos lo cual es un valor agregado que nuestro mercado objetivo aprecia. Este empaque permitirá que el consumidor sea atraído y conozca un poco más del producto con solo una mirada rápida, ya que pondrá un poco más de atención por la excelente presentación y los colores fuertes que se escogieron para representarlo.

5.4. Precio

Para el establecimiento de los precios de venta al público de los productos se tomó en cuenta;

- Precios de productos de los competidores y precios de productos sustitutos.
- El valor agregado que posee el producto (elaborado con ingredientes sustentables y orgánicos de alta calidad).

- La imagen y el empaque del producto.
- El análisis de las encuestas que mostraba cuánto está dispuesto a pagar el cliente.
- El grado de producción
- El nicho de mercado que se desea dirigir (medio, medio alto y alto).
- Costo de producción:
 - **Materia prima:** La materia prima que compone los productos de Cakenua serán proveídos por vendedores al por mayor hasta que la empresa tenga el nivel de producción necesario para ser abastecidos por los productores que cumplan con las especificaciones necesarias. En el caso del ingrediente principal, la quinua orgánica, desde el comienzo de la producción el distribuidor oficial será Sumak Life que es una empresa que cumple con todas las condiciones necesarias y que aporta a la comunidad.
 - **Mano de obra:** El personal de Cakenua es reducido debido a que no existe todavía una considerable demanda del producto, el personal consta de Administrador y un pastelero y un ayudante de pastelero.
 - **Costos operativos:** Los costos operativos a su vez son reducidos debido a que la planta de producción es pequeña y aún no es masiva.

La estrategia que se va a aplicar en este caso es fijación de precios para línea de productos, la cual permite fijar los precios de varios artículos en un mismo nivel, pero varían dependiendo el costo de producción (Kotler & Armstrong, 2007, pág. 276). Esto no permitirá que los productos compitan entre sí y sean igual de productivos.

El cálculo detallado de los costos y los precios finales de venta al público se detallan en el capítulo financiero.

5.5. Promoción

Conjunto de actividades estratégicas con el fin de que se conozca el producto, comunicar sobre el producto, recordar y persuadir al cliente a que consuma más del producto en cuestión (Thomson, 2005).

El uso de redes sociales facilitará la distribución e información de las promociones al mercado meta. El objetivo de Cakenua es darse a conocer y lograr que el cliente pruebe los tres productos que se ofrece sin dejar de valorar el producto, ofreceremos las promociones siguientes:

- Por el precio de 2 lleve 3: Por la compra de un popcake y un alfajor gratis la galleta.
- Los tres productos de Cakenua por 3 dólares.

5.6. Estrategia de Distribución (Plaza)

El lugar en donde se venderán los productos será definido en base a las encuestas realizadas, las cuales dieron como resultado la venta en supermercados como: Supermaxi, Santa María, Magda y El Coral, también en tiendas/ delicatessen como Federrer, Español, la Suiza, el Cordobés, el Artesano, Oki Doki y Arbolito, en un futuro se piensa vender en un local propio de venta exclusiva.

La estrategia de Cakenua consiste en dirigirse a tiendas grandes donde existe gran afluencia de personas que son parte del mercado objetivo de la empresa.

5.7. Estrategias de comunicación:

La mezcla comunicacional que se utilizará consta de publicidad en:

- Redes sociales como Facebook, Twitter. Donde se impulsará el consumo de los productos por medio de promociones, se brindará información acerca de la empresa, de los lugares de venta, de la quinua y sus beneficios, para que la gente conozca más acerca de este maravilloso componente estrella.
- Ferias y eventos: Las ferias y eventos permitirán a la empresa explicar de manera personalizada sobre todo lo que conforma Cakenua, sus beneficios, dónde se lo puede conseguir y demás datos importantes. Además de impulsar su venta a un público que busca opciones saludables y diferentes
- Degustaciones en Ferias, Delicatesen y Supermercados: Las degustaciones permitirán al cliente probar el producto y conocer más de él.
- El empaque, marca y colores del producto también es parte de la estrategia de comunicación ya que llaman la atención del cliente por medio de la presentación.
- Revistas: Las revistas permitirán tener un espacio en donde se puede explicar al futuro cliente todo sobre la empresa y los beneficios de los productos que ésta ofrece.

CAPÍTULO VI

6. PLAN FINANCIERO

En este capítulo se puntualizará todos los movimientos monetarios que es necesario realizar en un negocio, se tocarán temas como costos de producción, inversión inicial, cálculos de ventas, proyecciones de ventas entre otros que nos ayudarán a conocer si el negocio es factible.

6.1. Receta estándar

Una receta estándar es un documento escrito que sirve como guía para elaborar platillos, este documento debe tener la siguiente información; cantidades exactas de ingredientes, forma de preparación, métodos de cocción, costo, ingredientes, fotografía, entre otros (Escuela de Gastronomía UDLA, s.f.). Los precios se han basado en cotizaciones de varios proveedores, pero el más conveniente fue García y Reinoso que es un establecimiento que vende toda clase de productos de pastelería a muy bajo precio y de excelente calidad, esta tienda será proveedora de la materia prima necesaria hasta tener una mayor producción y alcanzar a comprar directamente a los fabricantes.

A continuación se detallan las recetas estándar de los tres productos que ofrece Cakenua:

Tabla 6 Galletas de Vainilla con quinua

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	Galletas de Vainilla con Quinua			
Genero				
Porciones/Peso porción	10 Pax 45g x porción			
Fecha de elaboración				
Técnicas aplicadas				
Batería a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,075	K	Mantequilla	\$ 4,91	\$ 0,37
0,075	K	Quinua	\$ 1,80	\$ 0,14
0,200	K	Harina	\$ 0,72	\$ 0,14
0,050	K	Harina de quinua	\$ 7,00	\$ 0,35
0,06	K	Azúcar	\$ 0,78	\$ 0,05
10	U	Cinta	\$ 0,01	\$ 0,10
10	U	Adhesivo	\$ 0,04	\$ 0,40
10	U	Fundas	\$ 0,01	\$ 0,10
Fotografía	Procedimiento	Costo total:		\$ 1,64
		*Cremar la mantequilla con el azúcar, añadir la quinua y la harina		
	*Amasar hasta que esté homogénea y poner en la refrigeradora hasta que endurezca			
	*Sacar del refrigerador y cortar en pequeños trozos y ponerlos en una fuente engrasada y enharinada			
	*Hornéalas a 180°C por 15 min			

Tabla 7 Popcakes

Nombre de la receta	Popcakes de Chocolate con Quinua			
Genero				
Porciones/Peso porción	10 Pax, 30g			
Fecha de elaboración				
Técnicas aplicadas	Pastelería			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,018	K	Leche	\$ 0,85	\$ 0,02
0,036	K	Azúcar	\$ 0,78	\$ 0,03
0,037	K	Mantequilla	\$ 4,91	\$ 0,18
1	U	Huevos	\$ 3,60	\$ 0,12
0,066	K	Harina	\$ 0,72	\$ 0,05
0,013	K	Cacao	\$ 4,70	\$ 0,06
0,016	K	Harina de Quinua	\$ 7,00	\$ 0,11
0,011	K	Quinua	\$ 1,80	\$ 0,02
0,001	K	Polvo de hornear	\$ 9,83	\$ 0,01
1	U	Huevos	\$ 3,60	\$ 0,12
0,08	K	Chocolate Sucedáneo	\$ 6,00	\$ 0,48
0,02	K	Mantequilla	4,91	\$ 0,10
10	U	Fundas	\$ 0,01	\$ 0,10
10	U	Cinta	\$ 0,01	\$ 0,10
10	U	Adhesivo	\$ 0,04	\$ 0,40
Fotografía	Procedimiento	Costo total:		\$ 1,92
	*Cremar la mantequilla con el azúcar			
	*Separar las claras de las yemas, y poner poco a poco las yemas en la mantequilla y el azúcar, dejar cremar hasta que tome aire			
	*Poner la Leche y el harina con el polvo de hornear y cacao poco a poco,			
	*Poner la quinua y seguir mezclando			
	*Montar las claras y mezclarlas con la masa			
	*Poner en el molde enharinado y engrasado, llevar al horno por 20 min.			
	*Llevar a fuego al azúcar con un poco de agua hasta que llegue a 110C			
	*Simultáneamente montar las claras y poner poco a poco el almíbar			
	*Batir hasta que las claras estén firmes y poner la mantequilla con un Poco de cacao. Hacer bolitas de 30 g y poner palitos, enfriar en el refrigerador, y pasar los chupetes por chocolate y luego por			
	chispas de colores			

Tabla 8 alfajorcitos de Manjar y quinua

Nombre de la receta	Alfajorcitos con Quinua y manjar			
Genero				
Porciones/Peso porción	10 Pax, 55g			
Fecha de elaboración				
Técnicas aplicadas				
Batería a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,51	K	Harina	\$ 0,72	\$ 0,37
0,005	K	Sal	\$ 0,77	\$ 0,00
0,114	K	Manteca	\$ 1,00	\$ 0,11
0,030	K	Azúcar	\$ 0,78	\$ 0,02
1	U	Huevos	\$ 3,60	\$ 0,12
0,001	K	Polvo de hornear	\$ 9,83	\$ 0,01
0,136	L	Leche	\$ 0,85	\$ 0,12
0,050	K	harina de quinua	\$ 7,00	\$ 0,35
0,001	K	Esencia de Vainilla	\$ 3,00	\$ 0,00
0,050	K	Manjar de leche	\$ 4,14	\$ 0,21
0,05	K	Quinua	\$ 1,80	\$ 0,09
10	U	Adhesivo	\$ 0,04	\$ 0,40
10	U	Funda	\$ 0,01	\$ 0,10
10	U	Cinta	\$ 0,01	\$ 0,10
Fotografía	Procedimiento	Costo total:		\$ 2,00
	*Cernir la harina y mezclar con el polvo de hornear y la sal.			
	*Agregar la manteca y el azúcar y mezclar hasta obtener una textura granulada, añadir la esencia de vainilla, quinua y la leche amasar			
	Brevemente y dejar reposar en el refrigerador.			
	*Sobre la mesa enharinada, estirar la masa y cortar, acomodarlo en las			
	latas y llevarlos al horno a 180C hasta que estén cocidos			
	*Retirar del horno, dejar enfriar y rellenar de manjar			
	*Decorar con azúcar impalpable.			

6.2. Cálculo estimativo de nómina salarial

Los sueldos han sido elaborados acorde a una empresa que está iniciando su producción y que aún no obtiene mayores ganancias, por ello los salarios son bajos. Cakenua posee tres empleados, el ayudante de pastelero que sería contratado a medio tiempo con un sueldo de 177 USD que corresponde a la mitad del salario básico unificado, el pastelero que trabajaría a tiempo completo con un sueldo básico unificado de 354USD y el administrador que en este caso sería mi persona que para iniciar no tendría un sueldo hasta que la empresa obtenga la rentabilidad suficiente que permita soportar esta carga. Los sueldos irán aumentando conforme la empresa obtenga mayor rentabilidad con el fin de obtener fidelidad y bienestar en los empleados. Éstos de conformidad a su capacidad, irán ascendiendo de cargo y mejorando su salario. Los sueldos a su vez tienen otros rubros como; los aportes al IESS, décimos sueldos, aportes patronales y vacaciones (Ministerio de Relaciones Laborales, 2015).

Contando con estos puntos importantes el cálculo de sueldos mensuales sería el siguiente:

Tabla 9 Cálculo de nómina salarial

CARGO	NOMINA	(A) JORNADA ORDINARIA		(B) HORAS SUPLEMENTARIAS al 50% & al 100%					(C) JORNADAS NOCTURNAS al 25%		
		(A1) Sueldo Bruto Base	(A2) Valor x Hora Ordinaria Jornada de 8 horas (A1 ÷ 30 días ÷ 8 horas)	(B1) Valor \$ Total a pagar x Horas Suplementarias al 50% y 100% (B2xB3 + B4xB5)	(B2) Q Horas Suplementarias (Hasta las 12h00) al 50% extra	(B3) Valor x Hora Suplementaria al 50% extra (A2 x 1,5)	(B4) Q Horas Suplementarias (Desde las 12h00 hasta las 06h00) al 100% extra	(B5) Valor x Hora Suplementaria al 100% extra (A2 x 2)	(C1) Valor \$ Total a pagar x Horas en Jornada Nocturna al 25% (C2 x C3)	(C2) Q Horas en Jornada Nocturna al 25%	(C3) Valor x Hora en Jornada Suplementaria al 25% extra (A2 x 1,25)
Administrador	Nombre 1	\$ -	\$ -	\$ -	0	\$ -	0	\$ -	\$ -	0	\$ -
Pastelero	Nombre 2	\$ 354,00	\$ 1,48	\$ -	0	\$ 2,21	0	\$ 2,95	\$ -	0	\$ 1,84
Ayudante de Pastelero	Nombre 3	\$ 177,00	\$ 0,74	\$ -	0	\$ 1,11	0	\$ 1,48	\$ -	0	\$ 0,92
	TOTALES	\$ 531,00	\$ 0,74	\$ -	0	\$ 1,11	0	\$ 1,48	\$ -	0	\$ 0,92
		Valor Total a Pagar en Sueldos Brutos	Valor promedio Hora Ordinaria	Valor Total a Pagar en Horas Extraordinarias	TOTAL Q Horas Suplementarias (Hasta las 12h00)	Valor promedio Hora Suplementaria	TOTAL Q Horas Suplementarias (desde las 12h00)	Valor promedio Hora Suplementaria (desde las 06h00)	TOTAL a Pagar en Jornadas Nocturnas al 25%	TOTAL Q Horas en Jornada Nocturna al 25%	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna al 25%

Tabla 10 Cálculo de nómina salarial

(D) HORAS EXTRAS al 100% Cuando el empleado trabaja sábados, domingos (o sus días libres) o días feriados Tendrá un recargo del 100%			(E) TOTAL SUELDO BRUTO				APORTES al IESS Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social				
(D1)	(D2)	(D3)	(A1) Sueldo Base + (B1) H. Suplementarias + (C1) Horas J. Nocturna + (D1) Horas Extras	Sueldo Bruto ÷ 12 Meses	Sueldo Básico ÷ 12 Meses	Sueldo Bruto ÷ 360 días x 15 días	9,45% del sueldo Bruto (Paga el Empleado)	11,15% del Sueldo Bruto (Paga el Patrono)	SECAP 0,5% del Sueldo Bruto IECES 0,5% del Sueldo Bruto		
Valor \$ Total a pagar x Horas Extras al 100% (D2 x D3)	Q Horas Extras (Días libres y feriados) al 100%	Valor x Hora Extra 100% [A2 x 2]	(E) TOTAL SUELDO BRUTO	DTR Decimo Tercera Remuneración	DCR Decimo Cuarta Remuneración	Vacaciones 15 días al año	Aporte Empleado 9,45%	Aporte Patronal 11,15%	IECE 0,50% SECAP 0,50%		Sueldo Neto
\$ -	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	0	\$ 2,77	\$ 354,00	\$ 29,50	\$ 28,33	\$ 14,75	\$ 33,45	\$ 39,47	\$ 3,54	\$ -	\$ 469,59
\$ -	0	\$ 1,38	\$ 177,00	\$ 14,75	\$ 28,33	\$ 7,38	\$ 16,73	\$ 19,74	\$ 1,77	\$ -	\$ 248,96
\$ -	0	\$ 1,38	\$ 531,00	\$ 44,25	\$ 56,67	\$ 22,13	\$ 50,18	\$ 59,21	\$ 5,31	\$ -	\$ -
Valor Total a Pagar en Jornadas Nocturnas	Total Horas Jornada Nocturna	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna	TOTAL SUELDO BRUTO NOMINA	\$ 123,04			114,696			\$ 718,56	
				Previsión Mensual RRRH			Pago Mensual Aportes al IESS			Pago Mensual en Sueldos	
							\$ 718,56				
				Total Costo Mano Obra							

Costos de Producción y Porcentaje de Ganancia

Para conocer el porcentaje de ganancia de cada producto es necesario saber los costos de producción (materia prima, costos fijos y mano de obra) y el precio de venta al público.

A continuación se detallará y explicará mediante una tabla todos los costos que conlleva para realizar los tres productos de Cakenua y sus respectivos porcentajes de ganancia:

Tabla 11 Costo promedio de Producción

Costo Producción Promedio												
Productos	MP		CF		MO		COSTO TOTAL	Utilidad Bruta con Impuestos	% Utilidad	Precio sin IVA	Precio \$ + IVA	Promedio x Sección
Popcakes de chocolate	\$ 0,19	15%	\$ 0,04	3%	\$ 0,06	5%	\$ 0,29	\$ 0,96	77%	\$ 1,12	\$ 1,25	\$ 1,25
Galletas de vainilla	\$ 0,16	13%	\$ 0,04	3%	\$ 0,06	5%	\$ 0,26	\$ 0,99	79%	\$ 0,26	\$ 1,25	
Alfajores con manjar	\$ 0,20	16%	\$ 0,04	3%	\$ 0,06	5%	\$ 0,30	\$ 0,95	76%	\$ 0,30	\$ 1,25	
	Costo Promedio MP	15%	Costo Promedio OC	3%	Costo Promedio MO	5%		Utilidad Promedio	77%			

Como podemos observar en la tabla, el promedio de precio de venta al público de los tres productos en Cakenua es de 1, 25 y el de costos de producción es de 0,27 centavos, dando como resultado una rentabilidad del 77% con un promedio de ganancia de 0,97 centavos.

Los precios de cada producto fueron determinados por varios puntos importantes tales como; el costo de producción, los precios del mercado y el resultado del estudio de mercado que determinó cuánto dinero está dispuesto a pagar el cliente.

6.3. Presupuesto de Inversión

El presupuesto de inversión es el dinero necesario para empezar un negocio, representa todos los gastos pre operativos como equipos, herramientas y con ellos los costos operacionales de los primeros dos meses, hasta que la empresa gane lo suficiente como para pagar todos los gastos.

El Presupuesto de inversión inicial se divide en:

- Equipo y menaje de cocina

Tabla 12 Presupuesto de inversión inicial equipos y herramientas

Equipo Cocina						
	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones
Pesado	Cocineta 4 quemadores	Producción	1	\$ 65,00	\$ 65,00	Uso solo para derretir chocolate
	Horno	Producción	1	\$ 2.256,10	\$ 2.256,10	
	Refrigerador/congelador	Producción	1	\$ 795,00	\$ 795,00	
	Batidora industrial	Producción	1	\$ 500,69	\$ 500,69	
	Balanza	Producción	1	\$ 20,65	\$ 20,65	
	TOTAL EQUIPO PESADO COCINA					\$ 3.637,44
	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones
Menaje Cocina	Bowls	Producción	3	\$ 5,12	\$ 15,36	
	Tablas	Producción	1	\$ 7,00	\$ 7,00	
	Espatulas de goma	Producción	5	\$ 2,60	\$ 13,00	
	Espatulas de codo	Producción	1	\$ 75,00	\$ 75,00	
	Ollas 2 Q.	Producción	1	\$ 29,88	\$ 29,88	
	Cernidor	Producción	1	\$ 5,35	\$ 5,35	
	Esterilla antiadherente	Producción	6	\$ 34,84	\$ 209,04	
	Manga Pastelera	Producción	2	\$ 6,77	\$ 13,54	
	Boquilla lisa	Producción	2	\$ 0,83	\$ 1,66	Uso para poner el manjar en los alfajores
	Bandejas para hornear	Producción	6	\$ 11,18	\$ 67,08	
	Molde de Pastel	Producción	3	\$ 7,45	\$ 22,35	
Mesada	Producción	1	\$ 346,00	\$ 346,00		
TOTAL MENAJE COCINA					\$ 805,26	

En esta tabla podemos observar todos los equipos y menaje necesario para la elaboración de los tres productos de Cakenua y su respectiva inversión, para la elección de éstos se ha considerado que es una empresa artesanal que está comenzando sus operaciones y que la producción aún es menor.

- Gastos de RRHH, oficina y Otros

Tabla 13 Presupuesto de inversión inicial de RRHH, equipo de oficina, Otros gastos y total de préstamos más cuotas a pagar

Uniformes RRHH						Observaciones
Equipo	Destinatario	Cantidad				
Uniforme Cocina 1	Administrador	2	\$ 41,15	\$ 82,30		Administrador x 2 chaquetas c/u, cofias, delantal y pantalón
Uniforme Cocina 2	Pastelero1	2	\$ 41,15	\$ 82,30		Un Pasteleros x 2 chaquetas c/u, cofias, delantal y pantalón
Uniforme Cocina 3	Ayudante, limpieza	1	\$ 41,15	\$ 41,15		Un Ayudante de Pastelería x 2 chaquetas c/u, cofias, delantal y pantalón
TOTAL UNIFORMES				\$ 205,75		
Equipo Oficina & Administracion						Observaciones
Equipo	Destinatario	Cantidad				
Escritorio	Administracion	1	\$ 80,65	\$ 80,65		
Computadora	Administracion	1	\$ 524,11	\$ 524,11		
Impresora	Administracion	1	\$ 53,57	\$ 53,57		
Menaje Oficina	Administracion	1	\$ 40,00	\$ 40,00		
TOTAL EQUIPO OFICINA				\$ 698,33		
Otros						Observaciones
Equipo	Destinatario	Cantidad				
Furgón Fiat Fiorino	Transporte	1	\$ 20.990,00	\$ 20.990,00		
TOTAL OTROS				\$ 20.990,00		
TOTAL INVERSION INICIAL				\$ 26.336,78		Total de lo necesario a invertir en el inicio
Amortizacion de Equipos				\$ 438,95		60 Meses promedio de duracion equipos
TOTAL Capital de Trabajo MP				\$ 390,00		Materia Prima del primer Mes de Trabajo
TOTAL Capital de Trabajo MO				\$ 718,56		Mano de Obra del primer Mes de Trabajo
TOTAL Capital de Trabajo OC				\$ 485,00		Otros Costos del primer Mes de Trabajo
Posibles Meses en Contra				\$ 4.780,67		3 Primeros meses a perdida
TOTAL Préstamo a Solicitar				\$ 31.117,45		Total préstamo de Dinero
Intereses de Préstamo				\$ 1.555,87		
Total a Pagar				\$ 32.673,33		
12	Meses	Interes Simple	\$	2.722,78		
24	Meses	Interes Simple	\$	1.361,39		
36	Meses	Interes Simple	\$	907,59		
48	Meses	Interes Simple	\$	680,69		
60	Meses	Interes Simple	\$	544,56		

En esta tabla se puede observar el detalle de los uniformes que se requieren para satisfacer las necesidades de los tres empleados, mismo que constan de chaqueta, pantalón, cofia y delantal, con una inversión total de 698,33. Los gastos de oficina que han sido reducidos al mínimo necesario y otros que refiere al transporte que se necesitará para la distribución de los productos en los distintos supermercados y tiendas.

6.4. Costos Fijos

Los costos fijos son aquellos que son constantes en una empresa independientemente de lo que venda o produzca la empresa. (Baldiviezo & I., 2008)

En la tabla 14 se han ubicado los costos fijos que tendrá Cakenua mensualmente, como son servicios básicos, servicios complementarios y otros costos que refieren a publicidad, gasolina y limpieza del establecimiento. Estos costos son necesarios para el funcionamiento de la empresa.

Tabla 14 Costos fijos

OTROS COSTOS - COSTOS FIJOS		
Servicios Básicos		OBSERVACIONES
Agua	\$ 20,00	Consumo Básico
Luz	\$ 20,00	Consumo Básico
Telefonos & Celulares	\$ 50,00	Línea Fija + Plan de 1 Celular
Gas	\$ 150,00	Bobonas de Gas sin Subsidio Gubernamental
Internet	\$ 30,00	Oficina
Servicios Complementarios		
Contabilidad	\$ 50,00	Facturación bajo los 100 mil
Costos Bancarios	\$ 10,00	Retiros, Transferencias, Chequeras, Certificaciones, etc.
Equipos & Materiales		
Mantenimiento	\$ 20,00	Mantenimiento Equipo Pesado
Repocisión	\$ 10,00	Cocina
Material de Oficina	\$ 5,00	Papel, tinta, esferos, papel impresora, etc.
Otros Costos		
Marketing & Publicidad	\$ 50,00	Manejo de Cuenta Publicitaria Básica
Gasolina	\$ 50,00	Movilidad del negocio o del Administrador
Materiales de Limpieza	\$ 20,00	Materiales de limpieza
Otros Costos COSTOS FIJOS	\$ 485,00	<i>Todos los costos que no dependen del giro específico del negocio Independientemente de si se generan mes a mes</i>

6.5. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se refiere a la cantidad de ventas que se requieren para cubrir los costos variables y fijos de la empresa, es decir que en este punto de ventas no se gana ni se pierde, por ello el beneficio es igual a cero. (Definición. de, s.f) Para el cálculo se tomó en cuenta los diferentes precios de los productos de Cakenua, además de sus costos fijos y variables.

Tomando en cuenta que nuestro producto puede ser fácilmente adaptable a las temporadas o festividades, se puede aprovechar estas épocas de mayor venta, realizando modificaciones en la forma y decoración del producto sin alterar su composición, lo que querría decir que su producción saldría al mismo costo. Por esta razón Cakenua podría tener su punto de equilibrio en el mes de febrero.

En la tabla 13 se puede observar el cálculo del punto de equilibrio. Se estima que se debe vender alrededor de 2376 unidades de productos a lo largo del mes para poder alcanzar el punto de equilibrio.

Tabla 15 Punto de equilibrio

FEBRERO			
(A) % Consumo Mensual		33%	
Capacidad Instalada		TURNOS	
12000	PAZ	Total Paz	Total Paz
	% de venta	Venta total supermercado diario	TOTAL PAZ AL DIA
	60%	2376	2376
TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO			2376
TICKET PROMEDIO			\$ 1,25
FACTURACION FEBRERO			\$ 2.970,00
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 0,19
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 441,26
UTILIDAD BRUTA			\$ 2.528,74
MANO DE OBRA			\$ 718,56
GASTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 485,00
EBIDTA <small>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</small>			
			\$ 1.325,18
Amortizaciones & Depreciaciones			
			\$ 438,95
BAIT <small>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</small>			
			\$ 886,24
Intereses Bancarios <small>Interest</small>			
			\$ 541,63
BAT <small>Earnings Before Taxes, Depreciation and Amortization</small>			
			\$ 344,61
Impuestos <small>Taxes</small>			
			\$ 318,21
BDT <small>Earnings Before Depreciation and Taxes</small>			
			\$ 26,39

6.6. Proyección de Ventas

La proyección de ventas es un estimado nivel de ventas de un negocio en un tiempo establecido, su fin es determinar si un negocio es rentable o no. A su vez también se lo utiliza para saber cuántas unidades de cada producto se debe producir para la venta, este cálculo se basa en análisis de mercado y el estudio del entorno (Thompson, 2006).

La proyección de ventas mensuales varía dependiendo de las temporadas altas tales como el día de San Valentín, navidad entre otras, por esta razón la venta de cada mes no es regular y en estos meses se calcula un porcentaje más alto que en otros.

Para realizar la proyección anual es necesario tener una referencia de inflación anual que en este año es de 4,2%, el porcentaje del alza de precios de este año es de 2,60% y el porcentaje de alza de salarios básicos es del 4,11% (El comercio, s.f.).

La proyección de ventas fue elaborada con la premisa de que los tres empleados de Cakenua pueden elaborar un total de 600 productos al día entre las tres variedades que la empresa ofrece.

A continuación se mostrará una tabla que muestra la proyección del primer año de funcionamiento de Cakenua:

Tabla 15 Proyección de ventas año 1, meses 1, 2, 3 y 4

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año		1		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año		1		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año		1		
\$ 1,25 TICKET PROMEDIO \$ 0,19 COSTO MP PROMEDIO 0	ENERO			FEBRERO			MARZO			ABRIL		
	100 X Cuentas Mensual 25%			100 X Cuentas Mensual 33%			100 X Cuentas Mensual 25%			100 X Cuentas Mensual 33%		
Totales Paz	Capacidad Instalada			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada		
Totales Paz	Unidad de Productor			Unidad de Productor			Unidad de Productor			Unidad de Productor		
	12000	PAZ	Totales Paz	12000	PAZ	Totales Paz	12000	PAZ	Totales Paz	12000	PAZ	Totales Paz
	Venta total supermercado y			Venta total supermercado y			Venta total supermercado y			Venta total supermercado y		
	TOTAL PAZ AL DIA			TOTAL PAZ AL DIA			TOTAL PAZ AL DIA			TOTAL PAZ AL DIA		
	X de venta			X de venta			X de venta			X de venta		
	60%	1000	1000	60%	2376	2376	60%	1000	1000	60%	2376	2376
	TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO			TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO			TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO			TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL		
	1000			2376			1000			2376		
AÑO 1	TICKET PROMEDIO \$ 1,25			TICKET PROMEDIO \$ 1,25			TICKET PROMEDIO \$ 1,25			TICKET PROMEDIO \$ 1,25		
	FACTURACION ENERO \$ 2.250,00			FACTURACION FEBRER \$ 2.970,00			FACTURACION MARZO \$ 2.250,00			FACTURACION ABRIL \$ 2.250,00		
	COSTO MATERIA PRIMA \$ 0,19			COSTO MATERIA PRIMA \$ 0,19			COSTO MATERIA PRIMA \$ 0,19			COSTO MATERIA PRIMA \$ 0,19		
	STO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 334,29			COSTO MATERIA PRIMA \$ 441,24			COSTO MATERIA PRIMA \$ 334,29			COSTO MATERIA PRIMA \$ 441,24		
	UTILIDAD BRUTA \$ 1.915,71			UTILIDAD BRUTA \$ 2.528,74			UTILIDAD BRUTA \$ 1.915,71			UTILIDAD BRUTA \$ 2.528,74		
MANO DE OBRA \$ 710,56			MANO DE OBRA \$ 710,56			MANO DE OBRA \$ 710,56			MANO DE OBRA \$ 710,56			
STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 485,00			STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 485,00			STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 485,00			STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 485,00			
EBIDTA <small>Resultado antes de impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones</small>	\$ 712,16			\$ 1.325,18			\$ 712,16			\$ 1.325,18		
Amortizaciones y Depreciaciones	\$ 438,95			\$ 438,95			\$ 438,95			\$ 438,95		
BAIT <small>Resultado antes de impuestos e intereses</small>	\$ 273,21			\$ 886,24			\$ 273,21			\$ 886,24		
Pago de Préstamos o Deudas	\$ 541,63			\$ 541,63			\$ 541,63			\$ 541,63		
BAT <small>Resultado antes de impuestos e intereses e impuestos</small>	\$ (268,42)			\$ 344,61			\$ (268,42)			\$ 344,61		
Impuestos	\$ 241,07			\$ 318,21			\$ 241,07			\$ 318,21		
BDT <small>Resultado antes de impuestos e intereses e impuestos e depreciaciones</small>	\$ (509,49)			\$ 26,39			\$ (509,49)			\$ 26,39		

En la Tabla 15 podemos observar que el mes más productivo es febrero, esto se debe a que los productos de Cakenua cambian de presentación según la temporada o festividad sin necesidad de aumentar costos, esto nos brinda una ventaja competitiva, ya que nuestros productos no solo pueden ser consumidos como lunch, sino también pueden ser obsequios por el día del amor y de la amistad. El resto de meses no son muy productivos debido a que es un negocio nuevo y aún Cakenua no está posicionado en la mente del consumidor.

Tabla 16 Proyección ventas año 1, meses 5, 6, 7, 8, 9

Estado de Resultados Año		1		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año				1		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año				1	
		MAYO		JUNIO				JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE			
		[A] X Cosem Mensual 35%		[A] X Cosem Mensual 33%				[A] X Cosem Mensual 35%		[A] X Cosem Mensual 27%		[A] X Cosem Mensual 27%			
		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada	
		12000		PAE		Total Paz		Total Paz		PAE		Total Paz		Total Paz	
		TURNO		X de venta		Venta total supermar caduz y		TOTAL PAE AL DIA		TURNO		X de venta		Venta total supermar caduz y	
		Día		60x		2520		2520		Día		60x		2376	
		TOTAL SEMANA PROMEDIO		MAYO		2520		TOTAL SEMANA PROMEDIO		JUNIO		2376		TOTAL SEMANA PROMEDIO	
		TICKET PROMEDIO		\$ 1,25		TICKET PROMEDIO		\$ 1,25		TICKET PROMEDIO		\$ 1,25		TICKET PROMEDIO	
		FACTURACION		MAYO		*****		FACTURACION		JUNIO		*****		FACTURACION	
		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 0,19		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 0,19		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 0,19		COSTO MATERIA PRIMA	
		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 464,00		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 441,26		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 464,00		COSTO MATERIA PRIMA	
		UTILIDAD BRUTA		*****		UTILIDAD BRUTA		*****		UTILIDAD BRUTA		*****		UTILIDAD BRUTA	
		MANO DE OBRA		\$ 718,56		MANO DE OBRA		\$ 718,56		MANO DE OBRA		\$ 718,56		MANO DE OBRA	
		GASTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVO		\$ 485,00		GASTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVO		\$ 485,00		GASTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVO		\$ 485,00		GASTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVO	
		EBIDTA		*****		EBIDTA		*****		EBIDTA		*****		EBIDTA	
		Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 438,95		Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 438,95		Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 438,95		Amortizaciones & Depreciaciones	
		BAIT		*****		BAIT		\$ 886,24		BAIT		*****		BAIT	
		Intereses Bancarios		\$ 541,63		Intereses Bancarios		\$ 541,63		Intereses Bancarios		\$ 541,63		Intereses Bancarios	
		BAT		\$ 497,86		BAT		\$ 344,61		BAT		\$ 497,86		BAT	
		Impuestos		\$ 337,50		Impuestos		\$ 318,21		Impuestos		\$ 337,50		Impuestos	
		BDT		\$ 160,36		BDT		\$ 26,39		BDT		\$ 160,36		BDT	

En la tabla 16 podemos observar que los meses de julio y agosto son los menos productivos, esto se debe a que uno de los mercados objetivos son los estudiantes, y que consumen los productos Cakenua como refrigerio, así mismo se sabe que en estos meses del año la población se encuentra de vacaciones.

Tabla 17 Proyección ventas año 1, meses 9, 10, 11, 12

Resultados Año 1				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1			
SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
IAI X Cuentas Mensual		27%		IAI X Cuentas Mensual		45%		IAI X Cuentas Mensual		40%		IAI X Cuentas Mensual		80%	
Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor	
###	PAZ	Total Paz	Total Paz	###	PAZ	Total Paz	Total Paz	###	PAZ	Total Paz	Total Paz	###	PAZ	Total Paz	Total Paz
TURNO	% de venta	Venta total reparar cadav y	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	% de venta	Venta total reparar cadav y	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	% de venta	Venta total reparar cadav y	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	% de venta	Venta total reparar cadav y	TOTAL PAZ AL DIA
	60%	1944	1944		60%	3240	3240		60%	2880	2880		60%	5760	5760
TOTAL SEMANA SEPTIEMB PROMEDIO BRE				TOTAL SEMANA OCTUBRE PROMEDIO				TOTAL SEMANA NOVIEMB PROMEDIO RE				TOTAL SEMANA DICIEMB PROMEDIO RE			
1944				3240				2880				5760			
TICKET PROMEDIO \$ 1,25				TICKET PROMEDIO \$ 1,25				TICKET PROMEDIO \$ 1,25				TICKET PROMEDIO \$ 1,25			
FACTURACION SEPTIE \$ 2.430,00				FACTURACION OCTUBR \$ 4.050,00				FACTURACION NOVIEM \$ 3.600,00				FACTURACION DICIEM \$ 7.200,00			
COSTO MATERIA PRIMA \$ 9,19				COSTO MATERIA PRIMA \$ 9,19				COSTO MATERIA PRIMA \$ 9,19				COSTO MATERIA PRIMA \$ 9,19			
COSTO MATERIA PRIMA \$ 361,82				COSTO MATERIA PRIMA \$ 491,71				COSTO MATERIA PRIMA \$ 534,44				COSTO MATERIA PRIMA \$ 1.469,71			
UTILIDAD BRUTA \$ 2.068,37				UTILIDAD BRUTA \$ 3.448,29				UTILIDAD BRUTA \$ 3.065,14				UTILIDAD BRUTA \$ 6.130,29			
MANO DE OBRA \$ 718,56				MANO DE OBRA \$ 718,56				MANO DE OBRA \$ 718,56				MANO DE OBRA \$ 718,56			
GOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 485,00				GOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 485,00				GOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 485,00				GOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 485,00			
EBIDTA \$ 865,41				EBIDTA \$ 2.244,73				EBIDTA \$ 1.861,58				EBIDTA \$ 4.326,73			
Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438,95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438,95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438,95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438,95			
BAIT \$ 426,47				BAIT \$ 1.805,78				BAIT \$ 1.422,64				BAIT \$ 4.487,78			
Intereses Bancarios \$ 541,63				Intereses Bancarios \$ 541,63				Intereses Bancarios \$ 541,63				Intereses Bancarios \$ 541,63			
BAT \$ (115,16)				BAT \$ 1.264,15				BAT \$ 881,01				BAT \$ 3.346,15			
Impuestos \$ 260,36				Impuestos \$ 433,33				Impuestos \$ 385,71				Impuestos \$ 771,43			
BDT \$ (375,52)				BDT \$ 830,22				BDT \$ 495,29				BDT \$ 3.174,72			

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	0	
\$	3.130,12	-

En la Tabla 17 podemos observar que los meses de octubre, noviembre y diciembre son los más altos, esto se debe a que se aprovechará las festividades de halloween, día de los difuntos y navidad.

También se puede apreciar que el ingreso total anual es de 3. 130,12USD.

Las proyecciones para los siguientes 5 años se basan igualmente en el razonamiento antes detallado, pero con un porcentaje mayor debido a que la empresa será más reconocida, estas tablas se podrán apreciar en los anexos.

6.7. Pérdidas y Ganancias

En el siguiente cuadro se puede observar la ganancia total del año 2014. Este dato es resultado de la resta de costos fijos y gastos a la ganancia bruta. Cakenua ganará en el primer año de funcionamiento 3.313,12 USD ya que como se vio anteriormente Cakenua tiene un porcentaje de utilidad del 77% y de promedio en dinero es de 0,96 ctvs. de ganancia por producto vendido.

Tabla 18 Cuadro de Ganancias

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	0	
\$	3.130,12	-

6.8. Financiación

El presupuesto de financiación se obtendrá bajo un préstamo al Ing. Jaime Rodríguez con un interés al 5% anual. El préstamo será por la suma de 31.117,45 USD, adicionando el 5% de interés requerido por la persona que brindó el préstamo, el total sería de 32.673,33, el cual será cubierto en un periodo de cinco años en cuotas mensuales de 544,56USD.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- La inversión inicial fue pagada con un préstamo con un interés del 5% y fue diferido en un periodo de 5 años, por esta razón la inversión será recuperada en este periodo.
- No existe mucho conocimiento de las personas hacia la quinua.
- Las investigaciones respecto a la quinua aún son escasas pero están en ascenso.
- La idea de los productos Cakenua es innovadora y a los futuros clientes les atrae mucho la idea de consumir un producto delicioso y sano a la vez.
- Los factores más importantes del éxito de un producto son: el sabor, presentación y costo.
- Al ser productos que se venden en almacenes de venta masiva, la producción se va a volver intensiva.
- Se debe vender 2376 unidades mensuales para que el proyecto sea factible.
- La quinua es un producto de gran valor nutricional y curativo.
- La quinua es un producto muy adaptable a un sin número de productos de pastelería.
- La quinua es un producto que se está poniendo en boga y hay que aprovechar la oportunidad.
- Es posible crear más productos con base de quinua que lograrían ser bastante exitosos.
- Los productos nutritivos se están poniendo en boga y la quinua es un producto que puede adaptarse a las necesidades del cliente.

Recomendaciones

- Realizar una investigación de mercado más amplia y más detallada.
- Buscar proveedores más convenientes.
- Buscar más de un proveedor por producto.
- Buscar más zonas donde el producto pueda tener éxito.
- Definir políticas y procesos del negocio para tener un mejor manejo de resolución de problemas.
- Prever futuros problemas y riesgos en el negocio para poder evitarlos a tiempo.
- Investigar más a fondo sobre la contabilidad, facturas e impuestos.

REFERENCIAS

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (2014). *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de <http://www.controlsanitario.gob.ec/>
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (2014). *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de <http://www.controlsanitario.gob.ec/servicios/>
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (2014). *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de <http://www.controlsanitario.gob.ec/alimentos-procesados/>
- Aguirre, J., & Cabrera, A. (2006). *Semillas de Resistencia Alimentaria La Quinoa y la Maca Alimentos Andinos del Futuro*. Bogotá: Frutos de Utopía.
- Armendariz, M. (2013). *Quinoa Ecuador Sabores desde la Mitad del Mundo*. Quito: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.
- Baldivieso, L. A., & I., I. J. (03 de 2008). *Promonegocios.net*. Recuperado el 03 de 02 de 2015, de https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.promonegocios.net%2Fcostos%2Fcostos-fijos.html&ei=d7rSVMqEJoq6ggSbrYPQCw&usg=AFQjCNFzZQ4qiRz5JD62iQGZ4sxuwa2orA&sig2=_JMLS6JkdU1RXlvkwrptB
- Boyd, H., Larréché, J., & MullinsO, J. .: (2005). *Marketing Estratégico Enfoque de TOma de Decisiones* . Mexico D.F: Mc, Graw Hill.
- Coprobich. (2014). *Coprobich*. Obtenido de <http://es.coprobich.com/>
- Definición. de. (s.f). *Definición. de*. Recuperado el 03 de 02 de 2015, de <http://definicion.de/punto-de-equilibrio/>
- Definición.mx. (S.F.). *Definición. MX*. Obtenido de Definición. MX: <http://definicion.mx/sustentabilidad/>

- definiciónabc. (2007-2014). *Definición abc*. Obtenido de Definición abc:
<http://www.definicionabc.com/general/sustentabilidad.php>
- El comercio. (s.f.). *El Comercio.com*. Recuperado el 04 de Febrero de 2015, de
<http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/negocios/economia-ecuatoriana-se-incrementara-segun.html>
- El Universo. (24 de enero de 2014). *El UNiverso*. Recuperado el 11 de 11 de 2014,
de
<http://www.eluniverso.com/noticias/2014/01/24/nota/2075396/cambio-etiquetas-reune-empresarios-aun-dudas>
- Escuela de Gastronomía UDLA. (s.f.). *Manual de Cocina*. Universidad de las Américas.
- Heraldo Digital. (04 de Mayo de 2012). *Heraldo Digital*. Obtenido de
<http://www.heraldodelcanar.com/2012/03/04/gpc-entrego-maquina-escarificadora-a-socios-de-mushuk-yuyay/>
- INEC. (2010). *POBLACIÓN E INDICADORES DE LA ADMINISTRACION ZONAL SEGÚN PARROQUIAS*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2014,
de
<http://sthv.quito.gob.ec/images/indicadores/parroquia/Demografia.htm>
- Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual. (2014). *Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2014,
de <https://solicitudes.propiedadintelectual.gob.ec/casilleros/>
- Jacobsen, S.-E., & Sherwood, S. (2002). *Cultivo de Granos Andinos en Ecuador Informe sobre los rubros quinua, chocho y amaranto*. Quito: FAO; CIP; CRS.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2007). *Fundamentos de Marketing*. Naucalpan de Juárez: Pearson Prentice Hall.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos del Marketing*. Naucalpán de Juárez: Pearson.
- Malhotra, N. k. (2008). *Investigación de Mercados 5ta Edición*. Naucalpan de Juarez, Ciudad de México, México: Pearson Prentice Hall.

- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2014). *Ficha de la Quinoa*. Quito: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.
- Ministerio de Industrias y Productividad. (s.f.). *Servicios del Ministerio de Industrias y Productividad*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de <http://servicios.industrias.gob.ec/categorizacion-mipyme>
- Ministerio de Salud Pública. (s.f.). *Ministerio de Salud Pública*. Recuperado el 11 de 11 de 2014, de <http://www.salud.gob.ec/sistema-de-etiquetado-de-alimentos-procesados/?s=etiquetado+de+alimentos>
- Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2013). *Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Obtenido de Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca: <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/Silvana%20Vallejo.pdf>
- MUJICA, A., CANAHUA, A., & SARAVIDA, R. (s.f.). *Agronomía del cultivo de la Quinoa*. Obtenido de <http://www.rlc.fao.org/es/agricultura/produ/cdrom/contenido/libro03/cap2.htm>
- Sumak Life. (s.f.). *Sumak Life*. Obtenido de <http://www.sumaklife.com.ec/>
- Thompson, I. (Septiembre de 2006). *Promonegocios.net*. Recuperado el 03 de Febrero de 2015, de <http://www.promonegocios.net/venta/pronostico-ventas.html>
- Thomson, I. (Diciembre de 2005). *Promonegocios.net*. Recuperado el 10 de Febrero de 2015, de <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/promocion-definicion-concepto.html>
- MUJICA, A., CANAHUA, A., & SARAVIDA, R. (s.f.). *Agronomía del cultivo de la Quinoa*. Recuperado el 21 de Octubre del 2014 de: <http://www.rlc.fao.org/es/agricultura/produ/cdrom/contenido/libro03/cap2.htm>
- Departamento de Matemáticas UDLA (2014). *Fórmula para definir la muestra*. Quito, Ecuador.

Universidad de las Américas. (2013). *Reglamento para la ejecución y presentación de trabajos de titulación*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2014 de <http://blogs.udla.edu.ec/honestidad/normativa/>

ANEXOS

Anexo 1 Tabla de Rotación, ventas y estado de resultados Año 1

1.25 TICKET PROMEDIO COSTO MP PROMEDIO	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO			
	100 X Consumo Mensual 25%				100 X Consumo Mensual 33%				100 X Consumo Mensual 25%				100 X Consumo Mensual 33%				100 X Consumo Mensual 35%			
Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		
Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz
TURNO	X de waste	Venta total preparacion cador y	TOTAL PAZ AL DIA	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de waste	Venta total preparacion cador y	TOTAL PAZ AL DIA	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de waste	Venta total preparacion cador y	TOTAL PAZ AL DIA	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de waste	Venta total preparacion cador y	TOTAL PAZ AL DIA	TOTAL PAZ AL DIA	
Superventas	60x	1000	1000	1000	60x	2376	2376	2376	60x	1000	1000	1000	60x	2376	2376	2376	60x	2520	2520	2520
TOTAL SEMANA PROMEDIO	ENERO	1000			FEBRERO	2376			MARZO	1000			ABRIL	2376			MAYO	2520		
TICKET PROMEDIO	\$ 1.25				\$ 1.25				\$ 1.25				\$ 1.25				\$ 1.25			
FACTURACION	ENERO	\$ 2,250.00			FEBRERO	\$ 2,976.00			MARZO	\$ 2,250.00			ABRIL	\$ 2,976.00			MAYO	\$ 3,150.00		
COSTO MATERIA PRIMA	\$ -				\$ -				\$ -				\$ -				\$ -			
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA	\$ -				\$ -				\$ -				\$ -				\$ -			
UTILIDAD BRUTA	\$ 2,250.00				\$ 2,976.00				\$ 2,250.00				\$ 2,976.00				\$ 3,150.00			
MANO DE OBRA	\$ 716.56				\$ 716.56				\$ 716.56				\$ 716.56				\$ 716.56			
TOS FIJOS - GASTOS OPERATI	\$ 485.44				\$ 485.44				\$ 485.44				\$ 485.44				\$ 485.44			
EBIOTA	\$ 1,846.44				\$ 1,764.44				\$ 1,846.44				\$ 1,764.44				\$ 1,846.44			
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 438.95				\$ 438.95				\$ 438.95				\$ 438.95				\$ 438.95			
BAIT	\$ 647.59				\$ 1,327.59				\$ 647.59				\$ 1,327.59				\$ 1,597.59			
Pago de Préstamos o Deudas	\$ 524.48				Intereses Bancarios	\$ 524.48			Intereses Bancarios	\$ 524.48			Intereses Bancarios	\$ 524.48			Intereses Bancarios	\$ 524.48		
BAT	\$ 93.42				BAT	\$ 983.42			BAT	\$ 93.42			BAT	\$ 983.42			BAT	\$ 983.42		
Impuestos	\$ 241.47				Impuestos	\$ 318.21			Impuestos	\$ 241.47			Impuestos	\$ 318.21			Impuestos	\$ 337.50		
BDT	\$ (157.66)				BDT	\$ 485.20			BDT	\$ (157.66)			BDT	\$ 485.20			BDT	\$ 645.92		

JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE						
100 X Consumo Mensual 33%				100 X Consumo Mensual 35%				100 X Consumo Mensual 27%				100 X Consumo Mensual 27%				100 X Consumo Mensual 45%						
Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor				
Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz		
TURNO	X de waste	Venta total preparacion cador y	TOTAL PAZ AL DIA	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de waste	Venta total preparacion cador y	TOTAL PAZ AL DIA	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de waste	Venta total preparacion cador y	TOTAL PAZ AL DIA	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de waste	Venta total preparacion cador y	TOTAL PAZ AL DIA	TOTAL PAZ AL DIA			
Superventas	60x	2376	2376	2376	60x	2520	2520	2520	60x	1944	1944	1944	60x	1944	1944	60x	3240	3240	3240			
TOTAL SEMANA PROMEDIO	JUNIO	2376			JULIO	2520			AGOSTO	1944			SEPTIEN	1944			OCTUBRE	3240				
TICKET PROMEDIO	\$ 1.25				\$ 1.25				\$ 1.25				\$ 1.25				\$ 1.25					
FACTURACION	JUNIO	\$ 2,976.00			FACUTACION	JULIO	\$ 3,150.00			FACUTACION	AGOSTO	\$ 2,430.00			FACUTACION	SEPTIEN	\$ 2,430.00			FACUTACION	OCTUBRE	\$ 4,050.00
COSTO MATERIA PRIMA	\$ -				COSTO MATERIA PRIMA	\$ -				COSTO MATERIA PRIMA	\$ -				COSTO MATERIA PRIMA	\$ -				COSTO MATERIA PRIMA	\$ -	
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA	\$ -				COSTO TOTAL MATERIA PRIMA	\$ -				COSTO TOTAL MATERIA PRIMA	\$ -				COSTO TOTAL MATERIA PRIMA	\$ -				COSTO TOTAL MATERIA PRIMA	\$ -	
UTILIDAD BRUTA	\$ 2,976.00				UTILIDAD BRUTA	\$ 3,150.00				UTILIDAD BRUTA	\$ 2,430.00				UTILIDAD BRUTA	\$ 2,430.00				UTILIDAD BRUTA	\$ 4,050.00	
MANO DE OBRA	\$ 716.56				MANO DE OBRA	\$ 716.56				MANO DE OBRA	\$ 716.56				MANO DE OBRA	\$ 716.56				MANO DE OBRA	\$ 716.56	
TOS FIJOS - GASTOS OPERATI	\$ 485.44				TOS FIJOS - GASTOS OPERATI	\$ 485.44				TOS FIJOS - GASTOS OPERATI	\$ 485.44				TOS FIJOS - GASTOS OPERATI	\$ 485.44				TOS FIJOS - GASTOS OPERATI	\$ 485.44	
EBIOTA	\$ 1,766.44				EBIOTA	\$ 1,946.44				EBIOTA	\$ 1,226.44				EBIOTA	\$ 1,226.44				EBIOTA	\$ 2,846.44	
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 438.95	
BAIT	\$ 1,327.59				BAIT	\$ 1,597.59				BAIT	\$ 787.59				BAIT	\$ 787.59				BAIT	\$ 2,407.59	
Intereses Bancarios	\$ 524.48				Intereses Bancarios	\$ 524.48				Intereses Bancarios	\$ 524.48				Intereses Bancarios	\$ 524.48				Intereses Bancarios	\$ 524.48	
BAT	\$ 93.42				BAT	\$ 983.42				BAT	\$ 263.42				BAT	\$ 263.42				BAT	\$ 1,883.42	
Impuestos	\$ 318.21				Impuestos	\$ 337.50				Impuestos	\$ 264.34				Impuestos	\$ 264.34				Impuestos	\$ 433.53	
BDT	\$ 485.20				BDT	\$ 645.92				BDT	\$ 3.06				BDT	\$ 3.06				BDT	\$ 1,449.49	

OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE															
100 X Cosecha Mensual				45%				100 X Cosecha Mensual				40%				100 X Cosecha Mensual				80%			
Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor	
12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz
TURNO	X de venta	Venta total supermercado y	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de venta	Venta total supermercado y	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de venta	Venta total supermercado y	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de venta	Venta total supermercado y	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de venta	Venta total supermercado y	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de venta	Venta total supermercado y	TOTAL PAZ AL DIA
	60%	3240	3240		60%	2880	2880		60%	5760	5760		60%	5760	5760		60%	5760	5760		60%	5760	5760
TOTAL SEMANA PROMEDIO			OCTUBRE	3240	TOTAL SEMANA PROMEDIO			NOVIEMBRE	2880	TOTAL SEMANA PROMEDIO			DICIEMBRE	5760	TOTAL SEMANA PROMEDIO			5760					
TICKET PROMEDIO			\$	1.25	TICKET PROMEDIO			\$	1.25	TICKET PROMEDIO			\$	1.25	TICKET PROMEDIO			\$	1.25				
FACTURACION			OCTUBRE	\$	4,050.00	FACTURACION			NOVIEMBRE	\$	3,600.00	FACTURACION			DICIEMBRE	\$	7,200.00						
COSTO MATERIA PRIMA			\$	-	COSTO MATERIA PRIMA			\$	-	COSTO MATERIA PRIMA			\$	-	COSTO MATERIA PRIMA			\$	-				
UTILIDAD BRUTA			\$	4,050.00	UTILIDAD BRUTA			\$	3,600.00	UTILIDAD BRUTA			\$	7,200.00	UTILIDAD BRUTA			\$	7,200.00				
MANO DE OBRA			\$	718.56	MANO DE OBRA			\$	718.56	MANO DE OBRA			\$	718.56	MANO DE OBRA			\$	718.56				
STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$	495.00	STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$	495.00	STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$	495.00	STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$	495.00				
EBIDTA			\$	2,846.44	EBIDTA			\$	2,396.44	EBIDTA			\$	5,996.44	EBIDTA			\$	5,996.44				
Amortizaciones & Depreciaciones			\$	438.95	Amortizaciones & Depreciaciones			\$	438.95	Amortizaciones & Depreciaciones			\$	438.95	Amortizaciones & Depreciaciones			\$	438.95				
BAIT			\$	2,407.50	BAIT			\$	1,957.50	BAIT			\$	5,557.50	BAIT			\$	5,557.50				
Intereses Bancarios			\$	524.88	Intereses Bancarios			\$	524.88	Intereses Bancarios			\$	524.88	Intereses Bancarios			\$	524.88				
BAT			\$	1,882.62	BAT			\$	1,432.62	BAT			\$	5,032.62	BAT			\$	5,032.62				
Impuestos			\$	433.93	Impuestos			\$	385.71	Impuestos			\$	771.43	Impuestos			\$	771.43				
BDT			\$	1,448.69	BDT			\$	1,047.70	BDT			\$	4,261.99	BDT			\$	4,261.99				

BDT Annual	AÑO	Crecimiento
	0	
\$	9,197.41	-

Año2

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año		2		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año		2		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año		2									
TICKET PROMEDIO	\$ 1.28			TICKET PROMEDIO	\$ -			TICKET PROMEDIO	\$ -										
COSTO MP PROMEDIO	\$ -			COSTO MP PROMEDIO	\$ -			COSTO MP PROMEDIO	\$ -										
X de venta de Precio PVP	2.60%			X de venta de Precio PVP	2.60%			X de venta de Precio PVP	2.60%										
Inflacion Anual ZONA	2.70%			Inflacion Anual ZONA	2.70%			Inflacion Anual ZONA	2.70%										
Incremento Salarial Anual	4.11%			Incremento Salarial Anual	4.11%			Incremento Salarial Anual	4.11%										
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO	0 - 382			ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO	0 - 382			ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO	0 - 382										
AÑO 2	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO								
	100 X Cosecha Mensual		30%		100 X Cosecha Mensual		40%		100 X Cosecha Mensual		30%								
	Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor								
	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz	12000	PAZ	Total Paz	Total Paz							
	TURNO	X de venta	Venta total supermercado y	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de venta	Venta total supermercado y	TOTAL PAZ AL DIA	TURNO	X de venta	Venta total supermercado y	TOTAL PAZ AL DIA							
		30%	1000	1000		30%	1440	1440		30%	1000	1000							
	TOTAL SEMANA PROMEDIO			ENERO	1000	TOTAL SEMANA PROMEDIO			FEBRERO	1440	TOTAL SEMANA PROMEDIO			MARZO	1000				
	TICKET PROMEDIO			\$	1.28	TICKET PROMEDIO			\$	1.28	TICKET PROMEDIO			\$	1.28				
	FACTURACION			ENERO	\$	5,548.40	FACTURACION			FEBRERO	\$	7,347.20	FACTURACION			MARZO	\$	5,548.40	
	COSTO MATERIA PRIMA			\$	-	COSTO MATERIA PRIMA			\$	-	COSTO MATERIA PRIMA			\$	-	COSTO MATERIA PRIMA			\$
UTILIDAD BRUTA			\$	5,548.40	UTILIDAD BRUTA			\$	7,347.20	UTILIDAD BRUTA			\$	5,548.40	UTILIDAD BRUTA			\$	6,463.40
MANO DE OBRA			\$	748.89	MANO DE OBRA			\$	748.89	MANO DE OBRA			\$	748.89	MANO DE OBRA			\$	748.89
STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$	498.19	STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$	498.19	STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$	498.19	STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$	498.19
EBIDTA			\$	4,294.21	EBIDTA			\$	6,141.91	EBIDTA			\$	4,294.21	EBIDTA			\$	5,217.41
Amortizaciones & Depreciaciones			\$	438.95	Amortizaciones & Depreciaciones			\$	438.95	Amortizaciones & Depreciaciones			\$	438.95	Amortizaciones & Depreciaciones			\$	438.95
BAIT			\$	3,855.27	BAIT			\$	5,702.97	BAIT			\$	3,855.27	BAIT			\$	4,778.47
Intereses Bancarios			\$	655.10	Intereses Bancarios			\$	655.10	Intereses Bancarios			\$	655.10	Intereses Bancarios			\$	655.10
BAT			\$	3,200.17	BAT			\$	5,047.87	BAT			\$	3,200.17	BAT			\$	4,123.37
Impuestos			\$	593.61	Impuestos			\$	791.49	Impuestos			\$	593.61	Impuestos			\$	692.55
BDT			\$	2,606.55	BDT			\$	4,255.48	BDT			\$	2,606.55	BDT			\$	3,431.02

MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE			
40%				40%				35%				20%				25%			
Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor	
12000	PAX	Total Pax	Total Pax	12000	PAX	Total Pax	Total Pax	12000	PAX	Total Pax	Total Pax	12000	PAX	Total Pax	Total Pax	12000	PAX	Total Pax	Total Pax
% de venta	Venta total	TOTAL PAX AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAX AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAX AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAX AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAX AL DIA	
30%	1440	1440		30%	1440	1440		30%	1260	1260		30%	720	720		30%	900	900	
TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE			
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4			
TICKET PROMEDIO \$ 1.23				TICKET PROMEDIO \$ 1.23				TICKET PROMEDIO \$ 1.23				TICKET PROMEDIO \$ 1.23				TICKET PROMEDIO \$ 1.23			
FACTURACION MAYO \$ 7,347.24				FACTURACION JUNIO \$ 7,347.24				FACTURACION JULIO \$ 6,463.49				FACTURACION AGOSTO \$ 3,693.68				FACTURACION SEPTIEMBRE \$ 4,617.89			
COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -			
UTILIDAD BRUTA \$ 7,347.24				UTILIDAD BRUTA \$ 7,347.24				UTILIDAD BRUTA \$ 6,463.49				UTILIDAD BRUTA \$ 3,693.68				UTILIDAD BRUTA \$ 4,617.89			
MANO DE OBRA \$ 748.89				MANO DE OBRA \$ 748.89				MANO DE OBRA \$ 748.89				MANO DE OBRA \$ 748.89				MANO DE OBRA \$ 748.89			
STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 498.18				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 498.18				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 498.18				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 498.18				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 498.18			
EBIDTA \$ 6,141.81				EBIDTA \$ 6,141.81				EBIDTA \$ 5,217.61				EBIDTA \$ 2,447.41				EBIDTA \$ 3,378.81			
Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95			
BAIT \$ 5,702.97				BAIT \$ 5,702.97				BAIT \$ 4,778.67				BAIT \$ 2,008.47				BAIT \$ 2,939.87			
Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10			
BAT \$ 5,046.97				BAT \$ 5,046.97				BAT \$ 4,123.57				BAT \$ 1,353.37				BAT \$ 2,274.77			
Impuestos \$ 791.49				Impuestos \$ 791.49				Impuestos \$ 692.55				Impuestos \$ 395.74				Impuestos \$ 494.64			
BDT \$ 4,255.48				BDT \$ 4,255.48				BDT \$ 3,431.02				BDT \$ 957.62				BDT \$ 1,782.09			

JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
35%				20%				25%				35%				30%				45%			
Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor	
12000	PAX	Total Pax	Total Pax	12000	PAX	Total Pax	Total Pax	12000	PAX	Total Pax	Total Pax	12000	PAX	Total Pax	Total Pax	12000	PAX	Total Pax	Total Pax	12000	PAX	Total Pax	Total Pax
% de venta	Venta total	TOTAL PAX AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAX AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAX AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAX AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAX AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAX AL DIA	
30%	1260	1260		30%	720	720		30%	900	900		30%	1260	1260		30%	1000	1000		30%	1420	1420	
TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE				TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE				TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE				TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE			
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4			
TICKET PROMEDIO \$ 1.23				TICKET PROMEDIO \$ 1.23				TICKET PROMEDIO \$ 1.23				TICKET PROMEDIO \$ 1.23				TICKET PROMEDIO \$ 1.23				TICKET PROMEDIO \$ 1.23			
FACTURACION JULIO \$ 6,463.49				FACTURACION AGOSTO \$ 3,693.68				FACTURACION SEPTIEMBRE \$ 4,617.89				FACTURACION OCTUBRE \$ 6,463.49				FACTURACION NOVIEMBRE \$ 5,549.49				FACTURACION DICIEMBRE \$ 8,318.59			
COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -			
UTILIDAD BRUTA \$ 6,463.49				UTILIDAD BRUTA \$ 3,693.68				UTILIDAD BRUTA \$ 4,617.89				UTILIDAD BRUTA \$ 6,463.49				UTILIDAD BRUTA \$ 5,549.49				UTILIDAD BRUTA \$ 8,318.59			
MANO DE OBRA \$ 748.89				MANO DE OBRA \$ 748.89				MANO DE OBRA \$ 748.89				MANO DE OBRA \$ 748.89				MANO DE OBRA \$ 748.89				MANO DE OBRA \$ 748.89			
STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 498.18				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 498.18				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 498.18				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 498.18				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 498.18				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 498.18			
EBIDTA \$ 5,217.61				EBIDTA \$ 2,447.41				EBIDTA \$ 3,378.81				EBIDTA \$ 5,217.61				EBIDTA \$ 4,294.21				EBIDTA \$ 7,464.41			
Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95			
BAIT \$ 4,778.67				BAIT \$ 2,008.47				BAIT \$ 2,939.87				BAIT \$ 4,778.67				BAIT \$ 3,855.27				BAIT \$ 6,625.47			
Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10			
BAT \$ 4,123.57				BAT \$ 1,353.37				BAT \$ 2,274.77				BAT \$ 4,123.57				BAT \$ 3,200.17				BAT \$ 5,976.37			
Impuestos \$ 692.55				Impuestos \$ 395.74				Impuestos \$ 494.64				Impuestos \$ 692.55				Impuestos \$ 593.61				Impuestos \$ 896.42			
BDT \$ 3,431.02				BDT \$ 957.62				BDT \$ 1,782.09				BDT \$ 3,431.02				BDT \$ 2,606.55				BDT \$ 5,079.55			

Año 3

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3																																																																																																																																																																																											
\$ 1.32	TICKET PROMEDIO																																																																																																																																																																																																		
\$ -	GASTO MP PROMEDIO																																																																																																																																																																																																		
2.60%	% Anuencia de Precios PVP																																																																																																																																																																																																		
4.20%	Inflacion Anual 2017																																																																																																																																																																																																		
4.11%	Anuencia Selectiva Anual																																																																																																																																																																																																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">ENERO</th> <th colspan="2">FEBRERO</th> <th colspan="2">MARZO</th> <th colspan="2">ABRIL</th> <th colspan="2">MAYO</th> </tr> <tr> <th colspan="2">33%</th> <th colspan="2">45%</th> <th colspan="2">30%</th> <th colspan="2">35%</th> <th colspan="2">45%</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Capacidad Intelectual</th> <th colspan="2">Capacidad Intelectual</th> <th colspan="2">Capacidad Intelectual</th> <th colspan="2">Capacidad Intelectual</th> <th colspan="2">Capacidad Intelectual</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Unidades de Producto</th> <th colspan="2">Unidades de Producto</th> <th colspan="2">Unidades de Producto</th> <th colspan="2">Unidades de Producto</th> <th colspan="2">Unidades de Producto</th> </tr> <tr> <th>12000</th> <th>PAS</th> <th>Total Pas</th> <th>Total Pas</th> <th>12000</th> <th>PAS</th> <th>Total Pas</th> <th>Total Pas</th> <th>12000</th> <th>PAS</th> <th>Total Pas</th> <th>Total Pas</th> </tr> <tr> <td></td> <td>% de waste</td> <td>Waste total reparar</td> <td>TOTAL PAS AL DIA</td> <td></td> <td>% de waste</td> <td>Waste total reparar</td> <td>TOTAL PAS AL DIA</td> <td></td> <td>% de waste</td> <td>Waste total reparar</td> <td>TOTAL PAS AL DIA</td> </tr> <tr> <td>35%</td> <td>13%</td> <td>13%</td> <td>13%</td> <td>35%</td> <td>10%</td> <td>10%</td> <td>10%</td> <td>35%</td> <td>14%</td> <td>14%</td> <td>14%</td> </tr> <tr> <td colspan="2">TOTAL SEMANA PROMEDIO</td> <td colspan="2">TOTAL SEMANA PROMEDIO</td> <td colspan="2">TOTAL SEMANA PROMEDIO</td> <td colspan="2">TOTAL SEMANA PROMEDIO</td> <td colspan="2">TOTAL SEMANA PROMEDIO</td> </tr> <tr> <td colspan="2">1690</td> <td colspan="2">1690</td> <td colspan="2">1260</td> <td colspan="2">1470</td> <td colspan="2">1890</td> </tr> <tr> <td colspan="2">TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4</td> <td colspan="2">TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4</td> <td colspan="2">TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4</td> <td colspan="2">TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4</td> <td colspan="2">TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4</td> </tr> <tr> <td colspan="2">6720</td> <td colspan="2">6720</td> <td colspan="2">5040</td> <td colspan="2">5880</td> <td colspan="2">7560</td> </tr> <tr> <td colspan="2">TICKET PROMEDIO \$ 1.32</td> <td colspan="2">TICKET PROMEDIO \$ 1.32</td> <td colspan="2">TICKET PROMEDIO \$ 1.32</td> <td colspan="2">TICKET PROMEDIO \$ 1.32</td> <td colspan="2">TICKET PROMEDIO \$ 1.32</td> </tr> <tr> <td colspan="2">FACTURACION ENERO \$ 9,142.48</td> <td colspan="2">FACTURACION FEBRERO \$ 9,947.79</td> <td colspan="2">FACTURACION MARZO \$ 6,631.56</td> <td colspan="2">FACTURACION ABRIL \$ 7,737.17</td> <td colspan="2">FACTURACION MAYO \$ 9,947.79</td> </tr> <tr> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> </tr> <tr> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> </tr> <tr> <td colspan="2">UTILIDAD BRUTA \$ 7,295.84</td> <td colspan="2">UTILIDAD BRUTA \$ 9,947.79</td> <td colspan="2">UTILIDAD BRUTA \$ 6,631.56</td> <td colspan="2">UTILIDAD BRUTA \$ 7,737.17</td> <td colspan="2">UTILIDAD BRUTA \$ 9,947.79</td> </tr> <tr> <td colspan="2">MANO DE OBRA \$ 778.34</td> <td colspan="2">MANO DE OBRA \$ 778.34</td> <td colspan="2">MANO DE OBRA \$ 778.34</td> <td colspan="2">MANO DE OBRA \$ 778.34</td> <td colspan="2">MANO DE OBRA \$ 778.34</td> </tr> <tr> <td colspan="2">STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81</td> <td colspan="2">STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81</td> <td colspan="2">STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81</td> <td colspan="2">STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81</td> <td colspan="2">STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81</td> </tr> </thead></table>										ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		33%		45%		30%		35%		45%		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Unidades de Producto		Unidades de Producto		Unidades de Producto		Unidades de Producto		Unidades de Producto		12000	PAS	Total Pas	Total Pas	12000	PAS	Total Pas	Total Pas	12000	PAS	Total Pas	Total Pas		% de waste	Waste total reparar	TOTAL PAS AL DIA		% de waste	Waste total reparar	TOTAL PAS AL DIA		% de waste	Waste total reparar	TOTAL PAS AL DIA	35%	13%	13%	13%	35%	10%	10%	10%	35%	14%	14%	14%	TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		1690		1690		1260		1470		1890		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		6720		6720		5040		5880		7560		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		FACTURACION ENERO \$ 9,142.48		FACTURACION FEBRERO \$ 9,947.79		FACTURACION MARZO \$ 6,631.56		FACTURACION ABRIL \$ 7,737.17		FACTURACION MAYO \$ 9,947.79		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		UTILIDAD BRUTA \$ 7,295.84		UTILIDAD BRUTA \$ 9,947.79		UTILIDAD BRUTA \$ 6,631.56		UTILIDAD BRUTA \$ 7,737.17		UTILIDAD BRUTA \$ 9,947.79		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81	
ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO																																																																																																																																																																																											
33%		45%		30%		35%		45%																																																																																																																																																																																											
Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual																																																																																																																																																																																											
Unidades de Producto		Unidades de Producto		Unidades de Producto		Unidades de Producto		Unidades de Producto																																																																																																																																																																																											
12000	PAS	Total Pas	Total Pas	12000	PAS	Total Pas	Total Pas	12000	PAS	Total Pas	Total Pas																																																																																																																																																																																								
	% de waste	Waste total reparar	TOTAL PAS AL DIA		% de waste	Waste total reparar	TOTAL PAS AL DIA		% de waste	Waste total reparar	TOTAL PAS AL DIA																																																																																																																																																																																								
35%	13%	13%	13%	35%	10%	10%	10%	35%	14%	14%	14%																																																																																																																																																																																								
TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO																																																																																																																																																																																											
1690		1690		1260		1470		1890																																																																																																																																																																																											
TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4																																																																																																																																																																																											
6720		6720		5040		5880		7560																																																																																																																																																																																											
TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32																																																																																																																																																																																											
FACTURACION ENERO \$ 9,142.48		FACTURACION FEBRERO \$ 9,947.79		FACTURACION MARZO \$ 6,631.56		FACTURACION ABRIL \$ 7,737.17		FACTURACION MAYO \$ 9,947.79																																																																																																																																																																																											
COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -																																																																																																																																																																																											
COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -																																																																																																																																																																																											
UTILIDAD BRUTA \$ 7,295.84		UTILIDAD BRUTA \$ 9,947.79		UTILIDAD BRUTA \$ 6,631.56		UTILIDAD BRUTA \$ 7,737.17		UTILIDAD BRUTA \$ 9,947.79																																																																																																																																																																																											
MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34																																																																																																																																																																																											
STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81																																																																																																																																																																																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">EBIOTA</th> <th colspan="2">EBIOTA</th> <th colspan="2">EBIOTA</th> <th colspan="2">EBIOTA</th> <th colspan="2">EBIOTA</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Amortizaciones & Depreciaciones</th> <th colspan="2">Amortizaciones & Depreciaciones</th> <th colspan="2">Amortizaciones & Depreciaciones</th> <th colspan="2">Amortizaciones & Depreciaciones</th> <th colspan="2">Amortizaciones & Depreciaciones</th> </tr> <tr> <th colspan="2">BAIT</th> <th colspan="2">BAIT</th> <th colspan="2">BAIT</th> <th colspan="2">BAIT</th> <th colspan="2">BAIT</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Intereses Bancarios</th> <th colspan="2">Intereses Bancarios</th> <th colspan="2">Intereses Bancarios</th> <th colspan="2">Intereses Bancarios</th> <th colspan="2">Intereses Bancarios</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Impuestos</th> <th colspan="2">Impuestos</th> <th colspan="2">Impuestos</th> <th colspan="2">Impuestos</th> <th colspan="2">Impuestos</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> </tr> <tr> <th colspan="2">BDT</th> <th colspan="2">BDT</th> <th colspan="2">BDT</th> <th colspan="2">BDT</th> <th colspan="2">BDT</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>\$ 5,997.19</td> <td></td> <td>\$ 8,649.44</td> <td></td> <td>\$ 5,334.81</td> <td></td> <td>\$ 6,439.32</td> <td></td> <td>\$ 8,649.44</td> <td></td> </tr> <tr> <td>\$ 438.95</td> <td></td> <td>\$ 438.95</td> <td></td> <td>\$ 438.95</td> <td></td> <td>\$ 438.95</td> <td></td> <td>\$ 438.95</td> <td></td> </tr> <tr> <td>\$ 5,558.25</td> <td></td> <td>\$ 8,210.50</td> <td></td> <td>\$ 4,895.86</td> <td></td> <td>\$ 6,000.37</td> <td></td> <td>\$ 8,210.50</td> <td></td> </tr> <tr> <td>\$ 455.10</td> <td></td> <td>\$ 455.10</td> <td></td> <td>\$ 455.10</td> <td></td> <td>\$ 455.10</td> <td></td> <td>\$ 455.10</td> <td></td> </tr> <tr> <td>\$ 4,493.15</td> <td></td> <td>\$ 7,755.40</td> <td></td> <td>\$ 4,239.76</td> <td></td> <td>\$ 5,345.27</td> <td></td> <td>\$ 7,755.40</td> <td></td> </tr> <tr> <td>\$ 781.61</td> <td></td> <td>\$ 1,845.83</td> <td></td> <td>\$ 718.56</td> <td></td> <td>\$ 828.98</td> <td></td> <td>\$ 1,845.83</td> <td></td> </tr> <tr> <td>\$ 4,121.53</td> <td></td> <td>\$ 6,490.05</td> <td></td> <td>\$ 3,529.40</td> <td></td> <td>\$ 4,516.29</td> <td></td> <td>\$ 6,490.05</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>										EBIOTA		EBIOTA		EBIOTA		EBIOTA		EBIOTA		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		BAIT		BAIT		BAIT		BAIT		BAIT		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Earnings		Earnings		Earnings		Earnings		Earnings		Impuestos		Impuestos		Impuestos		Impuestos		Impuestos		Earnings		Earnings		Earnings		Earnings		Earnings		BDT		BDT		BDT		BDT		BDT		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		\$ 5,997.19		\$ 8,649.44		\$ 5,334.81		\$ 6,439.32		\$ 8,649.44		\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 5,558.25		\$ 8,210.50		\$ 4,895.86		\$ 6,000.37		\$ 8,210.50		\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 4,493.15		\$ 7,755.40		\$ 4,239.76		\$ 5,345.27		\$ 7,755.40		\$ 781.61		\$ 1,845.83		\$ 718.56		\$ 828.98		\$ 1,845.83		\$ 4,121.53		\$ 6,490.05		\$ 3,529.40		\$ 4,516.29		\$ 6,490.05							
EBIOTA		EBIOTA		EBIOTA		EBIOTA		EBIOTA																																																																																																																																																																																											
Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization																																																																																																																																																																																											
Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones																																																																																																																																																																																											
BAIT		BAIT		BAIT		BAIT		BAIT																																																																																																																																																																																											
Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization																																																																																																																																																																																											
Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios																																																																																																																																																																																											
Earnings		Earnings		Earnings		Earnings		Earnings																																																																																																																																																																																											
Impuestos		Impuestos		Impuestos		Impuestos		Impuestos																																																																																																																																																																																											
Earnings		Earnings		Earnings		Earnings		Earnings																																																																																																																																																																																											
BDT		BDT		BDT		BDT		BDT																																																																																																																																																																																											
Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization																																																																																																																																																																																											
\$ 5,997.19		\$ 8,649.44		\$ 5,334.81		\$ 6,439.32		\$ 8,649.44																																																																																																																																																																																											
\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 438.95																																																																																																																																																																																											
\$ 5,558.25		\$ 8,210.50		\$ 4,895.86		\$ 6,000.37		\$ 8,210.50																																																																																																																																																																																											
\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 455.10																																																																																																																																																																																											
\$ 4,493.15		\$ 7,755.40		\$ 4,239.76		\$ 5,345.27		\$ 7,755.40																																																																																																																																																																																											
\$ 781.61		\$ 1,845.83		\$ 718.56		\$ 828.98		\$ 1,845.83																																																																																																																																																																																											
\$ 4,121.53		\$ 6,490.05		\$ 3,529.40		\$ 4,516.29		\$ 6,490.05																																																																																																																																																																																											

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3																																																																																																																																																																																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">JUNIO</th> <th colspan="2">JULIO</th> <th colspan="2">AGOSTO</th> <th colspan="2">SEPTIEMBRE</th> <th colspan="2">OCTUBRE</th> </tr> <tr> <th colspan="2">40%</th> <th colspan="2">34%</th> <th colspan="2">30%</th> <th colspan="2">35%</th> <th colspan="2">45%</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Capacidad Intelectual</th> <th colspan="2">Capacidad Intelectual</th> <th colspan="2">Capacidad Intelectual</th> <th colspan="2">Capacidad Intelectual</th> <th colspan="2">Capacidad Intelectual</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Unidades de Producto</th> <th colspan="2">Unidades de Producto</th> <th colspan="2">Unidades de Producto</th> <th colspan="2">Unidades de Producto</th> <th colspan="2">Unidades de Producto</th> </tr> <tr> <th>12000</th> <th>PAS</th> <th>Total Pas</th> <th>Total Pas</th> <th>12000</th> <th>PAS</th> <th>Total Pas</th> <th>Total Pas</th> <th>12000</th> <th>PAS</th> <th>Total Pas</th> <th>Total Pas</th> </tr> <tr> <td></td> <td>% de waste</td> <td>Waste total reparar</td> <td>TOTAL PAS AL DIA</td> <td></td> <td>% de waste</td> <td>Waste total reparar</td> <td>TOTAL PAS AL DIA</td> <td></td> <td>% de waste</td> <td>Waste total reparar</td> <td>TOTAL PAS AL DIA</td> </tr> <tr> <td>35%</td> <td>16%</td> <td>16%</td> <td>16%</td> <td>35%</td> <td>12%</td> <td>12%</td> <td>12%</td> <td>35%</td> <td>10%</td> <td>10%</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td colspan="2">TOTAL SEMANA PROMEDIO</td> <td colspan="2">TOTAL SEMANA PROMEDIO</td> <td colspan="2">TOTAL SEMANA PROMEDIO</td> <td colspan="2">TOTAL SEMANA PROMEDIO</td> <td colspan="2">TOTAL SEMANA PROMEDIO</td> </tr> <tr> <td colspan="2">1690</td> <td colspan="2">1428</td> <td colspan="2">1260</td> <td colspan="2">1470</td> <td colspan="2">1890</td> </tr> <tr> <td colspan="2">TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4</td> <td colspan="2">TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4</td> <td colspan="2">TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4</td> <td colspan="2">TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4</td> <td colspan="2">TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4</td> </tr> <tr> <td colspan="2">6720</td> <td colspan="2">5712</td> <td colspan="2">5040</td> <td colspan="2">5880</td> <td colspan="2">7560</td> </tr> <tr> <td colspan="2">TICKET PROMEDIO \$ 1.32</td> <td colspan="2">TICKET PROMEDIO \$ 1.32</td> <td colspan="2">TICKET PROMEDIO \$ 1.32</td> <td colspan="2">TICKET PROMEDIO \$ 1.32</td> <td colspan="2">TICKET PROMEDIO \$ 1.32</td> </tr> <tr> <td colspan="2">FACTURACION JUNIO \$ 9,142.48</td> <td colspan="2">FACTURACION JULIO \$ 7,516.11</td> <td colspan="2">FACTURACION AGOSTO \$ 6,631.56</td> <td colspan="2">FACTURACION SEPTIEMBRE \$ 7,737.17</td> <td colspan="2">FACTURACION OCTUBRE \$ 9,947.79</td> </tr> <tr> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> </tr> <tr> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> <td colspan="2">COSTO MATERIA PRIMA \$ -</td> </tr> <tr> <td colspan="2">UTILIDAD BRUTA \$ 8,442.48</td> <td colspan="2">UTILIDAD BRUTA \$ 7,516.11</td> <td colspan="2">UTILIDAD BRUTA \$ 6,631.56</td> <td colspan="2">UTILIDAD BRUTA \$ 7,737.17</td> <td colspan="2">UTILIDAD BRUTA \$ 9,947.79</td> </tr> <tr> <td colspan="2">MANO DE OBRA \$ 778.34</td> <td colspan="2">MANO DE OBRA \$ 778.34</td> <td colspan="2">MANO DE OBRA \$ 778.34</td> <td colspan="2">MANO DE OBRA \$ 778.34</td> <td colspan="2">MANO DE OBRA \$ 778.34</td> </tr> <tr> <td colspan="2">STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81</td> <td colspan="2">STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81</td> <td colspan="2">STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81</td> <td colspan="2">STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81</td> <td colspan="2">STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81</td> </tr> </thead></table>										JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		40%		34%		30%		35%		45%		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Unidades de Producto		Unidades de Producto		Unidades de Producto		Unidades de Producto		Unidades de Producto		12000	PAS	Total Pas	Total Pas	12000	PAS	Total Pas	Total Pas	12000	PAS	Total Pas	Total Pas		% de waste	Waste total reparar	TOTAL PAS AL DIA		% de waste	Waste total reparar	TOTAL PAS AL DIA		% de waste	Waste total reparar	TOTAL PAS AL DIA	35%	16%	16%	16%	35%	12%	12%	12%	35%	10%	10%	10%	TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		1690		1428		1260		1470		1890		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		6720		5712		5040		5880		7560		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		FACTURACION JUNIO \$ 9,142.48		FACTURACION JULIO \$ 7,516.11		FACTURACION AGOSTO \$ 6,631.56		FACTURACION SEPTIEMBRE \$ 7,737.17		FACTURACION OCTUBRE \$ 9,947.79		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		UTILIDAD BRUTA \$ 8,442.48		UTILIDAD BRUTA \$ 7,516.11		UTILIDAD BRUTA \$ 6,631.56		UTILIDAD BRUTA \$ 7,737.17		UTILIDAD BRUTA \$ 9,947.79		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81	
JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE																																																																																																																																																																																											
40%		34%		30%		35%		45%																																																																																																																																																																																											
Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual		Capacidad Intelectual																																																																																																																																																																																											
Unidades de Producto		Unidades de Producto		Unidades de Producto		Unidades de Producto		Unidades de Producto																																																																																																																																																																																											
12000	PAS	Total Pas	Total Pas	12000	PAS	Total Pas	Total Pas	12000	PAS	Total Pas	Total Pas																																																																																																																																																																																								
	% de waste	Waste total reparar	TOTAL PAS AL DIA		% de waste	Waste total reparar	TOTAL PAS AL DIA		% de waste	Waste total reparar	TOTAL PAS AL DIA																																																																																																																																																																																								
35%	16%	16%	16%	35%	12%	12%	12%	35%	10%	10%	10%																																																																																																																																																																																								
TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO		TOTAL SEMANA PROMEDIO																																																																																																																																																																																											
1690		1428		1260		1470		1890																																																																																																																																																																																											
TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4		TOTAL PAS MES PROMEDIO X 4																																																																																																																																																																																											
6720		5712		5040		5880		7560																																																																																																																																																																																											
TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32		TICKET PROMEDIO \$ 1.32																																																																																																																																																																																											
FACTURACION JUNIO \$ 9,142.48		FACTURACION JULIO \$ 7,516.11		FACTURACION AGOSTO \$ 6,631.56		FACTURACION SEPTIEMBRE \$ 7,737.17		FACTURACION OCTUBRE \$ 9,947.79																																																																																																																																																																																											
COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -																																																																																																																																																																																											
COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -		COSTO MATERIA PRIMA \$ -																																																																																																																																																																																											
UTILIDAD BRUTA \$ 8,442.48		UTILIDAD BRUTA \$ 7,516.11		UTILIDAD BRUTA \$ 6,631.56		UTILIDAD BRUTA \$ 7,737.17		UTILIDAD BRUTA \$ 9,947.79																																																																																																																																																																																											
MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34		MANO DE OBRA \$ 778.34																																																																																																																																																																																											
STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81		STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81																																																																																																																																																																																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">EBIOTA</th> <th colspan="2">EBIOTA</th> <th colspan="2">EBIOTA</th> <th colspan="2">EBIOTA</th> <th colspan="2">EBIOTA</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Amortizaciones & Depreciaciones</th> <th colspan="2">Amortizaciones & Depreciaciones</th> <th colspan="2">Amortizaciones & Depreciaciones</th> <th colspan="2">Amortizaciones & Depreciaciones</th> <th colspan="2">Amortizaciones & Depreciaciones</th> </tr> <tr> <th colspan="2">BAIT</th> <th colspan="2">BAIT</th> <th colspan="2">BAIT</th> <th colspan="2">BAIT</th> <th colspan="2">BAIT</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Intereses Bancarios</th> <th colspan="2">Intereses Bancarios</th> <th colspan="2">Intereses Bancarios</th> <th colspan="2">Intereses Bancarios</th> <th colspan="2">Intereses Bancarios</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Impuestos</th> <th colspan="2">Impuestos</th> <th colspan="2">Impuestos</th> <th colspan="2">Impuestos</th> <th colspan="2">Impuestos</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> <th colspan="2">Earnings</th> </tr> <tr> <th colspan="2">BDT</th> <th colspan="2">BDT</th> <th colspan="2">BDT</th> <th colspan="2">BDT</th> <th colspan="2">BDT</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> <th colspan="2">Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>\$ 7,544.43</td> <td></td> <td>\$ 6,218.25</td> <td></td> <td>\$ 5,334.81</td> <td></td> <td>\$ 6,439.32</td> <td></td> <td>\$ 8,649.44</td> <td></td> </tr> <tr> <td>\$ 438.95</td> <td></td> <td>\$ 438.95</td> <td></td> <td>\$ 438.95</td> <td></td> <td>\$ 438.95</td> <td></td> <td>\$ 438.95</td> <td></td> </tr> <tr> <td>\$ 7,105.48</td> <td></td> <td>\$ 5,779.30</td> <td></td> <td>\$ 4,895.86</td> <td></td> <td>\$ 6,000.37</td> <td></td> <td>\$ 8,210.50</td> <td></td> </tr> <tr> <td>\$ 455.10</td> <td></td> <td>\$ 455.10</td> <td></td> <td>\$ 455.10</td> <td></td> <td>\$ 455.10</td> <td></td> <td>\$ 455.10</td> <td></td> </tr> <tr> <td>\$ 6,450.58</td> <td></td> <td>\$ 5,124.21</td> <td></td> <td>\$ 4,239.76</td> <td></td> <td>\$ 5,345.27</td> <td></td> <td>\$ 7,755.40</td> <td></td> </tr> <tr> <td>\$ 947.41</td> <td></td> <td>\$ 895.38</td> <td></td> <td>\$ 718.56</td> <td></td> <td>\$ 828.98</td> <td></td> <td>\$ 1,845.83</td> <td></td> </tr> <tr> <td>\$ 5,503.17</td> <td></td> <td>\$ 4,318.91</td> <td></td> <td>\$ 3,529.40</td> <td></td> <td>\$ 4,516.29</td> <td></td> <td>\$ 6,490.05</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>										EBIOTA		EBIOTA		EBIOTA		EBIOTA		EBIOTA		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		BAIT		BAIT		BAIT		BAIT		BAIT		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Earnings		Earnings		Earnings		Earnings		Earnings		Impuestos		Impuestos		Impuestos		Impuestos		Impuestos		Earnings		Earnings		Earnings		Earnings		Earnings		BDT		BDT		BDT		BDT		BDT		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		\$ 7,544.43		\$ 6,218.25		\$ 5,334.81		\$ 6,439.32		\$ 8,649.44		\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 7,105.48		\$ 5,779.30		\$ 4,895.86		\$ 6,000.37		\$ 8,210.50		\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 6,450.58		\$ 5,124.21		\$ 4,239.76		\$ 5,345.27		\$ 7,755.40		\$ 947.41		\$ 895.38		\$ 718.56		\$ 828.98		\$ 1,845.83		\$ 5,503.17		\$ 4,318.91		\$ 3,529.40		\$ 4,516.29		\$ 6,490.05							
EBIOTA		EBIOTA		EBIOTA		EBIOTA		EBIOTA																																																																																																																																																																																											
Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization																																																																																																																																																																																											
Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones		Amortizaciones & Depreciaciones																																																																																																																																																																																											
BAIT		BAIT		BAIT		BAIT		BAIT																																																																																																																																																																																											
Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization																																																																																																																																																																																											
Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios		Intereses Bancarios																																																																																																																																																																																											
Earnings		Earnings		Earnings		Earnings		Earnings																																																																																																																																																																																											
Impuestos		Impuestos		Impuestos		Impuestos		Impuestos																																																																																																																																																																																											
Earnings		Earnings		Earnings		Earnings		Earnings																																																																																																																																																																																											
BDT		BDT		BDT		BDT		BDT																																																																																																																																																																																											
Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization		Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization																																																																																																																																																																																											
\$ 7,544.43		\$ 6,218.25		\$ 5,334.81		\$ 6,439.32		\$ 8,649.44																																																																																																																																																																																											
\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 438.95		\$ 438.95																																																																																																																																																																																											
\$ 7,105.48		\$ 5,779.30		\$ 4,895.86		\$ 6,000.37		\$ 8,210.50																																																																																																																																																																																											
\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 455.10		\$ 455.10																																																																																																																																																																																											
\$ 6,450.58		\$ 5,124.21		\$ 4,239.76		\$ 5,345.27		\$ 7,755.40																																																																																																																																																																																											
\$ 947.41		\$ 895.38		\$ 718.56		\$ 828.98		\$ 1,845.83																																																																																																																																																																																											
\$ 5,503.17		\$ 4,318.91		\$ 3,529.40		\$ 4,516.29		\$ 6,490.05																																																																																																																																																																																											

AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
IAI X Cuentas Mensual 30%				IAI X Cuentas Mensual 35%				IAI X Cuentas Mensual 45%				IAI X Cuentas Mensual 35%				IAI X Cuentas Mensual 50%			
Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor	
12000	FAE	Total Paz	Total Paz	12000	FAE	Total Paz	Total Paz	12000	FAE	Total Paz	Total Paz	12000	FAE	Total Paz	Total Paz	12000	FAE	Total Paz	Total Paz
% de venta	Venta total	Venta total	TOTAL PAE AL DIA	% de venta	Venta total	Venta total	TOTAL PAE AL DIA	% de venta	Venta total	Venta total	TOTAL PAE AL DIA	% de venta	Venta total	Venta total	TOTAL PAE AL DIA	% de venta	Venta total	Venta total	TOTAL PAE AL DIA
35%	126	120		35%	109	109		35%	109	109		35%	109	109		35%	109	109	
TOTAL SEMANA PROMEDIO \$ 1240				TOTAL SEMANA PROMEDIO \$ 1470				TOTAL SEMANA PROMEDIO \$ 1990				TOTAL SEMANA PROMEDIO \$ 1470				TOTAL SEMANA PROMEDIO \$ 2100			
TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4 \$ 5400				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4 \$ 5880				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4 \$ 7960				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4 \$ 5880				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4 \$ 8400			
TICKET PROMEDIO \$ 1,32				TICKET PROMEDIO \$ 1,32				TICKET PROMEDIO \$ 1,32				TICKET PROMEDIO \$ 1,32				TICKET PROMEDIO \$ 1,32			
FACTURACION AGOSTO \$ 4,531.94				FACTURACION SEPTIEM \$ 7,737.17				FACTURACION OCTUBRE \$ 9,347.79				FACTURACION NOVIEMB \$ 7,737.17				FACTURACION DICIEM \$ 11,453.10			
COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -			
UTILIDAD BRUTA \$ 4,531.94				UTILIDAD BRUTA \$ 7,737.17				UTILIDAD BRUTA \$ 9,347.79				UTILIDAD BRUTA \$ 7,737.17				UTILIDAD BRUTA \$ 11,453.10			
MANO DE OBRA \$ 772.14				MANO DE OBRA \$ 772.14				MANO DE OBRA \$ 772.14				MANO DE OBRA \$ 772.14				MANO DE OBRA \$ 772.14			
STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81			
EBIDTA \$ 5,329.41				EBIDTA \$ 6,439.32				EBIDTA \$ 8,049.34				EBIDTA \$ 6,439.32				EBIDTA \$ 9,755.25			
Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95			
BAIT \$ 4,890.46				BAIT \$ 5,999.37				BAIT \$ 7,610.39				BAIT \$ 5,999.37				BAIT \$ 9,316.30			
Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10			
BAT \$ 4,235.36				BAT \$ 5,344.27				BAT \$ 6,955.29				BAT \$ 5,344.27				BAT \$ 8,661.20			
Impuestos \$ 710.54				Impuestos \$ 828.19				Impuestos \$ 1,045.83				Impuestos \$ 828.19				Impuestos \$ 1,194.24			
BDT \$ 3,524.80				BDT \$ 4,516.29				BDT \$ 5,909.46				BDT \$ 4,516.29				BDT \$ 7,476.94			

BOT Annual	AÑO
\$	\$9,197.41
	61,498.38

Año 4

AGOSTO				ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL			
IAI X Cuentas Mensual 30%				IAI X Cuentas Mensual 40%				IAI X Cuentas Mensual 50%				IAI X Cuentas Mensual 37%				IAI X Cuentas Mensual 37%			
Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor	
12000	FAE	Total Paz	Total Paz	12000	FAE	Total Paz	Total Paz	12000	FAE	Total Paz	Total Paz	12000	FAE	Total Paz	Total Paz	12000	FAE	Total Paz	Total Paz
% de venta	Venta total	Venta total	TOTAL PAE AL DIA	% de venta	Venta total	Venta total	TOTAL PAE AL DIA	% de venta	Venta total	Venta total	TOTAL PAE AL DIA	% de venta	Venta total	Venta total	TOTAL PAE AL DIA	% de venta	Venta total	Venta total	TOTAL PAE AL DIA
35%	126	120		34%	1729	1720		34%	2160	2160		34%	1596.4	1596.4		34%	1596.4	1596.4	
TOTAL SEMANA PROMEDIO \$ 1240				TOTAL SEMANA PROMEDIO \$ 1720				TOTAL SEMANA PROMEDIO \$ 2160				TOTAL SEMANA PROMEDIO \$ 1596.4				TOTAL SEMANA PROMEDIO \$ 1596.4			
TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4 \$ 5400				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4 \$ 6912				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4 \$ 8640				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4 \$ 6393.4				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4 \$ 6393.4			
TICKET PROMEDIO \$ 1,32				TICKET PROMEDIO \$ 1,35				TICKET PROMEDIO \$ 1,35				TICKET PROMEDIO \$ 1,35				TICKET PROMEDIO \$ 1,35			
FACTURACION AGOSTO \$ 4,531.94				FACTURACION ENERO \$ 9,331.59				FACTURACION FEBRERO \$ 11,644.49				FACTURACION MARZO \$ 1,631.72				FACTURACION ABRIL \$ 1,631.72			
COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -			
UTILIDAD BRUTA \$ 4,531.94				UTILIDAD BRUTA \$ 9,331.59				UTILIDAD BRUTA \$ 11,644.49				UTILIDAD BRUTA \$ 1,631.72				UTILIDAD BRUTA \$ 1,631.72			
MANO DE OBRA \$ 772.14				MANO DE OBRA \$ 810.85				MANO DE OBRA \$ 810.85				MANO DE OBRA \$ 810.85				MANO DE OBRA \$ 810.85			
STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 519.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 540.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 540.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 540.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 540.81			
EBIDTA \$ 5,329.41				EBIDTA \$ 7,979.93				EBIDTA \$ 10,312.83				EBIDTA \$ 7,249.04				EBIDTA \$ 7,249.04			
Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 438.95			
BAIT \$ 4,890.46				BAIT \$ 7,540.99				BAIT \$ 9,873.88				BAIT \$ 6,841.12				BAIT \$ 6,841.12			
Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10			
BAT \$ 4,185.36				BAT \$ 6,885.89				BAT \$ 9,218.78				BAT \$ 6,186.02				BAT \$ 6,186.02			
Impuestos \$ 710.54				Impuestos \$ 999.81				Impuestos \$ 1,249.77				Impuestos \$ 924.83				Impuestos \$ 924.83			
BDT \$ 3,474.80				BDT \$ 5,886.07				BDT \$ 7,969.02				BDT \$ 5,261.19				BDT \$ 5,261.19			

AÑO 4

MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE			
IM X Cuentas Mensual 47%				IM X Cuentas Mensual 47%				IM X Cuentas Mensual 32%				IM X Cuentas Mensual 32%				IM X Cuentas Mensual 36%			
Capacidad Invertida		Unidades de Producto		Capacidad Invertida		Unidades de Producto		Capacidad Invertida		Unidades de Producto		Capacidad Invertida		Unidades de Producto		Capacidad Invertida		Unidades de Producto	
12000	PAE	Total Paz	Total Paz	12000	PAE	Total Paz	Total Paz	12000	PAE	Total Paz	Total Paz	12000	PAE	Total Paz	Total Paz	12000	PAE	Total Paz	Total Paz
X de weeks		Vente total reparar		X de weeks		Vente total reparar		X de weeks		Vente total reparar		X de weeks		Vente total reparar		X de weeks		Vente total reparar	
		TOTAL PAE AL DIA				TOTAL PAE AL DIA				TOTAL PAE AL DIA				TOTAL PAE AL DIA				TOTAL PAE AL DIA	
	36x	2030.4	2030.4		36x	2030.4	2030.4		36x	192.4	192.4		36x	192.4	192.4		36x	1955.2	1955.2
TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEM			
TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4			
TICKET PROMEDIO \$ 1.35				TICKET PROMEDIO \$ 1.35				TICKET PROMEDIO \$ 1.35				TICKET PROMEDIO \$ 1.35				TICKET PROMEDIO \$ 1.35			
FACTURACION MAYO \$ 16,964.62				FACTURACION JUNIO \$ 16,964.62				FACTURACION JULIO \$ 7,465.23				FACTURACION AGOSTO \$ 7,465.23				FACTURACION SEPTIEM \$ 8,398.43			
COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -			
UTILIDAD BRUTA \$ 16,964.62				UTILIDAD BRUTA \$ 16,964.62				UTILIDAD BRUTA \$ 7,465.23				UTILIDAD BRUTA \$ 7,465.23				UTILIDAD BRUTA \$ 8,398.43			
MANO DE OBRA \$ 119.85				MANO DE OBRA \$ 119.85				MANO DE OBRA \$ 119.85				MANO DE OBRA \$ 119.85				MANO DE OBRA \$ 119.85			
STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 549.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 549.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 549.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 549.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 549.81			
EBIDTA \$ 9,612.96				EBIDTA \$ 9,612.96				EBIDTA \$ 6,113.61				EBIDTA \$ 6,113.61				EBIDTA \$ 7,046.77			
Amortizacion & Depreciacion \$ 438.95				Amortizacion & Depreciacion \$ 438.95				Amortizacion & Depreciacion \$ 438.95				Amortizacion & Depreciacion \$ 438.95				Amortizacion & Depreciacion \$ 438.95			
BAIT \$ 9,174.02				BAIT \$ 9,174.02				BAIT \$ 5,674.67				BAIT \$ 5,674.67				BAIT \$ 6,607.83			
Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10			
BAT \$ 8,518.91				BAT \$ 8,518.91				BAT \$ 5,019.57				BAT \$ 5,019.57				BAT \$ 5,952.73			
Impuestos \$ 1,174.78				Impuestos \$ 1,174.78				Impuestos \$ 799.85				Impuestos \$ 799.85				Impuestos \$ 899.83			
BDT \$ 7,344.13				BDT \$ 7,344.13				BDT \$ 4,219.72				BDT \$ 4,219.72				BDT \$ 5,052.89			

AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
IM X Cuentas Mensual 32%				IM X Cuentas Mensual 36%				IM X Cuentas Mensual 50%				IM X Cuentas Mensual 43%				IM X Cuentas Mensual 55%			
Capacidad Invertida		Unidades de Producto		Capacidad Invertida		Unidades de Producto		Capacidad Invertida		Unidades de Producto		Capacidad Invertida		Unidades de Producto		Capacidad Invertida		Unidades de Producto	
12000	PAE	Total Paz	Total Paz	12000	PAE	Total Paz	Total Paz	12000	PAE	Total Paz	Total Paz	12000	PAE	Total Paz	Total Paz	12000	PAE	Total Paz	Total Paz
X de weeks		Vente total reparar		X de weeks		Vente total reparar		X de weeks		Vente total reparar		X de weeks		Vente total reparar		X de weeks		Vente total reparar	
		TOTAL PAE AL DIA				TOTAL PAE AL DIA				TOTAL PAE AL DIA				TOTAL PAE AL DIA				TOTAL PAE AL DIA	
	36x	192.4	192.4		36x	1955.2	1955.2		36x	219	219		36x	197.6	197.6		36x	227	227
TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEM				TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE				TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMB				TOTAL SEMANA PROMEDIO DICEH			
TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4				TOTAL PAE MES PROMEDIO X 4			
TICKET PROMEDIO \$ 1.35				TICKET PROMEDIO \$ 1.35				TICKET PROMEDIO \$ 1.35				TICKET PROMEDIO \$ 1.35				TICKET PROMEDIO \$ 1.35			
FACTURACION AGOSTO \$ 7,465.23				FACTURACION SEPTIEM \$ 8,398.43				FACTURACION OCTUBRE \$ 15,644.49				FACTURACION NOVIEMB \$ 19,871.48				FACTURACION DICEH \$ 12,338.94			
COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -				COSTO MATERIA PRIMA \$ -			
UTILIDAD BRUTA \$ 7,465.23				UTILIDAD BRUTA \$ 8,398.43				UTILIDAD BRUTA \$ 15,644.49				UTILIDAD BRUTA \$ 19,871.48				UTILIDAD BRUTA \$ 12,338.94			
MANO DE OBRA \$ 119.85				MANO DE OBRA \$ 119.85				MANO DE OBRA \$ 119.85				MANO DE OBRA \$ 119.85				MANO DE OBRA \$ 119.85			
STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 549.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 549.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 549.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 549.81				STOS FIJOS - GASTOS OPERATIVI \$ 549.81			
EBIDTA \$ 6,113.61				EBIDTA \$ 7,046.77				EBIDTA \$ 14,212.82				EBIDTA \$ 14,219.88				EBIDTA \$ 11,479.28			
Amortizacion & Depreciacion \$ 438.95				Amortizacion & Depreciacion \$ 438.95				Amortizacion & Depreciacion \$ 438.95				Amortizacion & Depreciacion \$ 438.95				Amortizacion & Depreciacion \$ 438.95			
BAIT \$ 5,674.67				BAIT \$ 6,607.83				BAIT \$ 9,773.88				BAIT \$ 12,449.93				BAIT \$ 11,040.33			
Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10				Intereses Bancarios \$ 655.10			
BAT \$ 5,019.57				BAT \$ 5,952.73				BAT \$ 9,118.78				BAT \$ 11,794.83				BAT \$ 10,385.23			
Impuestos \$ 799.85				Impuestos \$ 899.83				Impuestos \$ 1,249.77				Impuestos \$ 1,474.19				Impuestos \$ 1,374.74			
BDT \$ 4,219.72				BDT \$ 5,052.89				BDT \$ 7,869.02				BDT \$ 10,319.64				BDT \$ 8,910.49			

BDT Annual	AÑO	Crecimiento
	0	
\$	76,048.52	24%

Año 5

Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 5		Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 5		Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 5		Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 5		Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 5			
TICKET PROMEDIO \$ 1.39 COSTO MP PROMEDIO \$ - % Anual de Expansión FPP 2.60% Utilidad Anual \$19 4.20% Anual de Subsidio Anual 4.10%	ENERO IM X Cosecha Mensual 40% (B) Capacidad Instalada 12000 PAE Total Paz Total Paz 2 de venta Venta total repaques TOTAL PAE AL DIA 492 1920 1920 TOTAL SEMANA PROMEDIO 1920 TOTAL PAE DEL PERIODO X 4 7680 TICKET PROMEDIO \$ 1.39 FACTURACION ENERO \$ 10,639.92 COSTO MATERIA PRIMA \$ - UTILIDAD BRUTA \$ 10,639.92 MANO DE OBRA \$ 444.17 LOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 563.51		FEBRERO IM X Cosecha Mensual 46% (B) Capacidad Instalada 12000 PAE Total Paz Total Paz 2 de venta Venta total repaques TOTAL PAE AL DIA 492 2280 2280 TOTAL SEMANA PROMEDIO 2280 TOTAL PAE DEL PERIODO X 4 9120 TICKET PROMEDIO \$ 1.39 FACTURACION FEBRERO \$ 12,233.72 COSTO MATERIA PRIMA \$ - UTILIDAD BRUTA \$ 12,233.72 MANO DE OBRA \$ 444.17 LOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 563.51		MARZO IM X Cosecha Mensual 35% (B) Capacidad Instalada 12000 PAE Total Paz Total Paz 2 de venta Venta total repaques TOTAL PAE AL DIA 492 1680 1680 TOTAL SEMANA PROMEDIO 1680 TOTAL PAE DEL PERIODO X 4 6720 TICKET PROMEDIO \$ 1.39 FACTURACION MARZO \$ 9,349.24 COSTO MATERIA PRIMA \$ - UTILIDAD BRUTA \$ 9,349.24 MANO DE OBRA \$ 444.17 LOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 563.51		ABRIL IM X Cosecha Mensual 35% (B) Capacidad Instalada 12000 PAE Total Paz Total Paz 2 de venta Venta total repaques TOTAL PAE AL DIA 492 1680 1680 TOTAL SEMANA PROMEDIO 1680 TOTAL PAE DEL PERIODO X 4 6720 TICKET PROMEDIO \$ 1.39 FACTURACION ABRIL \$ 9,349.24 COSTO MATERIA PRIMA \$ - UTILIDAD BRUTA \$ 9,349.24 MANO DE OBRA \$ 444.17 LOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 563.51		MAYO IM X Cosecha Mensual 45% (B) Capacidad Instalada 12000 PAE Total Paz Total Paz 2 de venta Venta total repaques TOTAL PAE AL DIA 492 2160 2160 TOTAL SEMANA PROMEDIO 2160 TOTAL PAE DEL PERIODO X 4 8640 TICKET PROMEDIO \$ 1.39 FACTURACION MAYO \$ 11,947.17 COSTO MATERIA PRIMA \$ - UTILIDAD BRUTA \$ 11,947.17 MANO DE OBRA \$ 444.17 LOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 563.51		
	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortization Amortizaciones & Depreciaciones BAIT Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortization Intereses Bancarios BAT Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortization Impuestos BDT Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortization	EBIDTA \$ 9,239.32 Amortizaciones & Depreciaciones \$ 429.95 BAIT \$ 8,791.37 Intereses Bancarios \$ 655.10 BAT \$ 8,134.27 Impuestos \$ 1,129.79 BDT \$ 6,964.48		EBIDTA \$ 10,824.92 Amortizaciones & Depreciaciones \$ 429.95 BAIT \$ 10,374.97 Intereses Bancarios \$ 655.10 BAT \$ 9,731.97 Impuestos \$ 1,519.74 BDT \$ 8,212.22		EBIDTA \$ 7,989.56 Amortizaciones & Depreciaciones \$ 429.95 BAIT \$ 7,451.42 Intereses Bancarios \$ 655.10 BAT \$ 6,896.52 Impuestos \$ 997.31 BDT \$ 5,899.20		EBIDTA \$ 7,989.56 Amortizaciones & Depreciaciones \$ 429.95 BAIT \$ 7,451.42 Intereses Bancarios \$ 655.10 BAT \$ 6,896.52 Impuestos \$ 997.31 BDT \$ 5,899.20		EBIDTA \$ 10,569.87 Amortizaciones & Depreciaciones \$ 429.95 BAIT \$ 10,121.82 Intereses Bancarios \$ 655.10 BAT \$ 9,466.82 Impuestos \$ 2,226.26 BDT \$ 8,183.76	

Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 5		Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 5		Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 5		Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 5		Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 5	
AGOSTO IM X Cosecha Mensual 40% (B) Capacidad Instalada 12000 PAE Total Paz Total Paz 2 de venta Venta total repaques TOTAL PAE AL DIA 492 1920 1920 TOTAL SEMANA PROMEDIO 1920 TOTAL PAE DEL PERIODO X 4 7680 TICKET PROMEDIO \$ 1.39 FACTURACION AGOSTO \$ 10,639.92 COSTO MATERIA PRIMA \$ - UTILIDAD BRUTA \$ 10,639.92 MANO DE OBRA \$ 444.17 LOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 563.51		SEPTIEMBRE IM X Cosecha Mensual 45% (B) Capacidad Instalada 12000 PAE Total Paz Total Paz 2 de venta Venta total repaques TOTAL PAE AL DIA 492 2160 2160 TOTAL SEMANA PROMEDIO 2160 TOTAL PAE DEL PERIODO X 4 8640 TICKET PROMEDIO \$ 1.39 FACTURACION SEPTIEMBRE \$ 11,947.17 COSTO MATERIA PRIMA \$ - UTILIDAD BRUTA \$ 11,947.17 MANO DE OBRA \$ 444.17 LOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 563.51		OCTUBRE IM X Cosecha Mensual 60% (B) Capacidad Instalada 12000 PAE Total Paz Total Paz 2 de venta Venta total repaques TOTAL PAE AL DIA 492 2080 2080 TOTAL SEMANA PROMEDIO 2080 TOTAL PAE DEL PERIODO X 4 8320 TICKET PROMEDIO \$ 1.39 FACTURACION OCTUBRE \$ 15,751.93 COSTO MATERIA PRIMA \$ - UTILIDAD BRUTA \$ 15,751.93 MANO DE OBRA \$ 444.17 LOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 563.51		NOVIEMBRE IM X Cosecha Mensual 50% (B) Capacidad Instalada 12000 PAE Total Paz Total Paz 2 de venta Venta total repaques TOTAL PAE AL DIA 492 2400 2400 TOTAL SEMANA PROMEDIO 2400 TOTAL PAE DEL PERIODO X 4 9600 TICKET PROMEDIO \$ 1.39 FACTURACION NOVIEMBRE \$ 12,297.52 COSTO MATERIA PRIMA \$ - UTILIDAD BRUTA \$ 12,297.52 MANO DE OBRA \$ 444.17 LOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 563.51		DICIEMBRE IM X Cosecha Mensual 100% (B) Capacidad Instalada 12000 PAE Total Paz Total Paz 2 de venta Venta total repaques TOTAL PAE AL DIA 492 4080 4080 TOTAL SEMANA PROMEDIO 4080 TOTAL PAE DEL PERIODO X 4 16320 TICKET PROMEDIO \$ 1.39 FACTURACION DICIEMBRE \$ 24,595.84 COSTO MATERIA PRIMA \$ - UTILIDAD BRUTA \$ 24,595.84 MANO DE OBRA \$ 444.17 LOS FIJOS - GASTOS OPERATI \$ 563.51	
EBIDTA \$ 9,239.32 Amortizaciones & Depreciaciones \$ 429.95 BAIT \$ 8,791.37 Intereses Bancarios \$ 655.10 BAT \$ 8,134.27 Impuestos \$ 1,129.79 BDT \$ 6,964.48		EBIDTA \$ 10,569.87 Amortizaciones & Depreciaciones \$ 429.95 BAIT \$ 10,121.82 Intereses Bancarios \$ 655.10 BAT \$ 9,466.82 Impuestos \$ 2,226.26 BDT \$ 8,183.76		EBIDTA \$ 14,649.32 Amortizaciones & Depreciaciones \$ 429.95 BAIT \$ 14,119.38 Intereses Bancarios \$ 655.10 BAT \$ 13,459.24 Impuestos \$ 1,769.48 BDT \$ 11,745.60		EBIDTA \$ 11,849.82 Amortizaciones & Depreciaciones \$ 429.95 BAIT \$ 11,419.37 Intereses Bancarios \$ 655.10 BAT \$ 10,764.27 Impuestos \$ 1,424.73 BDT \$ 9,371.04		EBIDTA \$ 25,187.34 Amortizaciones & Depreciaciones \$ 429.95 BAIT \$ 24,748.39 Intereses Bancarios \$ 655.10 BAT \$ 24,093.29 Impuestos \$ 2,849.47 BDT \$ 21,243.83	

BDT Annual	AÑO	%
\$	0	39%
	105,328.79	

JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE			
IAI X Consumo Mensual 37%				IAI X Consumo Mensual 37%				IAI X Consumo Mensual 40%				IAI X Consumo Mensual 45%				IAI X Consumo Mensual 60%			
Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor		Capacidad Instalada		Unidades de Productor	
12000	PAE	Total Paz	Total Paz	12000	PAE	Total Paz	Total Paz	12000	PAE	Total Paz	Total Paz	12000	PAE	Total Paz	Total Paz	12000	PAE	Total Paz	Total Paz
	% de venta	Venta total	TOTAL PAE AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAE AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAE AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAE AL DIA		% de venta	Venta total	TOTAL PAE AL DIA
	40%	1776	1776		40%	1776	1776		40%	1920	1920		40%	2160	2160		40%	2880	2880
TOTAL SEMANA PROMEDIO			1776	TOTAL SEMANA PROMEDIO			1776	TOTAL SEMANA PROMEDIO			1920	TOTAL SEMANA PROMEDIO			2160	TOTAL SEMANA PROMEDIO			2880
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4			7104	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4			7104	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4			7680	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4			8640	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4			11520
TICKET PROMEDIO			\$ 1.39	TICKET PROMEDIO			\$ 1.39	TICKET PROMEDIO			\$ 1.39	TICKET PROMEDIO			\$ 1.39	TICKET PROMEDIO			\$ 1.39
FACTURACION			\$ 9,548.17	FACTURACION			\$ 9,548.17	FACTURACION			\$ 10,638.92	FACTURACION			\$ 11,967.77	FACTURACION			\$ 15,457.93
COSTO MATERIA PRIMA			\$ -	COSTO MATERIA PRIMA			\$ -	COSTO MATERIA PRIMA			\$ -	COSTO MATERIA PRIMA			\$ -	COSTO MATERIA PRIMA			\$ -
UTILIDAD BRUTA			\$ 9,548.17	UTILIDAD BRUTA			\$ 9,548.17	UTILIDAD BRUTA			\$ 10,638.92	UTILIDAD BRUTA			\$ 11,967.77	UTILIDAD BRUTA			\$ 15,457.93
MANO DE OBRA			\$ 844.17	MANO DE OBRA			\$ 844.17	MANO DE OBRA			\$ 844.17	MANO DE OBRA			\$ 844.17	MANO DE OBRA			\$ 844.17
STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$ 543.93	STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$ 543.93	STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$ 543.93	STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$ 543.93	STOS FIJOS - GASTOS OPERATI			\$ 543.93
EBIDTA			\$ 8,432.46	EBIDTA			\$ 8,432.46	EBIDTA			\$ 9,238.32	EBIDTA			\$ 10,566.97	EBIDTA			\$ 14,549.32
Amortizacion & Depreciacion			\$ 438.95	Amortizacion & Depreciacion			\$ 438.95	Amortizacion & Depreciacion			\$ 438.95	Amortizacion & Depreciacion			\$ 438.95	Amortizacion & Depreciacion			\$ 438.95
BAIT			\$ 7,993.52	BAIT			\$ 7,993.52	BAIT			\$ 8,791.37	BAIT			\$ 10,121.12	BAIT			\$ 14,110.38
Intereses Bancarios			\$ 655.10	Intereses Bancarios			\$ 655.10	Intereses Bancarios			\$ 655.10	Intereses Bancarios			\$ 655.10	Intereses Bancarios			\$ 655.10
BAT			\$ 7,338.42	BAT			\$ 7,338.42	BAT			\$ 8,136.27	BAT			\$ 9,466.92	BAT			\$ 13,455.28
Impuestos			\$ 1,054.38	Impuestos			\$ 1,054.38	Impuestos			\$ 1,139.79	Impuestos			\$ 1,282.26	Impuestos			\$ 1,799.64
BDT			\$ 6,284.11	BDT			\$ 6,284.11	BDT			\$ 6,996.48	BDT			\$ 8,183.76	BDT			\$ 11,745.60

Anexo 2

Modelo de encuesta

Edad:

Sexo:

Actividad:

1) ¿Cuántas veces a la semana consume postres?

- Ninguna
- 1
- Hasta 3
- Menos de 3
- ¿Cuál de estos postres consume?**
- Popcakes
- Cupcakes
- Galletas
- Alfajores
- Pastel

2) ¿Qué sabores son más de su agrado?

- Chocolate
- Vainilla
- Manjar
- Otros

3) ¿Ha consumido postres con quinua?

- Si
- No

4) ¿Con qué frecuencia consume estos postres por semana?

- Nunca
- 1 a la semana
- Hasta 3 a la semana
- Más de 3 a la semana

5) ¿Cuál de estos postres estaría dispuesto a consumir?

- Popcakes de chocolate con quinua
- Alfajores con manjar y quinua
- Galletas de vainilla con quinua
- Si No

- Si No

- Si No

6) ¿Con qué frecuencia los consumiría a la semana?

- Nunca
- 1 vez por semana
- Hasta 3 por semana
- Más de 3 por semana

7) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por estos productos?

- | | | | |
|---|------|-----|------|
| <input type="radio"/> Popcake de chocolate con quinua | -1\$ | 1\$ | +1\$ |
| <input type="radio"/> Alfajor con manjar y quinua | -1\$ | 1\$ | +1\$ |
| <input type="radio"/> Galletas de vainilla con quinua | -1\$ | 1\$ | +1\$ |

8) ¿Cómo le gustaría consumirlos?

- Snack
- Postre
- Ocasiones Especiales
- Golosinas
- Otros

9) ¿Dónde quisiera adquirir los productos?

- Tienda de barrio
- Tienda particular
- Supermercados
- Ferias
- Otros

SEÑORITA
MARINELLA DE VEINTEMILLA
UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS UDLA
PRESENTE.-

De mis consideraciones:

Por medio del presente, me permito cotizar a ustedes las siguientes productos:

DESCRIPCION	CANTIDAD	P./UNITARIO	TOTAL
1.- Delantales de Cintura, largo 75 cms, color negros, confeccionados en Gabardina Poliéster Algodón.	12	6,25	75,00
2.- Chaqueta de Chef doble abertura, manga 3/4 bolsillo en el pecho lado izquierdo y en la manga lado izquierdo, color blanco, confeccionado en Gabardina Poliéster Algodón con un logotipo bordado en el pecho lado izquierdo de 9 x 6 cms aprox. a un color. (botones)	12	19,50	234,00
3.- Pantalones de producción con elástico y cordón en la cintura tipo calentador, confeccionado en Gabardina Poliéster Algodón, color negro.	12	12,50	150,00
4.- Delantal con pechera, confeccionado en Gabardina poliéster Algodón color blanco, con un logotipo bordado en la pechera, centrado de 12 x 9 cms aprox. a un color	12	6,25	75,00
5.- Gorras Donato, confeccionadas en Gabardina Poliéster Algodón color blanco	12	2,90	34,80
6.- Limpiones 100% algodón	25	1,00	25,00
7.- Limpiones Poliéster Algodón	25	1,00	25,00
8.- Delantal de Cintura largo 90 cms color negro, confeccionado en Gabardina Poliéster Algodón.	12	7,30	87,60
TOTAL:			706,40

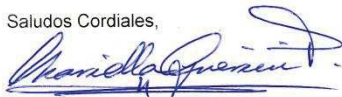
Estos precios no incluyen IVA
SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES

Forma de pago: 50% de anticipo y 50% contra entrega

Tiempo de entrega: Por definir

Validez de la Oferta: 30 días

Saludos Cordiales,



MARIELLA GUERINI P.
09-6016-712



De los Guarumos E9-77 y Av. 6 de Diciembre (Sector El Inca)
Tel: (02) 246 - 0205 / Fax: (02) 246 - 3709 / P.O.BOX: 17-11-05111
Planta Yaruqui Telf: 02-279-0127 / 8 / 9

www.ponteselva.com.ec
E-mail: info@ponteselva.com.ec



Quito, 26 de enero del 2015

SRTA. MARINELLA DE VEINTIMILLA.

Presente.-

Nos es grato poner en su consideración la cotización correspondiente al vehículo **FIAT FIORINO FURGÓN**, de acuerdo a su requerimiento.

FIAT NUEVO FIORINO



CARACTERÍSTICAS

Más grande, bonita y moderna, versátil, fuerte y resistente, son algunos de los adjetivos que definen a la camioneta preferida de los diferentes tipos de negocios urbanos. Brinda economía y buen desempeño, incluso con carga completa, no pierde estabilidad y permite que usted haga sus entregas con mucha seguridad. Su calidad comprobada y excelente relación costo – beneficio, son razones suficientes para que la convierta en el nuevo miembro de su empresa.

Garantía

Todos nuestros vehículos cuentan con una garantía de cinco años o cien mil kilómetros (lo que suceda primero) sobre defectos de fabricación o ensamblaje, a nivel nacional.

Precio de Lanzamiento: USD. 20,990.00 INC. IVA.

FINANCIAMIENTO:

Entrada: USD. 6,000.00

48 pagos: USD. 536.55

NOTA: El valor de las cuotas es aproximado y puede variar de acuerdo a la entidad financiera y políticas crediticias vigentes. La deuda puede ser pre cancelada en cualquier momento con la respectiva re liquidación de intereses. En el financiamiento se incluye dispositivo de rastreo satelital y seguro.

Tiempo de entrega: A CONVENIR

Validez de la oferta: OCHO DÍAS

Agradeciendo de antemano su atención, me suscribo.

Atentamente,


Christian Santiago Bautista

Asesor Comercial

Av. De Los Granados E11-67 y De Las Hiedras

Tel: (593-2) 3999-540 ext. 5310

Cel: (593-9) 833-30777 / 898-66637

E-mail: cbautista@maresa.com.ec



Anexo5

INSUMOS PROFESIONALES INSUPROF CIA. LTDA.
 ALMACENES MONTERO
 RUC: 1792144566001
 SUCURSAL: ESTADIO Tif. 02-3332404

Fecha: 8 de enero de 2015 4:48 p.m.
Cliente: DE VEINTIMILLA GUERINI MARINELLA GIOVANNA
R.U.C./C.I.: 1713234225
Dirección: GONZALEZ SUAREZ 822

Documento N°: 006999000000745
Teléfono: 3818130
Vendedor: NOGUERA FERNANDA

COTIZACIÓN

COD. PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	DESC.	RECARGO	TOTAL
GAS0703010002154	TRAMO MASTE CUCHILLO CHEF CEBOLLERO PROFESIONAL NSF 8	2	7.60	0.00	0.00	15.21
GAS0307080007783	WIKIN BHALA COLADOR CHINO FINO 20.3CM 8 PULG	6	18.88	0.00	0.00	113.27
BEL0604060002662	MONTE GUANTE LATEX LARCH 10 UNI	5	1.10	0.17	0.00	5.34
GAS0307090004716	CA.BE COLADOR DE ACERO INOXIDABLE 28cm.	3	6.33	0.00	0.00	18.99
GAS1001010000177	WIKIN OLLA DE 20LT EN ACERO INOX. DIA32CM X ALT26CM TRIF	2	142.81	0.00	0.00	285.63
GAS0701040004148	KOMAX TABLA PARA PICAR DOS LADOS MEDIANA 36x24x1.2cm.	6	13.43	0.00	0.00	80.57
GAS1203070002451	GENER ESPATULA DE SILICON AMA -NJ-RJ	3	3.83	0.00	0.00	11.48

TIEMPO DE VALIDEZ: 8 días
 DOCUMENTO SIN VALOR TRIBUTARIO
FORMA DE PAGO: Efectivo o Cheque a nombre de INSUPROF CIA. LTDA.
 Este documento es solo un listado de precios, no garantiza la disponibilidad de stock.

SUBTOTAL: 530.47
DESCUENTO: 0.00
RECARGO: 0.00
I.V.A 12%: 63.66
TOTAL: 594.12

CORPORACION FAVORITA C.A. - 711 6 DE DICIEMBRE

Ruc: 1790016919001

COTIZACIÓN (Válida por 6 días)

No. de pedido: 7113915271254

Datos del cliente:

Documento: CI: 1721159059
 Nombre: TORO HERNANDEZ MARIA LORENA
 Teléfono: TD: SN - TT: SN - TC: SN
 Email:

Datos del contacto:

SIN CONTACTO

Lugar y fecha: QUITO, 2015-01-27

Elaborado en: 711 - 6 DE DICIEMBRE

Teléfono local: 2462705

Administrador local: ALEJANDRO IBARRA - SUSANA CEVALLOS - LUIS TORO G

Detalle del pedido (I: valor aplicado el IVA)

No	Código barras	Artículo	Cant.	Peso KG.	V.unit.	V.unit.IVA	Tot. bruto Inc. IVA	Tot. neto Inc. IVA
1	7807311616387	REFRIGERADORA BLC 401 LITROS, 401 LITROS, 1	1		709.82	795.00	795.00 I	795.00
2	7861041132968	VITRINAS DE VIDRIO VERTICAL VFV-400, 0, 1	1		758.04	849.01	849.01 I	849.01
3	7862113772204	ESCRITORIO ECONOCMICO 15MM, 15mm, 1	1		72.01	80.65	80.65 I	80.65
							TOTAL A PAGAR:	1,724.66

(-) El descuento se aplica sobre el precio del artículo sin IVA

RESUMEN TRIBUTARIO

SUBTOTAL BRUTO SIN IVA: 1,539.87
 (-)DESCUENTO: 0.00

SUBTOTAL NETO: 1,539.87
 TARIFA 0%: 0.00
 TARIFA 12%: 1,539.87
 12% IVA: 184.79

COSTO FLETE: 0.00

TOTAL: 1,724.66

NOTAS:

- Los artículos que estan marcados con un (*) no tienen suficiente stock.
- Le recordamos que el archivo del beneficiario debe tener la siguiente información: Cédula, nombre, teléfono, local o dirección de domicilio, fecha de entrega.

OBSERVACIONES:

- Para obtener el precio de afiliado, debe presentar la tarjeta de afiliación (aplican restricciones).
- Los precios anotados son de afiliado No afiliado
- El pago podrá ser: efectivo, tarjeta de crédito, cheque, etc.
- Para el pago con cheque presentar la tarjeta de afiliación que deberá ser del titular de la cuenta corriente y el cheque a nombre de Supermaxi, Megamaxi o Corporación Favorita C.A. (aplican restricciones).
- En caso de efectuarse retención a la fuente deberá registrarse a nombre de Corporación Favorita C.A.
- Si se va a requerir la factura debe canjearse la nota de venta, acercándose a servicios al cliente y presentar el RUC y la razón social.
- La confirmación del cliente para surtir esta proforma, debe ser con un mínimo de 72 horas de anticipación.
- Al confirmar debe ser cancelado el valor total de la proforma.
- La mercadería está sujeta a disponibilidad.
- Al confirmar el valor total de la proforma puede variar debido a un posible costo de flete si existen entregas a domicilio.
- Al confirmar el valor total de la proforma puede variar si existen artículos de peso variable ya que estos se reservan con el peso medio y en el momento de ser pesados puede variar el costo.
- Los precios serán ajustados a favor del cliente.
- Los valores autorizados para los artículos que aplican a diferidos son:
- Por la restricción de la ley, ESTÁ PROHIBIDA LA VENTA Y ENTREGA DE LICORES LOS DÍAS DOMINGOS

Firma y sello: _____

Elaborado por: MERCANCIAS GENERALES AV. 6 DE DIC

supermercados
SANTA MARIA
 precios de mayorista

CONTRIBUYENTE ESPECIAL
 RESOLUCION: #1124 20/AGOSTO/2008

MEGA SANTAMARIA S.A.
 MATRIZ: INAQUITO N38-17 Y VILLALENGUA
 SUCURSAL: AV. 6 DE DICIEMBRE N44217 Y PASA
 JE DE LOS MANZANOS
 QUITO - ECUADOR
 TELEFONO: 2942920
 RUC: 1792060346001

CANT.	PVU	DESCRIPCION	VALOR
2.675 Kg x .6900/Kg		83 NARANJA KG	1.85
1 x 1.8482		786109215709 KIOSKO DUL/LEC/50	1.85 I
1 x .7900		786102940116 VITA LECHE FUNDA 1	.79
1 x 1.8661		786102050092 FESTA REVOLVEDOR M	1.87 I
1 x 1.1518		64566708463 FILM ROLLO P/ALIMS	1.15 I
1 x 4.3500		786116909508 STAMARIA HUEVO MED	4.35

AV TARJETA CREDITO 12.44
 MEGA SANTAMARIA 6 de DICIEMBRE
 000000825778 MS015006
 VISA CR CUOTAS: 00
 **9443 07/21 LOT: 002723
 RECIBO: 017852 AUT: 194661
 TARJETA CREDITO \$12.44
 TARIFA 0% \$6.99
 TARIFA 12% \$4.87
 IVA \$0.58

CAPTURA ELECTRONICA
 CAMBIO USD .00
 ==>> SUBTOTAL/TOTAL USD: 11.86
 ==>> DESCUENTO : .00
 ==>> SUBTOTAL/TOTAL USD: 11.86
 TARIFA =00% USD: 6.99
 TARIFA I=12% USD: 4.87
 12% I.V.A USD: .58

TOTAL VENTA USD: 12.44

NUMERO ARTICULOS ENTREGADOS 6
 7/09/14 09:11 0016 07 0013 24099

ATENDIDO POR: GORDON DAISY

**** GASTOS DEDUCIBLES ****

ALIMENTACION : 4.49

TOTAL DEDUCIBLES : 4.49

TIQUETE SIN VALIDEZ FISCAL

GRACIAS POR SU COMPRA
 ES FRESCO LLEVAR MAS

Anexo 8

GARCIA REINOSO
Hnos. DESDE 1966

RUC.: 1705240933001 www.garciareinoso.com.ec
Rodolfo Esteban García Reinoso Documento Categorizado: NO
Matriz: Juan Morán N23-45 y Mercadillo
Parque Santa Clara • Telf.: 2525476 / 2870483
Cel.: 0998 389 270 • Quito-Ecuador
Aut. SRI 1115004497
Fecha Aut.: 04 Junio 2014

FACTURA 001-002-00
0023928
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

380318 Vend: ROD

Fecha: 12/noviembre/2014 17:39
Cliente: YASMINA HERNANDEZ
RUC.: 0001767878817 Tel: 0985678085
Dire.: MONTESERRIN

Cant.	Descripcion	V/unt	Total
0,5	Polvor-HorModxkg	5	2,5
1	Glucosa tar X 500GR	1,67	1,67 *
1	LADY frull x 500 gr	3,26	3,26 *
1	CoberchocDulce x 2Kg	9,38	9,38 *
2	CoberchocBlancacx2kg	10,72	21,44 *
1	Coloritel.verdex250	3,45	3,45 *
1	EspatulaSilicona DM. xu	1,44	1,44 *
1	Esen BlancFLx500c	3,22	3,22 *
1	Cortador Navidefoc6Willo	8,5	8,5
1	Harina S.Nucax2k	3,95	3,95
1	AzucainpEtk2,5kg	3,76	3,76 *
1	Manjar x 500gr	3,12	3,12 *
0,25	CHIA XKG	10	2,5
4	Mantequilla: kg	4,61	18,64 *
1	Pasta Tomate Facun x800	4,02	4,02 *
2	ColoranteWiltox 14gr	2,8	5,6
4	ColoranteVer.IGx7m	1,3	5,2
1	Cremor Tártaro frasc	2,23	2,23 *
1	Grageas.Amenx40gr	2,23	2,23 *
1	ADECEDARIO CORTADOF	12,95	12,95 *
1	PURPURINA BALA PL /	1	1
0,5	Harina de Quinua 1Kg	7	3,5
0,1	Achiote 1Kg	3,5	0,35
1	CortadorMiosottic48u	2,05	2,05 *
0,12	Oregano Reina 1Kg	7,5	0,93
SUBTOTAL			127,29
DESCTO			0
Tarifa IVA 0%			34,03
Tarifa IVA 12%			93,26
12% IVA			11,19
TOTAL			138,48

Forma de Pago

Valor	Descripcion	V.Rec.	Cambio
60,5	Contado	0	0
78	Tarjeta	0	0

FIRMA AUTORIZADA RECIBI CONFORME

EXPRESION GRAFICA EXPREGRAF CIA LTDA. • RUC. 1791997565001 • AUT. 6579
DEL 0023601 AL 0043600 • Telf. 0995903813 • VALIDO HASTA 04 / JUNIO / 2015
Original: CLIENTE • Copia: EMISOR

Anexo 9

TERMALIMEX CIA. LTDA.

Dirección: RUMIPAMBA OE 1-60 Y AV. 10 DE AGOSTO

R.U.C.: 1790162524001
SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES
RESOLUCION SRI No. 345 07/07/2004

PROFORMA: 0028994

Cliente : NORMA VELASCO Quito, 22 de Septiembre del 2014
Contacto :
Dirección : CONJ. SANTA CRUZ
Ciudad : QUITO **Email :**
R.U.C. : 9999999999 **TELEFONO :** 0995840993 **Cod. Vendedor :** MA Pag. 1 de 5

No.	CANT	DESCRIPCION	PRECIO U.	DSCTO.	P.TOTAL
1	1	Cuchillo cocinero TRAMONTINA 24609/082 12" (30.4 cms.), mango plástico.	12.41	0.00	12.41
2	1	Cuchillo sierra TRAMONTINA CENTURY 24012/010 10" (25.7 cms)	21.59	0.00	21.59
4	1	Puntilla curva VICTORINOX 5.3103 de fabricación suiza, hoja de 6 cms.	4.63	0.00	4.63
5	1	Afilador de cuchillos FMP 280-1216	20.15	0.00	20.15
6	1	Pelador para papas VICTORINOX 5.0203 doble filo de fabricación suiza.	5.16	0.00	5.16
7	1	Espátula Hamburguesa TRAMONTINA 24672/185 5" x 4"(12.7 x 10.28 cms) mango plástico	6.72	0.00	6.72
8	1	Exprimidor de limon UPDATE, U-LS-GR, tipo cascanuez.	5.58	0.00	5.58
9	1	Guante de algodón UPDATE, 15"	5.77	0.00	5.77
10	1	Rallador de cuatro lados UPDATE U-GR-449 fabricado de acero inoxidable. Dimensiones: 10x10x23 cm.	8.94	0.00	8.94
11	1	Tabla de picar UPDATE U-CBGR-1520 fabricada en polipropileno de 38.1 x 50.8 x 1.3 cm. color verde.	18.88	0.00	18.88
12	1	Tabla de picar UPDATE U-CB-1520 fabricada en polietileno de 38.1 x 50.8 x1.3 cm., color blanco.	18.28	0.00	18.28
13	1	Cacerola de inducción UPDATE U-SSP-2 fabricada en acero inoxidable de 2 Qt. de capacidad, con tapa	29.88	0.00	29.88
14	1	Cacerola de inducción UPDATE U-SSP-6 fabricado en acero inoxidable de 6 Qt. de capacidad, con tapa.	51.86	0.00	51.86
15	1	Cacerola de inducción UPDATE U-SSP-10 fabricada en acero inoxidable de 10 Qt. de capacidad, con tapa	73.85	0.00	73.85
16	1	Sartén VOLLRATH 67108 fabricado de aluminio en acabado natural de 20.32 cmde diámetro.	18.57	0.00	18.57
17	1	Sarten teflon MATFER 665120), diámetro 20 cms	31.59	0.00	31.59
18	1	Termometro laser COOPER, 470-8, rango de temperatura -27 a 428 grados F, o -33 a 220 grados C.	50.47	0.00	50.47
19	1	Rejilla VOLLRATH 20028 fabricado en acero inoxidable de 45.7x25.4x1.9 cm	26.30	0.00	26.30
20	1	Tazón HALCO S771 fabricado de acero inoxidable de 0.75 Qt. de capacidad.	1.72	0.00	1.72
21	1	Tazón HALCO S772 fabricado de acero inoxidable de 1.5 Qt. de capacidad.	2.54	0.00	2.54
22	1	Tazón HALCO S774 fabricado de acero inoxidable de 4 Qt. de capacidad.	5.12	0.00	5.12
23	1	Tazón HALCO S779 fabricado de acero inoxidable de 13 Qt. de capacidad.	13.49	0.00	13.49
24	1	Bandeja para hornear ADVANCE 18-BA-13 fabricada de aluminio, calibre 18, tamaño 1/2 de 45.7 x 33.0 cms.	11.18	0.00	11.18

TERMALIMEX CIA. LTDA.

Dirección: RUMIPAMBA OE1-60 Y AV. 10 DE AGOSTO

R.U.C.: 1790162524001

SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES

RESOLUCION SRI No. 345 07/07/2004

PROFORMA: 0028994

Cliente : NORMA VELASCO

Quito, 22 de Septiembre del 2014

Contacto :

Dirección : CONJ. SANTA CRUZ

Ciudad : QUITO

Email :

R.U.C. : 9999999999

TELEFONO : 0995840993

Cod. Vendedor : MA

Pag. 2 de 5

No.	CANT	DESCRIPCION	PRECIO U.	DSCTO.	P.TOTAL
25	1	Bandeja para hornear ADVANCE 18-BA-26 fabricada de aluminio, calibre 18 de 45.7 x 66.0 cms.	16.02	0.00	16.02
26	1	Bandeja para hornear perforada ADVANCE 18-BP-26 fabricada de aluminio, calibre 18 de 45.7 x 66.0 cms.	23.47	0.00	23.47
27	1	Coche porta bandejas ADVANCE PR20-3K, fabricado de aluminio, capacidad para albergar 20 bandejas de 18" x 26", o 40 bandejas de 14" x 18". Unidad montada sobre ruedas de 5" de diámetro.	332.86	0.00	332.86
28	4	Parrilla PERFECT P-JWEN4221, fabricada de acero con recubrimiento epoxico, medidas 42" x 21" / 106 cms x 53 cms	69.99	0.00	279.96
29	4	Poste PERFECT P-JWEP71, fabricado de acero con recubrimiento epoxico, de 70.5"/180 cms de largo	23.18	0.00	92.72
30	1	Transportador térmico de un cuerpo CARLISLE PC300N-03 fabricado de polietileno con capacidad interior para almacenar hasta cinco bandejas tamaño 1/1 de 2-1/2" de profundidad (o realizar diferentes combinaciones de bandejas), color negro.	423.86	0.00	423.86
31	1	Transportador térmico de un cuerpo CARLISLE PC300N-08 fabricado de polietileno con capacidad interior para almacenar hasta cinco bandejas tamaño 1/1 de 2-1/2" de profundidad (o realizar diferentes combinaciones de bandejas), color verde.	474.25	0.00	474.25
32	1	Transportador térmico de un cuerpo CARLISLE PC300N-59 fabricado de polietileno con capacidad interior para almacenar hasta cinco bandejas tamaño 1/1 de 2-1/2" de profundidad (o realizar diferentes combinaciones de bandejas), color azul pizarra.	423.86	0.00	423.86
33	1	Contenedor de alimentos CARLISLE 10720-07T de 2 Qt de capacidad fabricado de policarbonato, provisto de tapa.	10.81	0.00	10.81
34	1	Contenedor de alimentos CARLISLE 10721-07T de 4 Qt. de capacidad fabricado de policarbonato, provisto de tapa.	14.87	0.00	14.87
35	1	Contenedor de alimentos CARLISLE 10722-07T de 6 Qt de capacidad fabricado de policarbonato, provisto de tapa.	17.94	0.00	17.94
36	1	Contenedor de alimentos CARLISLE 10723-07T de 8 Qt de capacidad fabricado de policarbonato, provisto de tapa.	20.39	0.00	20.39
37	1	Contenedor de alimentos CARLISLE 10724-07T de 12 Qt. de capacidad fabricado de policarbonato, provisto de tapa.	30.22	0.00	30.22
38	1	Contenedor de alimentos CARLISLE 10724-07T de 12 Qt. de capacidad fabricado de policarbonato, provisto de tapa.	30.22	0.00	30.22
39	1	Contenedor de alimentos CARLISLE 10725-07T de 18 Qt de capacidad fabricado de policarbonato provisto de tapa	42.15	0.00	42.15
40	1	Pinza de utilidad general VOLLRATH 4781220 fabricada de acero inoxidable de 30.5 cm, mango plástico color negro.	14.87	0.00	14.87
41	1	Cuchara porcionadora sólida UPDATE U-SPSD-6 mango color negro, 6 oz de capacidad.	3.25	0.00	3.25
42	1	Bandeja para servicio CARLISLE CT1418-05 fabricada de polipropileno de 45.72 x 35.56 cms., color roja.	7.20	0.00	7.20
43	1	ANILLO 5/S 22cm (N) MATFER 371409	18.80	0.00	18.80

TERMALIMEX CIA. LTDA.

Dirección: RUMIPAMBA OE1-60 Y AV. 10 DE AGOSTO

R.U.C.: 1790162524001

SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES

RESOLUCION SRI No. 345 07/07/2004

PROFORMA: 0028994

Cliente : NORMA VELASCO

Quito, 22 de Septiembre del 2014

Contacto :

Dirección : CONJ. SANTA CRUZ

Ciudad : QUITO

Email :

R.U.C. : 9999999999

TELEFONO : 0995840993

Cod. Vendedor : MA

Pag. 3 de 5

No.	CANT	DESCRIPCION	PRECIO U.	DSCTO.	P.TOTAL
44	1	Molde para pastelería ADCRAFT AB-40 fabricado de aluminio de 20.32 cm de diámetro x 7.62 cm de profundidad.	7.45	0.00	7.45
45	1	Molde tartaleta JBP M145-9.5 NS de 20 cms. de diámetro fabricado de acero con recubrimiento antiadherente	38.37	0.00	38.37
46	1	Molde pastelería UPDATE U-MPA-24, fabricado en aluminio, capacidad 24 servicios.	28.76	0.00	28.76
47	1	Molde para pan TRAMONTINA 20069/030, con recubrimiento antiadherente, largo 30 cm.	7.51	0.00	7.51
48	1	Molde SILIKOMART POP04, fabricado de silicona, para chocolate, modelo flor, 4 cavidades. Medidas 74x12 mm, capacidad 160 ml.	37.57	0.00	37.57
49	1	Molde SILIKOMART SF051 fabricado en silicona con forma babaroise. Cuenta con 8 unidades cada uno. Soporta temperaturas desde -60°C hasta 230°C. Dimensión de la unidad 35.7cm de diámetro y 5.7cm de altura	10.95	0.00	10.95
50	1	Molde flexible SILIKOMART SQ011 con forma bavaroise de 35 unidades. Resistente desde -60°C a 230 °C . Dimensión Total de 60 x 40 cm.	70.31	0.00	70.31
51	1	MOLDE SILI CUBOS 5X5X5 CM SILIKOMART SF104/C	12.78	0.00	12.78
52	1	Molde SILIKOMART SF040/C fabricado en silicona con forma de corazón. Cuenta con 6 unidades cada uno. Soporta temperaturas desde -60°C hasta 230°C. Dimensión de la unidad 6cm de diámetro y 3.5cm de altura	11.83	0.00	11.83
53	1	MOLDE SILI MINI TRONCO SILIKOMART SF130	12.78	0.00	12.78
54	1	Molde flexible SILIKOMART SQ010 con forma de pirámide de 35 unidades. Resistente desde -60°C a 230 °C . Dimensión Total de 60 x 40 cm.	70.31	0.00	70.31
55	1	Mini cortadores SILIKOMART, motivos navidenos: arbolito, hombre de gengibre, muñeco de nieve, bombillo	13.68	0.00	13.68
56	1	Cortador de masas ATECO 13956 provisto de seis ruedas de acero inoxidable de 2 1/8" de diámetro.	99.79	0.00	99.79
57	1	CORTADOR HORIZONTAL PASTELES WESTMARK 71602270	10.23	0.00	10.23
58	1	Acople para manga pastelera ATECO 400.	0.36	0.00	0.36
59	1	Cepillo limpiador boquillas ATECO 1661	2.16	0.00	2.16
60	1	Boquilla plana estandar ATECO 12-A	0.83	0.00	0.83
61	1	Boquilla estrellada ATECO 2B-A	0.83	0.00	0.83
62	1	MANGA PASTELERA ATECO 3314, 14 PULG, HECHA DE POLIURETANO	6.77	0.00	6.77
63	1	Brocha CARLISLE 40377 con cerdas de jabalí, resistente a temperaturas de hasta 500°F. Unidad de 3.81 cms. de ancho.	12.10	0.00	12.10
64	1	Batidor plano UPDATE PW-14, fabricado en acero inoxidable, longitud 35.6 cm.	3.73	0.00	3.73
65	1	Espátula HALCO 71774 fabricada de plástico de 35.56 cms. de longitud.	2.60	0.00	2.60

TERMALIMEX CIA. LTDA.

Dirección: RUMIPAMBA OE-1-60 Y AV. 10 DE AGOSTO

R.U.C.: 1790162524001

SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES

RESOLUCION SRI No. 345 07/07/2004

PROFORMA:

0028994

Cliente : NORMA VELASCO

Quito, 22 de Septiembre del 2014

Contacto :

Dirección : CONJ. SANTA CRUZ

Ciudad : QUITO

Email :

R.U.C. : 9999999999

TELEFONO : 0995840993

Cod. Vendedor : MA

Pag. 4 de 5

No.	CANT	DESCRIPCION	PRECIO U.	DSCTO.	P.TOTAL
66	1	Espátula para pastelería ATECO 1307, hoja de 7 3/4" x 1 1/4", mango plástico.	10.38	0.00	10.38
67	1	COLORANTE VEGETAL ATECO 10106 AMARILLO 0.75ONZ	2.26	0.00	2.26
68	1	Flameador JBP U749 (butano).	94.51	0.00	94.51
69	1	Esterilla antiadherente MATFER 321002, resistente desde -40°C hasta 300°C. Dimensiones 58.5 x 38.5 cm.	34.84	0.00	34.84
70	1	Rodillo ATECO 19175 de plástico de 51 cm de longitud.	37.70	0.00	37.70
71	1	Base giratoria para decoración de pasteles ATECO 610-A, fabricada de plástico de alto impacto de 12" de diámetro. Incluye cubierta no - resbaladiza	31.05	0.00	31.05
72	1	Grifo flexible de pared ducha FISHER 2210-1WB provisto de mezcladora.	334.10	0.00	334.10
73	1	Grifo para fregaderos de mesa FISHER 3315	204.93	0.00	204.93
74	1	Basurero CARLISLE, 341020-23T, 20 gal. capacidad	40.96	0.00	40.96
75	1	Batidora semi-industrial de fabricación americana, KITCHEN AID KP26, de 6 cuartos de galón de capacidad, tazón de acero inoxidable con protector para evitar derrames, un batidor globo de alambre tipo D, un batidor plano tipo B, y un batidor de gancho tipo ED, control de 10 velocidades; motor de 575 watts, espec elec 120/60/1	500.69	0.00	500.69
76	1	Batidora amasadora industrial THUNDERBIRD ARM-01 de fabricación Taiwanesa, 10 cuartos de galón de capacidad, de tres velocidades, equipada con motor de 1/2 HP, tazón de acero inoxidable, un batidor globo de alambre, un batidor plano, y un batidor de gancho. Espec. eléctrica 115/60/1	1,326.78	0.00	1,326.78
77	1	Licuadora de mano WARING Mod. WSB33, capacidad 12 Qt., brazo de 17 cm, 2 velocidades, de 100 Wts, Espec. elec. 115/60/1.	109.14	0.00	109.14
78	1	Cocina Industrial IMPERIAL IR-4 de fabricación americana, operación a gas con cuatro hornillas abiertas con capacidad de calentamiento de 28.000 BTU cada una y piloto independiente, parrillas de hierro fundido de 30 x 30 cms. unidad montada sobre base con horno de 27.000 BTU y control termostático de temperatura entre 150 a 500°F. Terminado exterior en acero inoxidable. Dimensiones 61 x 72 x 91 cms. de alto.	2,346.83	0.00	2,346.83
79	1	Horno de convección para montar sobre mesa ANVIL COA1005, operación eléctrica con capacidad de calentamiento de 5.6 KW, cámara de cocción de 71x49.5x35.5 cms. provista de 4 parrillas interiores, control de temperatura hasta 300°C, luz interior y timer. Sistema de inyección de agua para generación de vapor. Exterior e interior en acero inoxidable. Dimensiones 83.5x75.9x59cms. Esp. Elec. 220/60/1	2,256.10	0.00	2,256.10
80	1	Horno industrial de convección IMPERIAL ICVGP de fabricación americana, un compartimento con capacidad para albergar entre 5 y 12 latas, unidad provista de cinco repisas. Operación a gas con capacidad de calentamiento de 70.000 BTU. Puerta frontal con una hoja de vidrio. Control de temperatura de 150 a 500°F. Motor de ventilación de 1/2 HP de dos velocidades. Dimensiones 96.5 x 102.2 x 152.4 cms. Espec. eléctrica 120/60/1	5,205.60	0.00	5,205.60
81	1	Cocina Industrial tipo counter ANVIL HPA1006, operación a gas con seis hornillas abiertas de 26.000 BTU cada una, parrillas de 30x30 cms. unidad fabricada de acero inoxidable. Dimensiones 90 x69.2x36.4 cms. de alto.	907.69	0.00	907.69

TERMALIMEX CIA. LTDA.

Dirección: RUMIPAMBA OE 1-80 Y AV. 10 DE AGOSTO

R.U.C.: 1790162524001

SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES

RESOLUCION SRI No. 345 07/07/2004

PROFORMA: 0028994

Cliente : NORMA VELASCO

Quito, 22 de Septiembre del 2014

Contacto :

Dirección : CONJ. SANTA CRUZ

Ciudad : QUITO

Email :

R.U.C. : 9999999999

TELEFONO : 0995840993

Cod. Vendedor : MA

Pag. 5 de 5

No.	CANT	DESCRIPCION	PRECIO U.	DCTO.	P.TOTAL
83	1	Refrigerador industrial TERMAL CWR700, 665 litros de capacidad, compuesto de un cuerpo puerta solida, sistema de refrigeracion ventilada que garantiza la distribucion del aire frio en el espacio interno y sistema de evaporacion que elimina la condensacion, 3 parrillas, compresor LG de 1/4 HP, refrigerante R134a, 2.3 amperios, 338 watts. Medidas 73x78x198 cms. Especificacion electrica 115/60/1.	2,190.67	0.00	2,190.67
84	1	Balanza digital YAMATO DKS-3002, capacidad para 0-1000 grs. x 1 gr. / 1000-2000 grs. x 2 gr. (4 lbs. x 0.1 onz.), plataforma de 15 x 12 cms. Incluye adaptador.	93.85	0.00	93.85

SUBTOTAL: 18,912.18

DCTO. : 0.00

SUBTOTAL : 18,912.18

TRANSPORTE: 0.00

I.V.A. 12 %: 2,269.46

TOTAL : 21,181.64

CONDICIONES DE COMPRA VENTA:

FORMA DE PAGO:

* A CONVENIR

PLAZO DE ENTREGA:

* INMEDIATO SALVO VENTA PREVIA

LUGAR DE ENTREGA:

* BODEGAS DE TERMALIMEX QUITO

NOTA

* LOS PRECIOS NO INCLUYEN MANO DE OBRA NI INSTALACION.

VALIDEZ DE LA OFERTA:

* 15 DIAS A PARTIR DE LA PRESENTE

ATENTAMENTE,

MARIA AUGUSTA ANMORES

DPTO.COMERCIAL

TERMALIMEX

TICKET PROMEDIO & UTILIDAD

RUBRO DE COSTOS	COSTOS TOTALES MENSUALES MAXIMOS	CAPACIDAD PAX INSTALADA	Costo de Rubro por producto	ALIMENTOS	
				100%	
MP	\$ 2.228,57	12000	\$ 0,19	\$	0,19
OC-CF	\$ 485,00	12000	\$ 0,04	\$	0,04
MANO DE OBRA	\$ 718,56	12000	\$ 0,06	\$	0,06
GASTO TOTAL MENSUAL	\$ 3.432,13	12000	\$ 0,29		\$ 0,29

Costo Producción Promedio

	Productos	MP	%	CF	%	MO	%	COSTO TOTAL	Utilidad Bruta con Impuestos	% Utilidad	Precio sin IVA	Precio \$ + IVA	Promedio x Sección	PROBABLES	TICKET PROMEDIO DE LOS TRES PRODUCTOS
														1	
costo Producción Promedio	Popcakes de chocolate	\$ 0,19	15%	\$ 0,04	3%	\$ 0,06	5%	\$ 0,29	\$ 0,96	77%	\$ 1,12	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 1,25
	Galletas de vainilla	\$ 0,16	13%	\$ 0,04	3%	\$ 0,06	5%	\$ 0,26	\$ 0,99	79%	\$ 0,26	\$ 1,25			
	Alfajores con manjar	\$ 0,20	16%	\$ 0,04	3%	\$ 0,06	5%	\$ 0,30	\$ 0,95	76%	\$ 0,30	\$ 1,25			
		Costo Promedio MP	15%	Costo Promedio OC	3%	Costo Promedio MO	5%		Utilidad Promedio	77%					

COSTO MP PROMEDIO

Platos & Bebidas	MP	Promedio x Sección	PROBABLES	Promedio de Escenarios Posibles 1-2-3 = TICKET PROMEDIO	
			1		
Entradas	Popcakes de Chocolate	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19
	Galletas de vainilla	\$ 0,16			
	Alfajores con manjar	\$ 0,20			

OTROS COSTOS - COSTOS FIJOS

Servicios Basicos		OBSERVACIONES
Agua	\$ 20,00	Consumo Básico
Luz	\$ 20,00	Consumo Básico
Telefonos & Celulares	\$ 50,00	Linea Fija + Plan de 1 Celular
Gas	\$ 150,00	Bobonas de Gas sin Subsidio Gubernamental
Internet	\$ 30,00	Oficina
Servicios Complementarios		
Contabilidad	\$ 50,00	Facturación bajo los 100 mil
Costos Bancarios	\$ 10,00	Retiros, Transferencias, Chequeras, Certificaciones, etc.
Equipos & Materiales		
Mantenimiento	\$ 20,00	Mantenimiento Equipo Pesado
Repocisión	\$ 10,00	Cocina
Material de Oficina	\$ 5,00	Papel, tinta, esferos, papel impresora, etc.
Otros Costos		
Marketing & Publicidad	\$ 50,00	Manejo de Cuenta Publicitaria Básica
Gasolina	\$ 50,00	Movilidad del negocio o del Administrador
Materiales de Limpieza	\$ 20,00	Materiales de limpieza
Otros Costos	\$ 485,00	<i>Todos los costos que no dependen del giro específico del negocio Independientemente de si se generan mes a mes</i>
COSTOS FIJOS		

Capacidad Instalada	#jREFI	PAX					
Equipo Cocina							
Pesado	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	
	Cocineta 4 quemadores	Producción	1	\$ 65,00	\$ 65,00	Uso solo para derretir chocolate	
	Horno	Producción	1	\$ 2.256,10	\$ 2.256,10		
	Refrigerador/congelador	Producción	1	\$ 795,00	\$ 795,00		
	Batidora industrial	Producción	1	\$ 500,69	\$ 500,69		
	Balanza	Producción	1	\$ 20,65	\$ 20,65		
	TOTAL EQUIPO PESADO COCINA					\$ 3.637,44	
Menaaje Cocina	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	
	Bowls	Producción	3	\$ 5,12	\$ 15,36		
	Tablas	Producción	1	\$ 7,00	\$ 7,00		
	Espatulas de goma	Producción	5	\$ 2,60	\$ 13,00		
	Espatulas de codo	Producción	1	\$ 75,00	\$ 75,00		
	Ollas 2 Q	Producción	1	\$ 29,88	\$ 29,88		
	Cernidor	Producción	1	\$ 5,35	\$ 5,35		
	Esterilla antiadherente	Producción	6	\$ 34,84	\$ 209,04		
	Manga Pastelera	Producción	2	\$ 6,77	\$ 13,54		
	Boquilla lisa	Producción	2	\$ 0,83	\$ 1,66	Uso para poner el manjar en los alfajores	
	Bandejas para hornear	Producción	6	\$ 11,18	\$ 67,08		
	Molde de Pastel	Producción	3	\$ 7,45	\$ 22,35		
	Mesada	Producción	1	\$ 346,00	\$ 346,00		
	TOTAL MENAJE COCINA					\$ 805,26	
Uniformes RRHH							
Uniformes	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	
	Uniforme Cocina 1	Administrador	2	\$ 41,15	\$ 82,30	Administrador x 2 chaquetas c/u, cofias, delantal y pantalón	
	Uniforme Cocina 2	Pastelero1	2	\$ 41,15	\$ 82,30	Un Pasteleros x 2 chaquetas c/u, cofias, delantal y pantalón	
	Uniforme Cocina 3	Ayudante, limpieza	1	\$ 41,15	\$ 41,15	Un Ayudante de Pastelería x 2 chaquetas c/u, cofias, delantal y pantalón	
TOTAL UNIFORMES					\$ 205,75		
Equipo Oficina & Administracion							
Equipo Oficina	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	
	Escritorio	Administracion	1	\$ 80,65	\$ 80,65		
	Computadora	Administracion	1	\$ 524,11	\$ 524,11		
	Impresora	Administracion	1	\$ 53,57	\$ 53,57		
	Menaje Oficina	Administracion	1	\$ 40,00	\$ 40,00		
TOTAL EQUIPO OFICINA					\$ 698,33		
Otros							
Transporte	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	
	Furgón Fiat Fiorino	Transporte	1	\$ 20.990,00	\$ 20.990,00		
	TOTAL OTROS					\$ 20.990,00	
	TOTAL INVERSION INICIAL					\$ 26.336,78	Total de lo necesario a invertir en el inicio
Amortización de Equipos					\$ 438,95	60 Meses promedio de duracion equipos	
TOTAL Capital de Trabajo MP		\$	334,29	Materia Prima del primer Mes de Trabajo			
TOTAL Capital de Trabajo MO		\$	718,56	Mano de Obra del primer Mes de Trabajo			
TOTAL Capital de Trabajo OC		\$	485,00	Otros Costos del primer Mes de Trabajo			
Posibles Meses en Contra		\$	4.613,53	3 Primeros meses a perdida			
TOTAL Prestamo a Solicitar		\$	30.950,31	Total préstamo de Dinero			
Intereses de Préstamo		\$	1.547,52				
Total a Pagar		\$	32.497,83				
12 Meses	Interes Simple	\$	2.708,15				
24 Meses	Interes Simple	\$	1.354,08				
36 Meses	Interes Simple	\$	902,72				
48 Meses	Interes Simple	\$	677,04				
60 Meses	Interes Simple	\$	541,63				

CARGO	NOMINA	(A) JORNADA ORDINARIA		(B) HORAS SUPLEMENTARIAS al 50%, 80% & al 100%					(C) JORNADAS NOCTURNAS al 25%			(D) HORAS EXTRAS al 100%				(E) TOTAL SUELDO BRUTO			APORTES al IESS			Sueldo NETO				
		(A1)	(A2)	(B1)	(B2)	(B3)	(B4)	(B5)	(C1)	(C2)	(C3)	(D1)	(D2)	(D3)	(E1)	(E2)	(E3)	9.45% del sueldo Bruto (Pago al Empleado)	11.15% del Sueldo Bruto (Pago al Patrono)	SECAP IECEES 0,5% del Sueldo Bruto						
1 Administrador	Nombre 1	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
2 Pastelero	Nombre 2	\$ 354,00	\$ 1,48	\$ 2,21	\$ 0	\$ 2,21	\$ 0	\$ 2,95	\$ -	\$ 1,84	\$ -	\$ 1,84	\$ -	\$ 2,77	\$ -	\$ 2,77	\$ 354,00	\$ 20,50	\$ 28,33	\$ 14,75	\$ 33,45	\$ 39,47	\$ 3,54	\$ 469,59		
3 Ayudante de Pastelero	Nombre 3	\$ 177,00	\$ 0,74	\$ -	\$ 0	\$ 1,11	\$ 0	\$ 1,48	\$ -	\$ 0,92	\$ -	\$ 0,92	\$ -	\$ 1,38	\$ -	\$ 1,38	\$ 177,00	\$ 16,75	\$ 28,33	\$ 7,38	\$ 16,73	\$ 19,74	\$ 1,77	\$ 248,96		
		\$ 531,00	\$ 0,74	\$ -	\$ 0	\$ 1,11	\$ 0	\$ 1,48	\$ -	\$ 0	\$ 0,92	\$ -	\$ 0	\$ 1,38	\$ -	\$ 1,38	\$ 531,00	\$ 44,25	\$ 56,67	\$ 22,13	\$ 50,18	\$ 59,21	\$ 5,31	\$ 718,56		
TOTALES		Valor Total a Pagar en Sueldos Brutos	Valor promedio Hora Ordinaria	Valor Total a Pagar en Horas Extraordinarias	TOTAL Q Horas Suplementarias (hasta las 12:00)	Valor promedio Hora Suplementaria	TOTAL Q Horas Suplementarias (desde las 12:00)	Valor promedio Hora Suplementaria	TOTAL Q Horas Suplementarias al 25%	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna al 25%	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna	Valor Total a Pagar en Jornadas Nocturnas	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna	TOTAL SUELDO BRUTO NOMINA	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

		\$ 531,00	\$ 0,74	\$ -	\$ 0	\$ 1,11	\$ 0	\$ 1,48	\$ -	\$ 0	\$ 0,92	\$ -	\$ 0	\$ 1,38	\$ -	\$ 1,38	\$ 531,00	\$ 44,25	\$ 56,67	\$ 22,13	\$ 50,18	\$ 59,21	\$ 5,31	\$ 718,56		
		Valor Total a Pagar en Sueldos Brutos	Valor promedio Hora Ordinaria	Valor Total a Pagar en Horas Extraordinarias	TOTAL Q Horas Suplementarias (hasta las 12:00)	Valor promedio Hora Suplementaria	TOTAL Q Horas Suplementarias (desde las 12:00)	Valor promedio Hora Suplementaria	TOTAL Q Horas Suplementarias al 25%	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna al 25%	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna	Valor Total a Pagar en Jornadas Nocturnas	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna	TOTAL SUELDO BRUTO NOMINA	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

Predicción Mensual RRHH Pago Mensual Aportes al IESS Pago Mensual en Sueldos

\$ 718,56
Total Costo Mano Obra

Jornada ordinaria o diurna:

En el caso del Ecuador es de lunes a viernes 8 horas diarias 40 horas semanales.

Jornada nocturna:

Después de la jornada ordinaria, máximo 4 horas al día y 12 horas a la semana.

Horas suplementarias:

Recargo del 50% hasta las 24:00, 100% desde 01:00 a 06:00

Horas Extras:

Cuando el empleado trabaja sábados, domingos o días feriados =Recargo del 100%

Cuando el empleado trabaja sábados, domingos o días feriados =Recargo del 100%