

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo

Proyecto pastelería Loulou

Juan Andrés Rueda Segovia

Martha Nicole Maugé Jordán

Hospitalidad y Hotelería

Trabajo de fin de carrera presentado como requisito
para la obtención del título de
Licenciado en Hospitalidad y Hotelería

Quito, 8 de diciembre de 2020

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo

HOJA DE CALIFICACIÓN DE TRABAJO DE FIN DE CARRERA

Proyecto pastelería Loulou

Juan Andrés Rueda Segovia

Martha Nicole Maugé Jordán

Nombre del profesor, Título académico

Mauricio Cepeda, MA

Quito, 8 de diciembre de 2020

DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Nombres y apellidos: Juan Andrés Rueda Segovia

Código: 00322714

Cédula de identidad: 1716119738

Lugar y fecha: Quito, diciembre de 2020

Nombres y apellidos: Martha Nicole Maugé Jordán

Código: 00322668

Cédula de identidad: 0920364551

Lugar y fecha: Quito, diciembre de 2020

ACLARACIÓN PARA PUBLICACIÓN

Nota: El presente trabajo, en su totalidad o cualquiera de sus partes, no debe ser considerado como una publicación, incluso a pesar de estar disponible sin restricciones a través de un repositorio institucional. Esta declaración se alinea con las prácticas y recomendaciones presentadas por el Committee on Publication Ethics COPE descritas por Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing, disponible en <http://bit.ly/COPETHeses>.

UNPUBLISHED DOCUMENT

Note: The following capstone project is available through Universidad San Francisco de Quito USFQ institutional repository. Nonetheless, this project – in whole or in part – should not be considered a publication. This statement follows the recommendations presented by the Committee on Publication Ethics COPE described by Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing available on <http://bit.ly/COPETHeses>.

RESUMEN

El presente documento tiene como objetivo realizar un plan de negocio para la apertura de una pastelería llamada “Loulou”. La empresa estará enfocada en la elaboración de pasteles gourmet para bodas bajo pedido. Se ha encontrado una oportunidad de negocio en este sector, ya que la competencia directa es escasa y deficiente en varios aspectos. Para este proyecto se optó por elaborar un estudio de factibilidad, el cual contiene un análisis macroeconómico del país, un análisis del sitio, análisis de la oferta y de la demanda. De igual manera se realizó una estrategia de recursos humanos y un análisis de la rentabilidad. Por consiguiente, se sacaron conclusiones para llegar a evidenciar todo el proceso de la creación de la empresa, que funcionará como soporte para aumentar las posibilidades de éxito de esta.

Palabras clave: Pasteles, Pastelería, Bodas, Empresa.

ABSTRACT

This document has de purpose of preparing a business plan for the establishment of a bakery shop called “Loulou”. The company will be dedicated to the preparation of gourmet cakes for weddings upon request. A business oportunity has been identified in this area as direct competition is little and unsatisfactory in several aspects. We decided to make a feasibility study for this project which contains a macroeconomic analysis of the country, an analysis of the location, supply and demand. We also prepared a Human Resources and Profitability strategy. In consequence we were able to draw conclusions to demonstrate the whole process for the establishment of the company, which will work as support to increase its chances of success.

Key words: Cakes, Bakery, Wedding, Company.

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción.....	11
2. Desarrollo del Tema.....	12
2.1 Sumario ejecutivo.....	12
2.2 Concepto del proyecto	12
2.2.1 Tipo de empresa.....	12
2.2.2 Ubicación	13
2.2.3 Identidad de la marca	13
2.2.4 Misión y visión	13
2.2.5 Promesa de servicio	14
2.3 Estudio de factibilidad.....	14
2.3.1 Análisis macroeconómico.....	14
2.3.1.1 Factor legal.....	14
2.3.1.2 Factor económico.....	16
2.3.1.3 Inflación	17
2.3.1.4.Tasa de interés.....	18
2.3.2 Análisis de sitio y vecindario.....	19
2.3.3 Análisis de la oferta	21
2.3.3.1 Competencia directa.....	21
2.3.3.2 Competencia indirecta	27
2.3.4 Análisis de la demanda	28
2.4 Diseño y arquitectura	29
2.4.1 Distribución del espacio.....	30

2.5 Menú: recetas estándar y precios	30
2.6 Recursos humanos	33
2.6.1 Selección	33
2.6.2 Retribución.....	34
2.6.3 Desarrollo y formación	34
2.6.4 Equipo Loulou	34
2.7 Estrategia de mercadeo	35
2.8 Análisis de la rentabilidad.....	36
2.8.1 Inversión total	36
2.8.2 Proyección financiera a 5 años	37
2.8.3 Rentabilidad: VAN, TIR, Payback	39
3. Conclusiones	40
4. Referencias bibliográficas	41
5. Anexos	43
5.1 Anexo A: Planos	43
5.2 Anexo B: Recetas estándar.....	43
5.3 Anexo C: Financiamiento.....	47
5.4 Anexo D: Precios referenciales del equipamiento de cocina.....	48

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tasa de interés activa efectiva (Fuente: BCE).....	18
Tabla 2 Perfil del cliente ideal	29
Tabla 3 Distribución del espacio.....	30
Tabla 4 Precios de los pasteles.....	32
Tabla 5 Salario del equipo de trabajo	35
Tabla 6 Presupuesto del proyecto	37
Tabla 7 Proyección financiera	38
Tabla 8 Flujo de caja.....	39
Tabla 9 Rentabilidad	39

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Moodboard de la marca	13
Ilustración 2 Variación producto interno bruto (Fuente: BCE)	16
Ilustración 3 Razones para el decrecimiento (Fuente: BCE)	17
Ilustración 4 Inflación actual (Fuente: BCE)	18
Ilustración 5 Mapa sitio (Fuente: Plusvalia)	19
Ilustración 6 Construcción (Fuente: Plusvalia)	19
Ilustración 7 Mapa vecindario (Fuente: Google Maps)	21
Ilustración 8 Marie (Fuente: Pasteles.com)	21
Ilustración 9 Pasteles de bodas Marie (Fuente: Pasteles.com)	22
Ilustración 10 Soy de Azucar (Fuente: soydeazucar.com)	23
Ilustración 11 Pasteles de boda (Fuente: Soy de Azúcar)	24
Ilustración 12 Venec (Fuente: venec.com)	24
Ilustración 13 Pasteles de boda Venec (Fuente: Venec.com)	25
Ilustración 14 Tortas y dulces (Fuente: tortasydulces.com)	26
Ilustración 15 Pastel de boda Tortas y Dulces (Fuente: tortasydulces.com)	27
Ilustración 16 Nivel socioeconómico (Fuente: INEC)	28
Ilustración 17 Pastel de referencia (Fuente: Flour & Flourish Cake Design)	32
Ilustración 18 Pastel de referencia (Fuente: Crumb Cakes)	33

1. INTRODUCCIÓN

Este proyecto consiste en realizar un plan de negocio de una empresa de hospitalidad. En este caso se escogió realizar el análisis de una pastelería llamada “Loulou”. Esta pastelería trabajaría específicamente para suplir la demanda de pasteles para bodas bajo pedido. El motivo de seleccionar este tipo de empresa fue por la falta de competencia y por las falencias detectadas en las empresas que ofrecen el mismo servicio.

Para el desarrollo de este proyecto, lo primero que se hará es crear un concepto claro para la empresa. De esta manera la marca tendrá identidad y la promesa de servicio será clara. Segundo, se realizará un estudio de factibilidad para obtener información de todo el entorno macro que afectaría a la empresa. Adicionalmente, se realizará el diseño y los aspectos arquitectónicos, al igual que el menú, las recetas estándar y los precios de los pasteles.

Finalmente, se presentará el análisis de la rentabilidad para obtener el tiempo estimado en el que se recuperará la inversión del proyecto. Cabe recalcar que toda información presentada tiene la finalidad de facilitar la decisión de inversión en el caso de que la empresa quiera ponerse en funcionamiento en el futuro.

2. DESARROLLO DEL TEMA

2.1 Sumario ejecutivo

- El centro de producción de la pastelería Loulou va a estar ubicado en la ciudad de Quito, en la avenida de la República.
- Nos especializamos en hacer pasteles personalizados para todo tipo de evento.
- La atención en el local para degustación y diseño de pasteles se va a realizar solamente bajo cita de lunes a viernes.
- Nuestro equipo está conformado por tres pasteleros, un recepcionista y un ayudante de limpieza.

2.2 Concepto del proyecto

Nuestra boutique se especializa en pasteles de celebración personalizados, más específicamente dirigido a bodas. Cabe recalcar que este espacio tiene como propósito ser un centro de diseño y producción, por lo tanto, solo se atiende a clientes bajo cita. La finalidad de esta tienda es ofrecer pasteles elegantes y refinados, enfocándonos en el estilo personal de cada cliente. Cada pastel va a estar meticulosamente diseñado y elaborado a mano por nuestro equipo de pasteleros especializados. Al ofrecer un gran abanico de opciones para el diseño del pastel, desde diferentes sabores de masa hasta una amplia variedad de colores, se logra que cada producto sea único y cumpla con las expectativas del cliente.

2.2.1 Tipo de empresa

Nuestra pastelería boutique va a ser una empresa privada pequeña con una sociedad de responsabilidad limitada consolidada por dos personas. Según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), es considerada como empresa de elaboración de productos

alimenticios. Conforme a su ámbito de actividad, es una empresa local ya que originalmente va a tener un único centro de producción y atención al público.

2.2.2 Ubicación

La pastelería va a estar ubicada en la ciudad de Quito, en la Av. De la República, cerca del Mall El Jardín. Esta es una zona muy conveniente para los clientes ya que es considerada como una ubicación centralizada en el área metropolitana de la ciudad.

2.2.3 Identidad de la marca



Ilustración 1 Moodboard de la marca

2.2.4 Misión y visión

Misión: Somos una empresa apasionada por elaborar pasteles de la más alta calidad, personalizando cada detalle según la preferencia del cliente, damos importancia a brindar un producto y servicio de excelencia.

Visión: Posicionar nuestra marca a través de su servicio y originalidad como la mejor opción en pasteles de diseñador, ganando así el mayor reconocimiento en este tipo de repostería en el mercado, con el compromiso de innovar continuamente en sabores, diseños y decoraciones.

2.2.5 Promesa de servicio

En la pastelería Loulou estamos comprometidos a ofrecer productos de la mas alta calidad en conjunto con el mejor servicio al cliente. Buscamos brindar una experiencia personalizada e innovadora. Nuestra meta es que la interacción con cada cliente sea cálida y al mismo tiempo profesional para lograr que siempre quieran volver.

2.3 Estudio de factibilidad

2.3.1 Análisis macroeconómico

Es de gran importancia realizar un análisis macroeconómico ya que, existen muchos factores de la economía nacional que pueden afectar a las empresas. Estas externalidades, como el riesgo país, las políticas fiscales, la inversión, entre otras, son factores que, si no se toman en cuenta, pueden poner en riesgo la supervivencia de la empresa y su vida a largo plazo.

2.3.1.1 Factor legal

Estos son los requisitos y documentos requeridos para constituir actualmente una empresa en Ecuador:

Requisitos:

1. Aprobación de nombre ante la Superintendencia de Compañías.
2. Elaboración de Minuta de la escritura de constitución y del nombramiento.
3. Agenciamiento y cierre de escritura en la Notaría.
4. Trámite de aprobación e inscripción de la escritura en el Registro Mercantil con el nombramiento del Representante Legal.
5. Notificación y obtención en la Superintendencia de Compañías de la nómina de accionistas, Certificado de Cumplimiento de Obligaciones y Número de Expediente.
6. Obtención del Registro Único de Contribuyentes ante el SRI.
7. Elaboración de Libro de Acciones y Accionistas y títulos de acciones con sus respectivos talonarios.

Documentos:

- A.- Copia a color de cédula y votación, y/o pasaporte actualizado de los accionistas, (mínimo 2).
- B.- Copia de cédula y votación, y/o pasaporte del representante legal (puede ser uno de los accionistas).
- C- Distribución del paquete accionario.
- D.- Copia de planilla de servicios básicos con la dirección fiscal.
- E.- Borrador de la actividad principal de la compañía.

- F.- Tres posibles nombres para la compañía (no todo nombre es aceptado).

Nuestra empresa tendrá que responder a los siguientes cuerpos legales:

- 1. Constitución Política de la República del Ecuador.
- 2. Ley de Compañías.
- 3. Ley de La Contraloría General del Estado.
- 4. Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.
- 5. Ley de Auditoría Externa.
- 6. Servicio de Rentas Internas.
- 7. Código de Trabajo.
- 8. Principios De Contabilidad Generalmente Aceptados.
- 9. Normas Ecuatorianas de Contabilidad.
- 10. Reglamento Interno.

2.3.1.2 Factor económico

PIB

Variación producto interno bruto Ecuador.

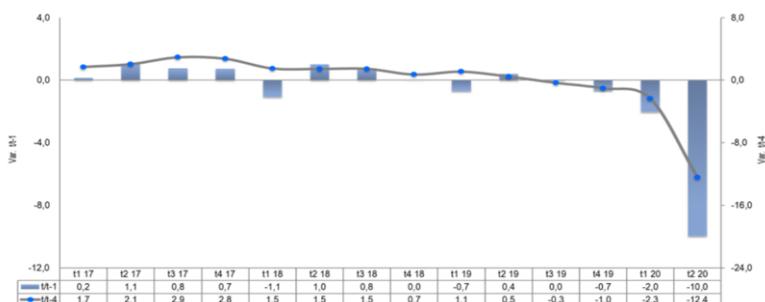


Ilustración 2 Variación producto interno bruto (Fuente: BCE)

La suspensión de las actividades productivas en el país, debido a la pandemia por el Covid-19 ha afectado de manera considerable el PIB del país. Según las cifras publicadas por el Banco Central Del Ecuador, El PIB un 12,4% este último trimestre del año, comparado el mismo periodo del tiempo en el 2019. Esta ha sido la mayor caída trimestral desde el año 2000.

Este decrecimiento se debe a una disminución en la inversión de un 18,5%, disminución de las exportaciones de bienes y servicios de un 15,7%, reducción del gasto de consumo final de los hogares de un 11,9% y la contracción de 10,5% en el gasto de consumo final del gobierno general.

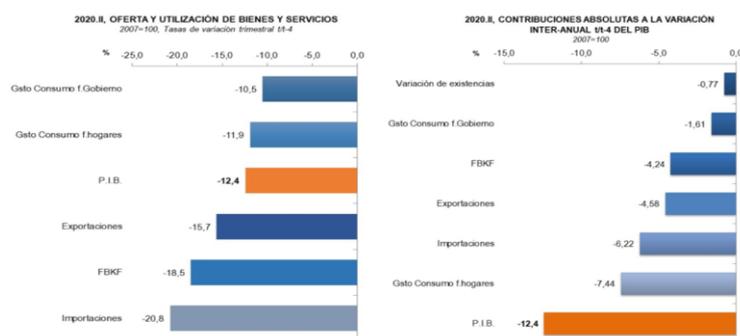


Ilustración 3 Razones para el decrecimiento (Fuente: BCE)

Estos datos deben ser tomados en cuenta para la constitución de nuestra empresa, ya que esta suspensión de actividades productivas que se ve reflejada en el PIB nacional, afecta el poder de adquisición de la población, por lo que nuestra empresa también se vera afectada al no poder vender nuestros productos y servicios.

2.3.1.3 Inflación

La inflación es la elevación general y continuada del nivel de precios de consumo y de los activos.

En Ecuador, la inflación actual esta presentada en la siguiente imagen.

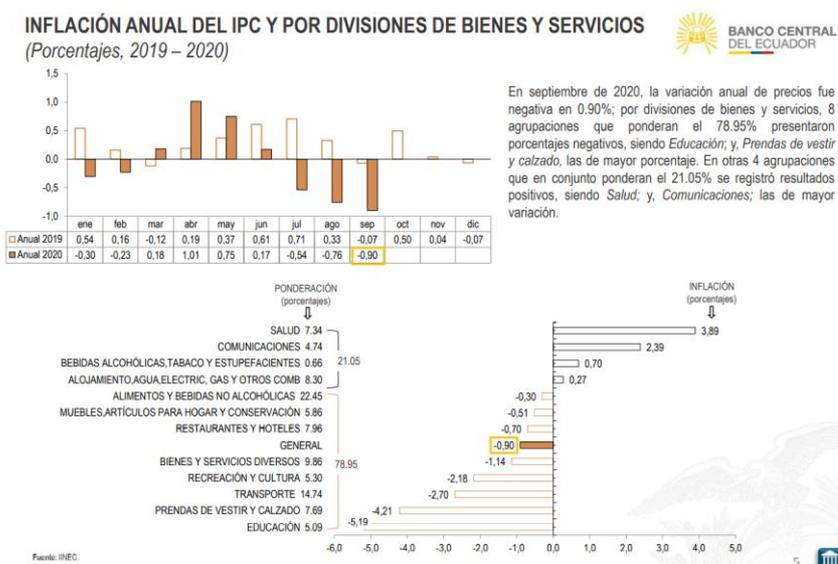


Ilustración 4 Inflación actual (Fuente: BCE)

Como se puede notar en la imagen, la inflación hasta septiembre del 2020 fue negativa en 0.90%. Es importante tomar en cuenta estos datos, ya que la inflación afecta a todo bien y servicio que se encuentre en un país. En nuestro caso, debemos estar al tanto de la inflación en materia prima que vamos a utilizar para la elaboración de nuestros productos.

2.3.1.4. Tasa de interés

La tasa de interés es aquel valor que aplican las instituciones financieras que se dedican a prestar dinero. Dentro de esta tasa, está el valor que ganan dichas instituciones con cada operación crediticia.

Noviembre - 2020			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.04	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.64	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	10.81	Productivo PYMES	11.83

Tabla 1 Tasa de interés activa efectiva (Fuente: BCE)

En esta tabla se puede observar la tasa activa efectiva para cada segmento. Nuestra empresa entraría en el segmento PYMES, que son pequeñas y medianas empresas, que van de 10 a 200 trabajadores. La superintendencia de compañías, valores y seguros es la encargada de presentar dicha clasificación.

2.3.2 Análisis de sitio y vecindario

Nuestra empresa, al solo ser una planta de producción con espacios muy limitados para reuniones con clientes, no consideramos que el sitio sea un factor crucial para el éxito del negocio. Sin embargo, debemos tomar en cuenta que debe ser de fácil acceso para empleados y clientes, debe tener todos los servicios básicos y debe ser una zona segura de la ciudad para evitar calamidades.



Ilustración 5 Mapa sitio (Fuente: Plusvalía)

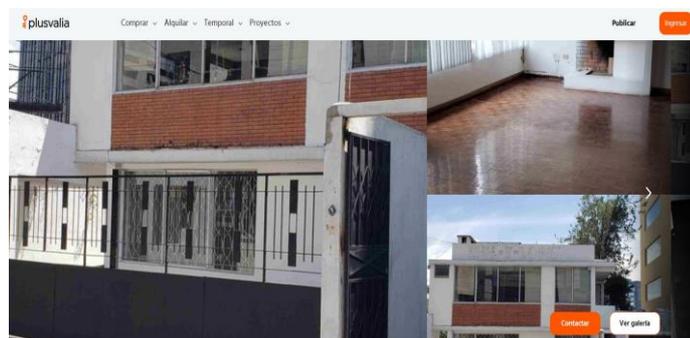


Ilustración 6 Construcción (Fuente: Plusvalía)

El terreno, aparte de encontrarse en la zona donde se ubicará nuestra planta y oficinas, también tiene una edificación ya construida que nos ayudará a reducir los costos de inversión.

El lugar de construcción está ubicado en la Av. De la República e Inglaterra. Se escogió este lugar, ya que es un sector con bastante circulación, fácil acceso y a una distancia adecuada de los valles de Quito.

Esta zona cuenta con todos los servicios básicos que son necesarios para empezar con la operación. Cuenta con alcantarillado, agua potable, luz eléctrica, línea telefónica y acceso a internet. Adicionalmente, es una zona en donde la señal para teléfonos celular de las operadoras Movistar y Claro, funciona adecuadamente.

En cuanto al vecindario, se utilizó un radio de 0.8 kilómetros a la redonda desde el lugar donde se ubicará la planta de producción. Gran cantidad de la zona analizada pertenece al parque “La Carolina”. Este es un punto que nos ayuda a tenerlo como referencia para que nuestros clientes puedan encontrar nuestra planta sin complicaciones.

En el área señalada podemos encontrar los siguientes atractivos principales:

1. Parque La Carolina.
2. Cámara de Comercio de Quito.
3. Mall El Jardín.
4. Hotel Wyndham Garden Quito.
5. Hotel República.
6. Centro deportivo metropolitano Ñaquito.
7. Universidad Tecnológica del Ecuador.

En conclusión, se puede determinar que el vecindario es bastante transitado, en una zona de Quito que tiene mucho movimiento y que ofrece muchos productos y servicios a la población. Lo más importante para nuestra planta es que es una zona de fácil acceso y muy reconocida por gran parte de los quiteños. Queremos estar ubicados en una zona donde nuestro cliente se sienta seguro y cómodo.

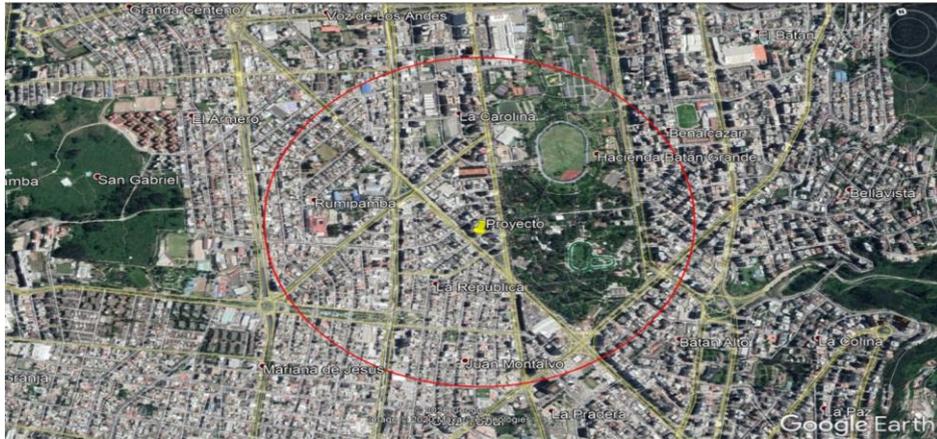


Ilustración 7 Mapa vecindario (Fuente: Google Maps)

2.3.3 Análisis de la oferta

Existen varias empresas ya establecidas en Quito que ofrecen servicio de pasteles para bodas. Estas empresas son consideradas como competencia directa ya que principalmente están especializadas en la preparación de pasteles para eventos bajo pedido. La información revelada a continuación fue recolectada de las páginas web y de personal de ventas mediante llamada telefónica a cada una de las empresas.

2.3.3.1 Competencia directa

Marie Pastelería Boutique

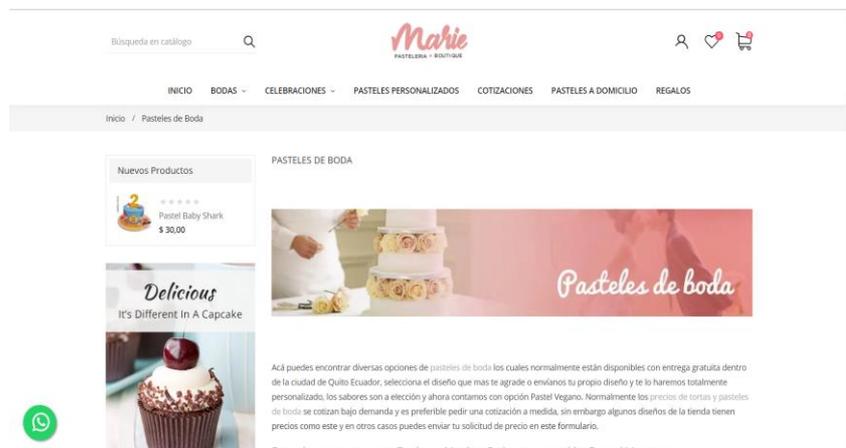


Ilustración 8 Marie (Fuente: Pasteles.com)

Para recolectar esta información nos contactamos con María Fernanda Ruiz, una de las empleadas que trabaja en ventas de la empresa.

Esta pastelería está enfocada en la preparación de pasteles para eventos bajo pedido. Su especialización son pasteles de fondant y crema. Ofrecen los sabores clásicos como chocolate, vainilla, naranja y limón. También ofrecen diferentes tipos de rellenos como mora, manjar, crema, y nuez. El precio por un pastel de boda para sesenta personas con decoración simple es de un promedio de \$120.

Las oficinas se encuentran en el valle de los Chillos y tienen el servicio de entrega a domicilio sin recargo adicional excepto al valle de Cumbayá en el cual hay un recargo de \$5. Si bien Marie pastelería Boutique no está especializado en pasteles para bodas, lo consideramos como competencia porque también reciben pedidos de esta índole.

A continuación, se muestran algunos de los pasteles para bodas que ofrece esta pastelería.



Ilustración 9 Pasteles de bodas Marie (Fuente: Pasteles.com)

Soy de Azúcar Pastelería Gourmet.



Ilustración 10 Soy de Azúcar (Fuente: soydeazucar.com)

Para recolectar esta información nos contactamos con Alexandra Pazmiño, una de las empleadas que trabaja en ventas de la empresa.

Esta pastelería ofrece la preparación de pasteles para eventos, alquiler de pasteles falsos, bocaditos de sal y bocaditos de dulce. En cuanto a los pasteles, ofrecen tres diferentes tipos de masas. En las masas tradicionales ofrecen chocolate, vainilla y naranja. En las masas especiales ofrecen mora, maracuyá, zanahoria, fresa, coco, leche condensada, café y limón. En las masas de temporada por el momento están ofreciendo Red Velvet y macerado de frutos secos y confitados.

En cuanto a los rellenos de los pasteles, Soy de Azúcar pastelería Gourmet, ofrece manjar de leche, ganache de chocolate, mermelada de fresa y mermelada de mora. Los rellenos de temporada son el frosting de queso crema, trufa de chocolate blanco, mortiños en almíbar y frutas frescas en al almíbar.

El precio por un pastel de boda para sesenta personas con decoración simple es de un promedio de \$150.

Las oficinas se encuentran al norte de Quito en la Av. Naciones Unidas. Tienen el servicio a domicilio con un recargo de 5 dólares, excepto a los valles de Quito para los cuales hay un recargo extra de 3\$.

A continuación se muestran algunos de los pasteles para bodas que ofrece esta pastelería.



Ilustración 11 Pasteles de boda (Fuente: Soy de Azúcar)

Venec pasteles personalizados.

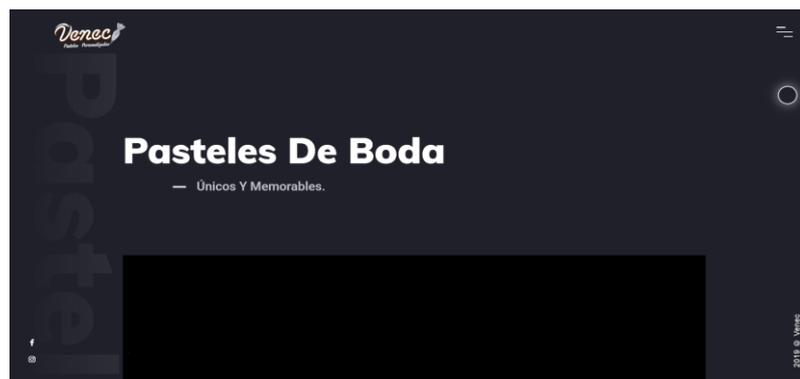


Ilustración 12 Venec (Fuente: venec.com)

Para recolectar esta información nos contactamos con Oriana Mora, una de las empleadas que trabaja en ventas de la empresa.

“Venec” es una pastelería que ofrece pasteles personalizados, pasteles para bodas y mesas de dulces para eventos. Para los pasteles de bodas, la pastelería divide sus masas y rellenos en sencillos y especiales. En las masas sencillas ofrecen vainilla, chocolate, marmoleado, almendra, banana, naranja, coco y limón. En los rellenos sencillos ofrecen,

crema de vainilla, crema de vainilla y chispas de chocolate, crema de naranja, crema de chocolate, crema de almendra, manjar, crema de caramelo y culis de frutas varias.

Por otro lado, en las masas especiales ofrecen piña, higo, nuez, macadamia y avellana. En los rellenos especiales ofrecen mix de frutos secos, ron y naranja, ganache de chocolate negro, muselina de pistacho, muselina de frutos rojos, crema de café y crema de queso.

El precio por un pastel de boda para sesenta personas con decoración simple es de un promedio de \$140.

Las oficinas de “Venec” esta ubicadas al norte de Quito por la zona del parque bicentenario. Los envíos a domicilio son gratis, siempre y cuando el pedido sea mayor a las 80 porciones. Si no es el caso, el recargo dependerá del tipo de pastel y de la dificultad para transportarlo.

A continuación se muestran algunos de los pasteles para bodas que ofrece esta pastelería.



Ilustración 13 Pasteles de boda Venec (Fuente: Venec.com)

Tortas y dulces.

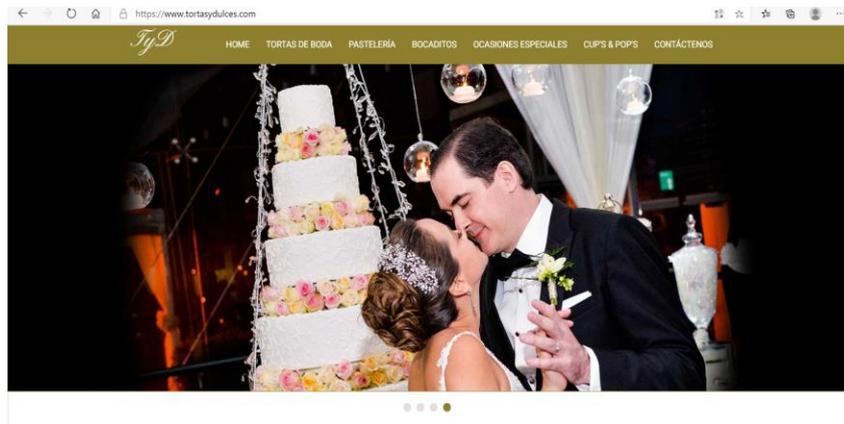


Ilustración 14 Tortas y dulces (Fuente: tortasydulces.com)

Para recolectar esta información nos contactamos con Gabriela Cevallos, una de las empleadas que trabaja en ventas de la empresa.

Tortas y dulces es una pastelería que ofrece pasteles variados y bocaditos para cualquier tipo de evento. Para los pasteles de bodas, esta pastelería ofrece sabores de masa como chocolate, naranja, frutos secos, licos de naranja, naranja y vainilla. Para los rellenos ofrecen, culis de frutos rojos, culis cítricos, crema de vainilla, crema de avellanas, ganache de chocolate y frutos secos.

El precio por un pastel de boda para sesenta personas con decoración simple es de un promedio de \$168. El precio por porción es de \$2,80.

Las oficinas de la pastelería se encuentran en el valle de Cumbayá en la Avenida Interoceánica, al frente de Miravalle 1. Por el momento solo tienen servicio a domicilio al sector de Cumbayá y Tumbaco con recargo dependiendo del tipo de pedido.

A continuación se muestran algunos de los pasteles para bodas que ofrece esta pastelería.



Ilustración 15 Pastel de boda Tortas y Dulces (Fuente: tortasydulces.com)

2.3.3.2 Competencia indirecta

Como competencia indirecta, tenemos a chefs independientes, empresas de catering, empresas organizadoras de eventos y empresas de postres y pasteles que, si bien no se especializan en pasteles de bodas, de todas maneras, son consideradas como competencia.

Entre los competidores secundarios se encuentran:

- Epikvs Catering.
- Henry Richardson Catering.
- Grupo Barlovento.
- Swissotel Catering.
- Cayetano y Mónica.
- Crystal Eventos.
- Zeraty Eventos.

2.3.4 Análisis de la demanda

Para determinar la factibilidad del proyecto, es indispensable entender la demanda de los consumidores hacia nuestro producto. Dentro del mercado meta de “Loulou”, se encuentran todas aquellas personas que buscan un pastel único y de la mas fina calidad que sea el centro de atención de su evento. Debido a que nuestra boutique está dirigida principalmente a bodas, es importante conocer que de acuerdo con las cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en el año 2019 se registraron 56.865 matrimonios a nivel nacional, siendo el 20,67% en Pichincha.

Además, para definir la edad de nuestro mercado meta, hay que tomar en cuenta que en el 2018 la edad promedio de las personas que contrajeron matrimonio fue de 33,3 años para hombres y 30,2 años para mujeres.

Es importante resaltar que, al ser un producto Premium, nuestro negocio está dirigido, de acuerdo con la segmentación del INEC, a personas con un nivel socioeconómico tipo A (alto), B (medio-alto) y C+ (medio). Para llegar a este mercado debemos crear alianzas estratégicas con organizadores de bodas y eventos en general.

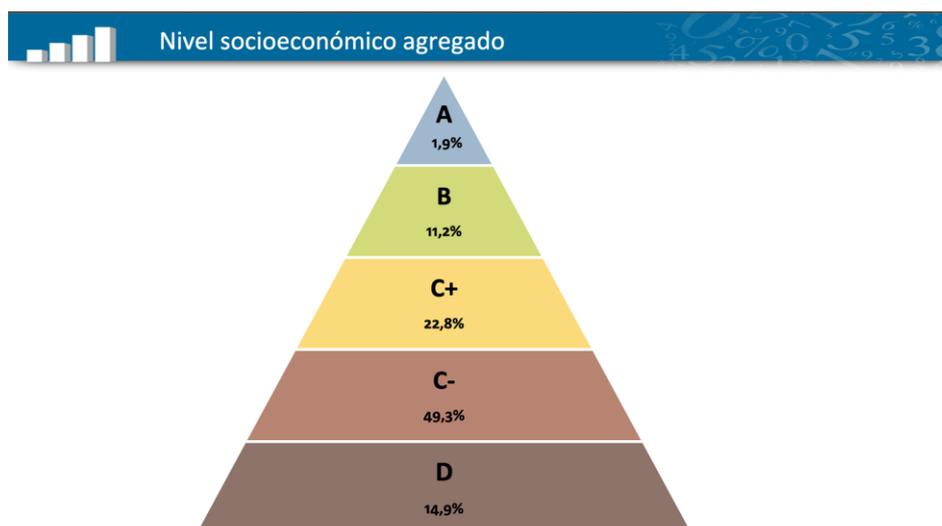


Ilustración 16 Nivel socioeconómico (Fuente: INEC)

Con estos datos, hemos creado el siguiente perfil del cliente ideal:

Isabella	Pablo
 <ul style="list-style-type: none"> ○ 30 años ○ Diseñadora de interiores ○ Ingresos mensuales de 5.000 	 <ul style="list-style-type: none"> ○ 33 años ○ Abogado ○ Ingresos mensuales de 4.000
<ul style="list-style-type: none"> ○ Viven en el sector de la Gonzáles Suárez <ul style="list-style-type: none"> ○ Están comprometidos ○ Disfrutan salir a comer a restaurantes ○ Prefieren servicios o productos personalizados <ul style="list-style-type: none"> ○ Priorizan la calidad sobre el precio ○ Cuentan con un círculo social grande 	

Tabla 2 Perfil del cliente ideal

2.4 Diseño y arquitectura

Para este proyecto se busca un diseño y arquitectura que vayan de la mano con la operación de la empresa. Al ser una planta de producción, no es necesaria una fachada y diseño complejos, ya que no tendremos clientes aparte de los que realicen las degustaciones.

(Anexo A-Planta de producción).

2.4.1 Distribución del espacio

Área	Metros cuadrados
Oficina 1	6 m2
Oficina 2	6 m2
Oficina 3	6 m2
Parqueadero 1	20 m2
Parqueadero 2	20 m2
Parqueadero 3	20 m2
Sala de degustaciones	7 m2
Cocina	55 m2
Recepción de productos	20 m2
Bodega de alimentos	8 m2
Cuarto frio	6 m2
Bodega insumos limpieza	6 m2
TOTAL	180 m2

Tabla 3 Distribución del espacio

2.5 Menú: recetas estándar y precios

Al ser un producto totalmente personalizado, el precio de cada pastel va a ser diferente. Nuestro equipo se va a encargar de cotizar cada pastel dependiendo del sabor de la

masa, del número de porciones, de la cobertura del pastel, de la complejidad y de los adornos que requiera el pastel.

Entre los sabores a escoger van a estar los clásicos como vainilla, naranja y masa de novia. Sin embargo, lo que nos diferencia de otras pastelerías es que ofrecemos combinaciones menos convencionales como pastel de limón con crema de flor de sauco, pastel de chocolate con crema de espresso y mousse de avellanas o pastel de champagne con frambuesas y crema de naranja. Nuestro equipo va a estar creando constantemente nuevas combinaciones y va a estar abierto a experimentar cualquier combinación de sabores que el cliente desee para su pastel.

Las coberturas pueden variar entre opciones como fondant, merengue suizo, crema de mantequilla, ganache de chocolate o coberturas que están en tendencia como el glaseado espejo. Existen muchas técnicas diferentes para decorar un pastel de bodas como arreglos de flores naturales o comestibles, detalles pintados estilo acuarela, diseños minimalistas que imitan el mármol. En cuanto al diseño del pastel, la creatividad del cliente es el límite. Eso sí, siempre con la ayuda de los diseñadores para crear expectativas realistas que se acomoden lo mejor posible a la visión del cliente.

En los locales de nuestra competencia directa, los precios de un pastel para 200 invitados en promedio comienzan en \$450 y según la complejidad llegan a costar más de \$1000. Es importante saber el precio en el mercado de nuestro producto, para tenerlo en consideración el rato de fijar nuestros precios. De esta manera, nos aseguramos de que nuestro precio sea correcto para el mercado que estamos manejando.

Para asegurar que el pastel llegue intacto al evento, ofrecemos servicio de transporte por un precio adicional dependiendo de la distancia. En el caso de pasteles de varios pisos, el ensamblaje se termina en el lugar del evento para lograr un acabado perfecto.

A continuación, como referencia, se encuentran los costos y precios de un pastel sencillo y de uno mas elaborado (Ver Anexo B: Recetas estándar):

	Pastel 30 pax	Pastel 200 pax
Costo Total	\$ 17,60	\$ 202,75
Precio sin IVA	\$ 60,00	\$ 1.100,00
Precio con IVA	\$ 67,20	\$ 1.232,00
Food Cost	29%	18%

Tabla 4 Precios de los pasteles

Este pastel para 30 invitados está elaborado con un bizcocho de vainilla, tiene un relleno clásico de dulce de leche y la cobertura es de crema de mantequilla. Está decorado con un pequeño arreglo de flores artificiales. El precio es de \$60 mas IVA, eso quiere decir que el precio por porción es de \$2.



Ilustración 17 Pastel de referencia (Fuente: Flour & Flourish Cake Design)

Este es un pastel mucho mas elaborado ya que es hecho con un bizcocho de champagne y frambuesas, tiene un relleno de crema de naranja y la cobertura es de fondant. Cada una de las 35 orquídeas es elaborada a mano con pastillaje y son totalmente comestibles. El precio de este pastel es \$1.100 mas IVA, el precio por porción sería de \$5,50.

El food cost de este pastel es mucho mas bajo ya que requiere mas horas de labor que el pastel mas pequeño.



Ilustración 18 Pastel de referencia (Fuente: Crummb Cakes)

2.6 Recursos humanos

Existen dos razones principales por la cuales una empresa debe tener una estrategia de recursos humanos eficaz. La primera es que, las políticas de recursos humanos condicionan el comportamiento de las personas. De esta manera, los colaboradores internos se vuelven más valiosos porque estas conductas conllevan a que aporten más valor a la empresa. La segunda razón es que una buena estrategia de recursos humanos puede llegar a ser fácilmente el diferenciador con la competencia. Esto hará que la empresa tenga ese valor agregado que es muy difícil de copiar por otras empresas.

2.6.1 Selección

El proceso de selección de personal, no se basará solo en la cualificación técnica de cada persona, sino, en la adecuación a cultura de trabajo que se manejará en la empresa. Es de suma importancia que todos los colaboradores internos se sientan identificados con la cultura, el ambiente y las normas que se manejan a diario, para aprovechar sus capacidades al máximo.

2.6.2 Retribución

Hacer que nuestros colaboradores se sientan adecuadamente retribuidos por el trabajo que están haciendo, será uno de nuestros objetivos principales. Nuestra retribución funcionara de la siguiente manera:

- Salarios por encima de la media.
- Retribuciones fijas.
- Diferencias justas y significativas entre diferentes puestos de trabajo.
- Beneficios sociales.

2.6.3 Desarrollo y formación

Es de gran importancia conocer las carencias que un empleado muestra dentro de la empresa. Estas carencias hacen que las actividades que tengan que realizar se le hagan mas complicadas y le tomen mas tiempo para terminarlas. Para evaluar a nuestros empleados, utilizaremos los siguientes medios:

1. Evaluación del desempeño de los empleados, mediante el cumplimiento de un objetivo en cierto tiempo determinado.
2. Observación meticulosa del trabajo de todos los empleados para encontrar atrasos en cronogramas, pérdida excesiva de materia prima, problemas disciplinarios, daños en equipos, entre otros.
3. Capacitaciones constantes al momento de modificar el trabajo de un empleado.

Es de suma importancia que los empleados aprendan nuevos métodos y procesos de trabajo para mantener un nivel de motivación alta y para asegurar la eficiencia de su trabajo.

2.6.4 Equipo Loulou

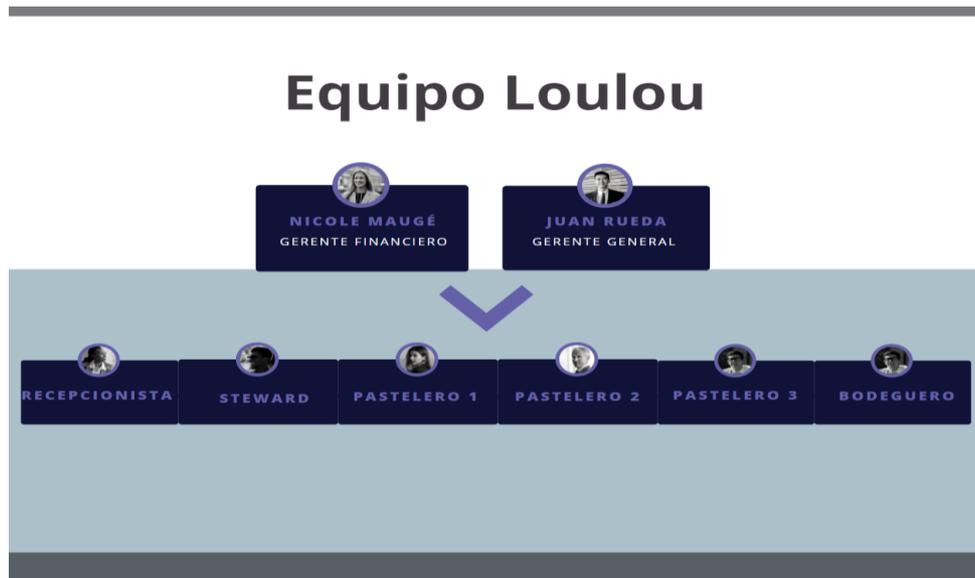


Ilustración 19 Equipo de trabajo

Puesto	Salario
Recepcionista	\$400
Bodeguero	\$400
Pastelero 1	\$750
Pastelero 2	\$750
Pastelero 3	\$750
Steward	\$400

Tabla 5 Salario del equipo de trabajo

2.7 Estrategia de mercadeo

1. El uso de redes sociales será vital para mostrar a nuestro mercado objetivo los productos que ofrecemos, la calidad que manejamos y lo personalizado que será nuestro

servicio. Al tratarse de una empresa de alimentos, es muy importante que nuestro contenido sea visual y por esta razón usaremos la red social Instagram.

2. Vamos a contar una pagina web profesional, que servirá como una plataforma de comunicación e información con el cliente. Los colores y el diseño van a ser acorde a nuestra promesa de servicio y a los productos que ofreceremos al cliente. Tendrá información sobre la empresa, información de contacto y todos los productos que ofrecemos.

3. Analizar a la competencia va a ser una actividad constante para mantener actualizadas nuestras actividades de marketing. Es imprescindible analizar las actividades de la competencia que han sido exitosas y las que no. Estos puntos serán analizados:

- a. Que ha cambiado de la empresa durante el tiempo se su funcionamiento
- b. Cuál es el producto mas popular y el contenido en redes sociales y página web, que mas interacciones tiene.
- c. Como muestran a su cliente los productos y servicios que ofrecen.
- d. Que tácticas de acercamiento y persuasión utilizan.

2.8 Análisis de la rentabilidad

2.8.1 Inversión total

La inversión del proyecto está valorada en \$61.680,25, de los cuales el 50% (\$30.840,13) son capital propio y el otro 50% (\$30.840,13) son financiados a 5 años con una tasa de interés del 12% anual (ver Anexo C: Financiamiento del proyecto). En este valor está contemplado todo lo necesario para la apertura de nuestra planta de producción, siendo las cantidades mas representativas la remodelación del local y el equipamiento de cocina (Ver Anexo D: Precios referenciales del equipamiento de cocina). Dentro del valor de la inversión se incluyen 3

meses de nómina, servicios básicos y arriendo, así como gastos legales, operacionales y de marketing.

Presupuesto del proyecto	
Remodelación de la planta de producción	\$ 15.000,00
Equipamiento de cocina	\$ 25.630,25
Menaje de cocina	\$ 2.000,00
Equipamiento de la sala de degustación	\$ 500,00
Permisos de operación y gastos legales	\$ 300,00
Marketing y publicidad	\$ 600,00
Servicios básicos 3 meses	\$ 900,00
Arriendo 3 meses	\$ 3.000,00
Nómina 3 meses	\$ 10.350,00
Gastos de operación	\$ 400,00
Capacitaciones	\$ 500,00
Inventario inicial de productos	\$ 2.500,00
Total	\$ 61.680,25

Tabla 6 Presupuesto del proyecto

2.8.2 Proyección financiera a 5 años

El escenario que hemos creado para la proyección financiera del proyecto contempla la venta de 100 porciones de pastel diarias, durante 6 días a la semana, con un precio promedio de \$3,25 cada una. Un ejemplo de como pueden ser distribuidas estas porciones es un pastel de 60 pax y dos pasteles de 20 pax.

Para el cálculo de los ingresos se está calculando un crecimiento del 5% anual. Y en cuanto a los gastos no distribuidos como luz, agua y fuerza se está tomando en cuenta un aumento del 3% por año. El valor del arriendo no cambia ya que se va a realizar un contrato de una duración de 5 años.

En la siguiente tabla se puede apreciar como año tras año la utilidad neta va a aumentar, a pesar de que los gastos e impuestos aumenten, si el ritmo de crecimiento se mantiene en 5% al año.

				312 días al año (6 a la semana)	
				Porciones por día	Precio promedio
				100	\$ 3,25
				Ingresos día	Ingresos año
				\$ 325,00	\$ 117.000,00
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 117.000,00	\$ 122.850,00	\$ 128.992,50	\$ 135.442,13	\$ 142.214,23
(+) Total Ingresos departamentales	\$ 117.000,00	\$ 122.850,00	\$ 128.992,50	\$ 135.442,13	\$ 142.214,23
Costos y Gastos	\$ 27.495,00	\$ 28.869,75	\$ 30.313,24	\$ 31.828,90	\$ 33.420,34
(-) Total Costos y Gastos departamentales	\$ 27.495,00	\$ 28.869,75	\$ 30.313,24	\$ 31.828,90	\$ 33.420,34
(=) Utilidad departamental	\$ 89.505,00	\$ 93.980,25	\$ 98.679,26	\$ 103.613,23	\$ 108.793,89
Nómina	\$ 41.400,00	\$ 42.642,00	\$ 43.921,26	\$ 45.238,90	\$ 46.596,06
Mercadeo	\$ 2.400,00	\$ 2.472,00	\$ 2.546,16	\$ 2.622,54	\$ 2.701,22
Mantenimiento	\$ 3.000,00	\$ 3.090,00	\$ 3.182,70	\$ 3.278,18	\$ 3.376,53
Agua-Luz-Fuerza	\$ 3.600,00	\$ 3.708,00	\$ 3.819,24	\$ 3.933,82	\$ 4.051,83
(-) Total Gastos No Distribuidos	\$ 50.400,00	\$ 51.912,00	\$ 53.469,36	\$ 55.073,44	\$ 56.725,64
(=) Utilidad después de gastos operativos no distribuidos	\$ 39.105,00	\$ 42.068,25	\$ 45.209,90	\$ 48.539,78	\$ 52.068,24
Arriendo	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Gastos financieros	\$ 3.443,09	\$ 2.835,70	\$ 2.151,28	\$ 1.380,06	\$ 511,03
Depreciación	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Amortización	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
(-) Total Cargos Fijos	\$ 16.143,09	\$ 15.535,70	\$ 14.851,28	\$ 14.080,06	\$ 13.211,03
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 22.961,91	\$ 26.532,55	\$ 30.358,62	\$ 34.459,72	\$ 38.857,21
(15% empleados)	\$ 1.148,10	\$ 1.326,63	\$ 1.517,93	\$ 1.722,99	\$ 1.942,86
Saldo	\$ 21.813,82	\$ 25.205,92	\$ 28.840,69	\$ 32.736,74	\$ 36.914,35
(25% impuesto a la renta)	\$ 5.453,45	\$ 6.301,48	\$ 7.210,17	\$ 8.184,18	\$ 9.228,59
(=) Utilidad Neta	\$ 16.360,36	\$ 18.904,44	\$ 21.630,52	\$ 24.552,55	\$ 27.685,76
Fujo de caja operativo después de impuestos					
(=) utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones	\$ 27.105,00	\$ 30.068,25	\$ 33.209,90	\$ 36.539,78	\$ 40.068,24
(-) Intereses	\$ 3.443,09	\$ 2.835,70	\$ 2.151,28	\$ 1.380,06	\$ 511,03
(-) Pago de principal (capital)	\$ 4.789,17	\$ 5.396,56	\$ 6.080,98	\$ 6.852,20	\$ 7.721,23
(=) Flujo de caja antes de impuestos	\$ 18.872,74	\$ 21.835,99	\$ 24.977,64	\$ 28.307,53	\$ 31.835,98
(-) Impuestos de la operación	\$ 6.601,55	\$ 7.628,11	\$ 8.728,10	\$ 9.907,17	\$ 11.171,45
Flujo de Caja Total	\$ 12.271,19	\$ 14.207,88	\$ 16.249,54	\$ 18.400,36	\$ 20.664,54

Tabla 7 Proyección financiera

En la siguiente tabla se puede observar el flujo de caja, un indicador muy importante es el EBITDA, que es la utilidad que tiene la compañía antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Este indicador financiero representa el beneficio bruto que

está teniendo el negocio. Podemos observar que en todos los años es un valor positivo y que va aumentando progresivamente.

Flujo de caja operativo después de impuestos					
(=) utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones	\$ 27.105,00	\$ 30.068,25	\$ 33.209,90	\$ 36.539,78	\$ 40.068,24
(-) Intereses	\$ 3.443,09	\$ 2.835,70	\$ 2.151,28	\$ 1.380,06	\$ 511,03
(-) Pago de principal (capital)	\$ 4.789,17	\$ 5.396,56	\$ 6.080,98	\$ 6.852,20	\$ 7.721,23
(=) Flujo de caja antes de impuestos	\$ 18.872,74	\$ 21.835,99	\$ 24.977,64	\$ 28.307,53	\$ 31.835,98
(-) Impuestos de la operación	\$ 6.601,55	\$ 7.628,11	\$ 8.728,10	\$ 9.907,17	\$ 11.171,45
Flujo de Caja Total	\$ 12.271,19	\$ 14.207,88	\$ 16.249,54	\$ 18.400,36	\$ 20.664,54
Cálculo de impuestos para el flujo operativo					
(EBITDA)	\$ 27.105,00	\$ 30.068,25	\$ 33.209,90	\$ 36.539,78	\$ 40.068,24
(-) Intereses sobre la deuda	\$ 3.443,09	\$ 2.835,70	\$ 2.151,28	\$ 1.380,06	\$ 511,03
(-) Depreciación	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
(-) Costos financieros amortizados	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
(=) utilidad antes de impuestos	\$ 22.961,91	\$ 26.532,55	\$ 30.358,62	\$ 34.459,72	\$ 38.857,21
(-) 15% trabajadores	\$ 1.148,10	\$ 1.326,63	\$ 1.517,93	\$ 1.722,99	\$ 1.942,86
Saldo	\$ 21.813,82	\$ 25.205,92	\$ 28.840,69	\$ 32.736,74	\$ 36.914,35
(-) 24% Impuesto a la renta	\$ 5.453,45	\$ 6.301,48	\$ 7.210,17	\$ 8.184,18	\$ 9.228,59

Tabla 8 Flujo de caja

2.8.3 Rentabilidad: VAN, TIR, Payback

A continuación, se encuentran los cálculos del Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y del Payback. El VAN nos permite obtener el valor presente de los flujos futuros de efectivo, lo que nos permite comparar la inversión del negocio, se utiliza una tasa del 15% establecida por el Banco Central del Ecuador. La TIR es la tasa interna de los flujos en valor presente, este indicador muestra que tan rentable es el proyecto. Y el Payback muestra en cuantos periodos vamos a recuperar el dinero invertido. Según los resultados obtenidos, se puede concluir que este proyecto es rentable.

				Préstamo	\$ 30.840,13	
				Inversión	\$ 30.840,13	
Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
	-\$30.840,13	\$ 12.271,19	\$ 14.207,88	\$ 16.249,54	\$ 18.400,36	\$ 20.664,54
Costo de capital	15%					
VP	\$52.892,53					
Inversión Inicial	-\$30.840,13					
VAN	\$22.052,40					
TIR	40%					
Payback	2,27					

Tabla 9 Rentabilidad

3. CONCLUSIONES

Después de haber realizado el estudio de factibilidad de la apertura del centro de producción de pasteles “Loulou”, ubicada en la ciudad de Quito, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- No existe mucha competencia directa en la ciudad, por lo tanto, hay espacio en el mercado para nuestro producto. Si bien hay algunas pastelerías que elaboran pasteles de boda, existe una gran limitación en el ámbito creativo.
- Se necesita invertir en mercadeo para poder llegar a las personas indicadas. De igual manera es importante crear alianzas estratégicas con organizadores de bodas y de eventos en general para conseguir más clientes.
- El food cost de cada pastel va a ser diferente ya que se deben tomar varios factores en cuenta. En el ejemplo del pastel de 200 pax que se expuso anteriormente, se obtuvo un food cost del 18%, y en el ejemplo del pastel sencillo de 30 pax se obtuvo un food cost del 29%. Ese va a ser el rango por manejar en todos nuestros pasteles.
- La inversión inicial del proyecto va a ser de \$61.680,25, de la cual el 50% va a ser capital propio y el 50% restante va a ser financiado con un banco a 5 años con una tasa de interés del 12% anual.
- En el escenario planteado, con una venta de 100 porciones por día, el negocio muestra una buena rentabilidad, con una tasa interna de retorno (TIR) de 40%.
- El periodo de Payback es de 2,27, es decir de 2 años, 3 meses y 6 días, lo que es favorable para el negocio.

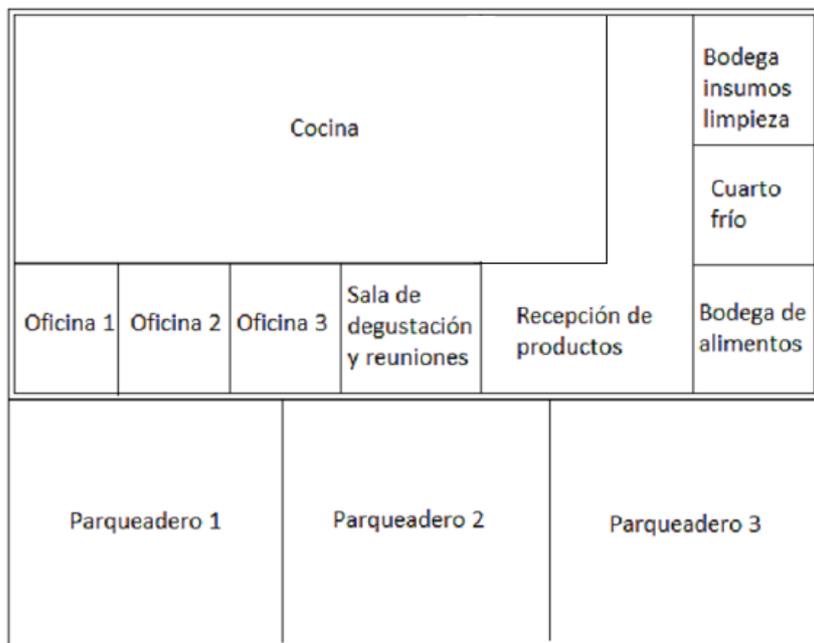
4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. BCE, (2020). *La economía ecuatoriana decreció 12.4% en el segundo trimestre del 2020*. Recuperado el 12 de noviembre de 2020 de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1383-la-economia-ecuatoriana-decrecio-12-4-en-el-segundo-trimestre-de-2020>
2. Lexpro. (2017). *Requisitos para construir compañías en Ecuador*. Recuperado el 10 de Noviembre de 2020 de <https://www.lexproec.com/asesoria-legal-en-materiasocietaria.html#:~:text=Paso%20a%20paso%20para%20constituir%20una%20empresa%20en%20Ecuador&text=Aprobaci%C3%B3n%20de%20nombre%20ante%20la,de%20constituci%C3%B3n%20y%20del%20nombramiento.&text=Tr%C3%A1mite%20de%20aprobaaci%C3%B3n%20e%20inscripci%C3%B3n,el%20nombramiento%20del%20Representante%20Legal>
3. Maella, P. (2010). *¿Como establecer una estrategia de recursos humanos eficaz?* Recuperado el 18 de noviembre de 2020 de <https://media.iese.edu/research/pdfs/OP-0181.pdf>
4. Marie pastelería boutique. (2015). *Pasteles de boda*. Recuperado el 16 de noviembre de 2020 de <https://pasteles.com.ec/21-pasteles-de-boda->
5. Plusvalía, (2020). *Venta terreno La Carolina*. Recuperado el 12 de noviembre de 2020 de <https://www.plusvalia.com/propiedades/venta-terreno-la-carolina-centro-norte-republica-55590772.html>
6. RAE, (2020). *Inflación*. Recuperado el 12 de noviembre de 2020 de <https://dpej.rae.es/lema/inflaci%C3%B3n#:~:text=Gral.,consumo%20y%20de%20los%20activos>
7. Soy de azúcar. (2017). *Pasteles de boda*. Recuperado el 16 de noviembre de 2020 de <https://www.soydeazucar.com.ec/>

8. Tortas y dulces. (2016). *Pasteles de boda*. Recuperado el 17 de noviembre de 2020 de <https://www.tortasydulces.com/>
9. Venec. (2018). *Pasteles de boda*. Recuperado el 17 de noviembre de 2020 de <https://venec.com.ec/pasteles-de-boda.html>
10. INEC. (2011). *Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011*. Recuperado el 22 de noviembre de: https://www.ecuadorencifras.gob.ec//documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Encuesta_Estratificacion_Nivel_Socioeconomico/111220_NSE_Presentacion.pdf
11. INEC. (2020). *Matrimonios y Divorcios*. Recuperado el 10 de noviembre de: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/matrimonios-divorcios/>
12. Paulin. (2020). *Crummb*. Recuperado el 10 de noviembre de: <http://crummb.com/>
13. Flour & Flourish. (2017). *Portfolio*. Recuperado el 1 de diciembre de: <http://flourandflourishcake.com/>

5. ANEXOS

5.1 Anexo A: Planos



5.2 Anexo B: Recetas estándar

RECETA:		Pastel 30 pax	TAMAÑO DE LA PORCIÓN	0,100
			NÚMERO DE PORCIONES	30
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL
Kilogramo	1,800	Bizcocho de vainilla	\$ 2,47	\$ 4,45
Litro	0,150	Almíbar	\$ 0,45	\$ 0,07
Kilogramo	0,250	Relleno de dulce de leche	\$ 3,54	\$ 0,89
Kilogramo	1,200	Cobertura de crema de mantequilla	\$ 3,31	\$ 3,98
Unidad	1,000	Flores artificiales como decoracion	\$ 8,00	\$ 8,00
Unidad	1,000	Base 24 cm	\$ 0,10	\$ 0,10
Unidad	1,000	Blonda 24 cm	\$ 0,12	\$ 0,12
Cantidad Total	3,400		Costo Total	\$ 17,60
Rendimiento	3,000		Precio	\$ 60,00
Merma (%-cant)	11,76%		Precio con IVA	\$ 67,20
			Food Cost	29%

RECETA:		Bizcocho de vainilla		
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL
Kilogramo	0,225	Mantequilla s/sal	\$ 4,90	\$ 1,10
Kilogramo	0,400	Azucar	\$ 0,72	\$ 0,29
Unidades	4,000	Huevos	\$ 0,10	\$ 0,41
Kilogramo	0,375	Harina de trigo	\$ 0,79	\$ 0,30
Litros	0,250	Leche entera	\$ 0,97	\$ 0,24
Litros	0,015	Vinagre blanco	\$ 0,50	\$ 0,01
Litros	0,015	Esencia de vainilla	\$ 8,12	\$ 0,12
Cantidad Total	1,380		Costo Total	\$ 2,47
Rendimiento	1,000			
Merma (%-cant)	27,54%		Costo por kilogramo	\$ 2,47

RECETA:		Relleno de dulce de leche		
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL
Kilogramo	1,000	Dulce de leche	\$ 3,54	\$ 3,54
Cantidad Total	1,000		Costo Total	\$ 3,54
Rendimiento	1,000			
Merma (%-cant)	0,00%		Costo por kilogramo	\$ 3,54

RECETA:		Cobertura de crema de mantequilla		
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL
Kilogramo	0,340	Mantequilla s/sal	\$ 4,90	\$ 1,67
Litro	0,470	Azucar micro impalpable	\$ 2,13	\$ 1,00
Kilogramo	0,030	Leche entera	\$ 0,97	\$ 0,03
Kilogramo	0,015	Esencia de vainilla	\$ 9,00	\$ 0,14
Cantidad Total	0,855		Costo Total	\$ 2,83
Rendimiento	0,855			
Merma (%-cant)	0,00%		Costo por kilogramo	\$ 3,31

RECETA:		Almibar		
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL
Kilogramo	0,250	Azucar	\$ 0,72	\$ 0,18
Litro	0,250	Agua	\$ -	\$ -
Cantidad Total	0,500		Costo Total	\$ 0,18
Rendimiento	0,400			
Merma (%-cant)	20,00%		Costo por kilogramo	\$ 0,45

RECETA:		Pastel 200 pax	TAMAÑO DE LA PORCIÓN	0,100
			NÚMERO DE PORCIONES	200
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL
Kilogramo	10,000	Bizcocho de champagne y frambuesas	\$ 7,40	\$ 73,97
Litro	0,700	Almíbar de champagne	\$ 20,89	\$ 14,62
Kilogramo	3,000	Relleno de crema de naranja	\$ 3,60	\$ 10,80
Kilogramo	8,000	Cobertura de fondant	\$ 3,49	\$ 27,91
Unidad	35,000	Orquídeas de azúcar	\$ 2,00	\$ 70,00
Unidad	1,000	Base 30 cm	\$ 0,27	\$ 0,27
Unidad	1,000	Blonda 30 cm	\$ 0,60	\$ 0,60
Unidad	3,000	Bases de soporte	\$ 0,27	\$ 0,81
Unidad	1,000	Soportes	\$ 3,76	\$ 3,76
Cantidad Total	21,700		Costo Total	\$ 202,75
Rendimiento	20,000		Precio	\$ 1.100,00
Merma (%-cant)	7,83%		Precio con IVA	\$ 1.232,00
			Food Cost	18%

RECETA:		Bizcocho de champagne y frambuesas		
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL
Kilogramo	0,225	Mantequilla s/sal	\$ 4,90	\$ 1,10
Kilogramo	0,400	Azucar	\$ 0,72	\$ 0,29
Unidades	4,000	Huevos	\$ 0,10	\$ 0,41
Kilogramo	0,375	Harina de trigo	\$ 0,79	\$ 0,30
Litros	0,100	Leche entera	\$ 0,97	\$ 0,10
Litros	0,015	Vinagre blanco	\$ 0,50	\$ 0,01
Litros	0,150	Chandon Delice	\$ 33,34	\$ 5,00
Kilogramo	0,100	Frambuesas	\$ 13,00	\$ 1,30
Cantidad Total	1,565		Costo Total	\$ 8,51
Rendimiento	1,150			
Merma (%-cant)	26,52%		Costo por kilogramo	\$ 7,40

RECETA:		Relleno crema de naranja		
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL
Kilogramo	0,340	Mantequilla s/sal	\$ 4,90	\$ 1,67
Kilogramo	0,470	Azucar micro impalpable	\$ 2,13	\$ 1,00
Kilogramo	0,150	Naranja	\$ 0,60	\$ 0,09
Litro	0,015	Esencia de naranja	\$ 9,97	\$ 0,15
Litro	0,002	Colorante anaranjado	\$ 39,60	\$ 0,08
Cantidad Total	0,977		Costo Total	\$ 2,99
Rendimiento	0,830			
Merma (%-cant)	15,05%		Costo por kilogramo	\$ 3,60

RECETA:		Cobertura de fondant		
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL
Kilogramo	1,000	Azucar micro impalpable	\$ 2,13	\$ 2,13
Kilogramo	0,060	Glucosa	\$ 2,00	\$ 0,12
Litros	0,020	Glicerina	\$ 2,68	\$ 0,05
Kilogramo	0,010	Colapez	\$ 90,00	\$ 0,90
Kilogramo	0,030	Mantequilla s/sal	\$ 4,90	\$ 0,15
Litros	0,150	Agua	\$ -	\$ -
Litros	0,015	Esencia de vainilla blanca	\$ 9,00	\$ 0,14
Cantidad Total	1,285		Costo Total	\$ 3,49
Rendimiento	1,000			
Merma (%-cant)	22,18%		Costo por kilogramo	\$ 3,49
RECETA:		Almibar de champagne		
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL
Kilogramo	0,250	Azucar	\$ 0,08	\$ 0,02
Litro	0,250	Chandon Delice	\$ 33,34	\$ 8,34
Cantidad Total	0,500		Costo Total	\$ 8,36
Rendimiento	0,400			
Merma (%-cant)	20,00%		Costo por kilogramo	\$ 20,89

5.3 Anexo C: Financiamiento

Inversión	Capital propio	Financiamiento					
\$ (61.680,25)	\$ (30.840,13)	\$ (30.840,13)					
Financiamiento							
Loan-to-Value (%)	50%						
Tasa de interes	12%	Tasa interes mensual	1,00%				
Plazo	5 años con pagos mensuales			60 periodos			
Costos de financ	\$ 1.000,00						
PAGO	\$686,02						
PERIODO	SALDO INICIAL	PAGO	CAPITAL	INTERESES	SALDO FINAL	SUMA INTERÉS	SUMA DE CAPITAL
1	\$ 30.840,13	\$686,02	\$377,62	\$ 308,40	\$ 30.462,50		
2	\$ 30.462,50	\$686,02	\$381,40	\$ 304,63	\$ 30.081,11		
3	\$ 30.081,11	\$686,02	\$385,21	\$ 300,81	\$ 29.695,90		
4	\$ 29.695,90	\$686,02	\$389,06	\$ 296,96	\$ 29.306,84		
5	\$ 29.306,84	\$686,02	\$392,95	\$ 293,07	\$ 28.913,88		
6	\$ 28.913,88	\$686,02	\$396,88	\$ 289,14	\$ 28.517,00		
7	\$ 28.517,00	\$686,02	\$400,85	\$ 285,17	\$ 28.116,15		
8	\$ 28.116,15	\$686,02	\$404,86	\$ 281,16	\$ 27.711,29		
9	\$ 27.711,29	\$686,02	\$408,91	\$ 277,11	\$ 27.302,38		
10	\$ 27.302,38	\$686,02	\$413,00	\$ 273,02	\$ 26.889,38		
11	\$ 26.889,38	\$686,02	\$417,13	\$ 268,89	\$ 26.472,25		
12	\$ 26.472,25	\$686,02	\$421,30	\$ 264,72	\$ 26.050,95	\$ 3.443,09	\$4.789,17
13	\$ 26.050,95	\$686,02	\$425,51	\$ 260,51	\$ 25.625,44		
14	\$ 25.625,44	\$686,02	\$429,77	\$ 256,25	\$ 25.195,68		
15	\$ 25.195,68	\$686,02	\$434,06	\$ 251,96	\$ 24.761,61		
16	\$ 24.761,61	\$686,02	\$438,41	\$ 247,62	\$ 24.323,21		
17	\$ 24.323,21	\$686,02	\$442,79	\$ 243,23	\$ 23.880,42		
18	\$ 23.880,42	\$686,02	\$447,22	\$ 238,80	\$ 23.433,20		
19	\$ 23.433,20	\$686,02	\$451,69	\$ 234,33	\$ 22.981,51		
20	\$ 22.981,51	\$686,02	\$456,21	\$ 229,82	\$ 22.525,30		
21	\$ 22.525,30	\$686,02	\$460,77	\$ 225,25	\$ 22.064,53		
22	\$ 22.064,53	\$686,02	\$465,38	\$ 220,65	\$ 21.599,16		
23	\$ 21.599,16	\$686,02	\$470,03	\$ 215,99	\$ 21.129,13		
24	\$ 21.129,13	\$686,02	\$474,73	\$ 211,29	\$ 20.654,40	\$ 2.835,70	\$5.396,56
25	\$ 20.654,40	\$686,02	\$479,48	\$ 206,54	\$ 20.174,92		
26	\$ 20.174,92	\$686,02	\$484,27	\$ 201,75	\$ 19.690,65		
27	\$ 19.690,65	\$686,02	\$489,12	\$ 196,91	\$ 19.201,53		
28	\$ 19.201,53	\$686,02	\$494,01	\$ 192,02	\$ 18.707,53		
29	\$ 18.707,53	\$686,02	\$498,95	\$ 187,08	\$ 18.208,58		
30	\$ 18.208,58	\$686,02	\$503,94	\$ 182,09	\$ 17.704,64		
31	\$ 17.704,64	\$686,02	\$508,98	\$ 177,05	\$ 17.195,67		
32	\$ 17.195,67	\$686,02	\$514,06	\$ 171,96	\$ 16.681,60		
33	\$ 16.681,60	\$686,02	\$519,21	\$ 166,82	\$ 16.162,40		
34	\$ 16.162,40	\$686,02	\$524,40	\$ 161,62	\$ 15.638,00		
35	\$ 15.638,00	\$686,02	\$529,64	\$ 156,38	\$ 15.108,36		
36	\$ 15.108,36	\$686,02	\$534,94	\$ 151,08	\$ 14.573,42	\$ 2.151,28	\$6.080,98
37	\$ 14.573,42	\$686,02	\$540,29	\$ 145,73	\$ 14.033,13		
38	\$ 14.033,13	\$686,02	\$545,69	\$ 140,33	\$ 13.487,44		
39	\$ 13.487,44	\$686,02	\$551,15	\$ 134,87	\$ 12.936,30		
40	\$ 12.936,30	\$686,02	\$556,66	\$ 129,36	\$ 12.379,64		
41	\$ 12.379,64	\$686,02	\$562,23	\$ 123,80	\$ 11.817,41		
42	\$ 11.817,41	\$686,02	\$567,85	\$ 118,17	\$ 11.249,57		
43	\$ 11.249,57	\$686,02	\$573,53	\$ 112,50	\$ 10.676,04		
44	\$ 10.676,04	\$686,02	\$579,26	\$ 106,76	\$ 10.096,78		
45	\$ 10.096,78	\$686,02	\$585,05	\$ 100,97	\$ 9.511,72		
46	\$ 9.511,72	\$686,02	\$590,90	\$ 95,12	\$ 8.920,82		
47	\$ 8.920,82	\$686,02	\$596,81	\$ 89,21	\$ 8.324,01		
48	\$ 8.324,01	\$686,02	\$602,78	\$ 83,24	\$ 7.721,23	\$ 1.380,06	\$6.852,20
49	\$ 7.721,23	\$686,02	\$608,81	\$ 77,21	\$ 7.112,42		
50	\$ 7.112,42	\$686,02	\$614,90	\$ 71,12	\$ 6.497,52		
51	\$ 6.497,52	\$686,02	\$621,05	\$ 64,98	\$ 5.876,47		
52	\$ 5.876,47	\$686,02	\$627,26	\$ 58,76	\$ 5.249,22		
53	\$ 5.249,22	\$686,02	\$633,53	\$ 52,49	\$ 4.615,69		
54	\$ 4.615,69	\$686,02	\$639,86	\$ 46,16	\$ 3.975,82		
55	\$ 3.975,82	\$686,02	\$646,26	\$ 39,76	\$ 3.329,56		
56	\$ 3.329,56	\$686,02	\$652,73	\$ 33,30	\$ 2.676,83		
57	\$ 2.676,83	\$686,02	\$659,25	\$ 26,77	\$ 2.017,58		
58	\$ 2.017,58	\$686,02	\$665,85	\$ 20,18	\$ 1.351,73		
59	\$ 1.351,73	\$686,02	\$672,50	\$ 13,52	\$ 679,23		
60	\$ 679,23	\$686,02	\$679,23	\$ 6,79	\$ 0,00	\$ 511,03	\$7.721,23

5.4 Anexo D: Precios referenciales del equipamiento de cocina

Equipamiento de cocina	
Producto	Precio
Batidora-amasadora 10 qt	\$ 1.730,94
Cocina 6 hornillas	\$ 4.158,69
Cuarto frío 6 m2	\$ 7.500,00
Horno FCDT10	\$ 4.755,00
Refrigeradora vertical	\$ 1.600,00
Laminadora TSP520	\$ 3.360,00
Batidora kitchen aid 8 qt	\$ 840,00
2 licuadoras de mano 16 cm	\$ 757,82
Procesador de alimenots 9 tz	\$ 327,80
Mesas de trabajo de acero inoxidable	\$ 600,00
Total	\$ 25.630,25

Fuente: Termalimex, Mercado Libre y Fritega S.A