

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo

**Modelo de negocios: Bloom Oils
Aceite de oliva infundado artesanalmente**

**Sofía Dennyse Garzón Vistín
David Fernando Zambrano Miño**

**Licenciatura en Arte Culinario y Administración de Alimentos y
Bebidas**

Trabajo de integración curricular presentado como requisito
para la obtención del título de Licenciado en Arte Culinario y Administración
de Alimentos y Bebidas

Quito, 10 de diciembre de 2019

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ
COLEGIO DE HOSPITALIDAD, ARTE CULINARIO Y
TURISMO

**HOJA DE CALIFICACIÓN
DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

**Modelo de negocios: Bloom Oils
Aceite de oliva infundado artesanalmente**

Sofía Dennyse Garzón Vistín

David Fernando Zambrano Miño

Calificación:

Nombre del profesor, Título académico

Sebastián Navas, Máster en Adm. Culinaria
e Innovación

Firma del profesor:

Quito, 10 de diciembre de 2019

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.

Firma del estudiante: _____

Nombres y apellidos: Sofia Dennysse Garzón Vistín

Código: 00131228

Cédula de identidad: 060431990-5

Lugar y fecha: Quito, 10 de diciembre de 2019

Firma del estudiante: _____

Nombres y apellidos: David Fernando Zambrano Miño

Código: 00125588

Cédula de identidad: 171886651-8

Lugar y fecha: Quito, 10 de diciembre de 2019

RESUMEN

Bloom Oils es un emprendimiento creado con el objetivo de satisfacer una necesidad del mercado de productos gastronómicos diferenciados. Esta empresa se enfoca en la elaboración de aceites de oliva infundidos con ingredientes tradicionales y nativos de la gastronomía ecuatoriana. Su propósito, con estos productos, es crear una nueva experiencia culinaria al alcance de la gente e innovar en el mercado de los aceites.

En este modelo de negocios, se muestra la perspectiva general de la empresa, se describen el proceso utilizado para la elaboración de los aceites infundidos y se presenta el análisis de factores externos e internos que influyen en la realización de este emprendimiento, las estrategias de pricing y mercadeo que se utilizarán para la promoción de la línea de productos, un análisis financiero que permite observar la inversión necesaria, la estructura de costos y gastos, y la rentabilidad que se generará de la comercialización de este producto. Finalmente, se presentan las proyecciones para el primer año de presencia en el mercado de Bloom Oils.

Palabras clave: aceite infundido, artesanal, factibilidad, innovación, gastronomía

ABSTRACT

Bloom Oils is an entrepreneurship that was created with the objective of satisfying a market need of differentiated gastronomic products. The company focuses on elaborating artisanally infused olive oil, using traditional and native Ecuadorian ingredients. Its purpose, with these products, is to create a new culinary experience available to people while innovating the oil market.

This business model shows an overview of the company, describes the process of the oil preparation and infusion and presents the external and internal factors analysis which determinates the feasibility of the project. It also discusses pricing strategies and a marketing plan, which will be used to distribute and sell the product. It includes a financial analysis to state the need of investment, the costs and expenses structure, and the cost effectiveness of selling these products. Finally, it presents the projection for the first year of sales and market presence.

Key words: infused oil, artisanal, feasibility, innovation, gastronomy

TABLA DE CONTENIDO

Perspectiva General	8
Análisis interno	10
Análisis externo	14
Análisis de la demanda	14
Análisis de la oferta.....	17
Mercadeo y ventas	18
Modelo FODA	20
Análisis Financiero	23
Proyecciones para el primer año	25
Referencias	27
Anexo A: Línea de aceites de oliva infundados de Bloom Oils	28
Anexo B: Invitación Feria Gastronómica.....	28
Anexo C: Estudio de mercado – Feria gastronómica.....	29
Anexo D: Set competitivo de Bloom Oils.....	30
Anexo E: Cotización de servicio de mensajería express ZIPP.....	31
Anexo F: Logo de Bloom Oils	32
Anexo G: Etiquetas de las botellas de aceite de Bloom Oils	32
Anexo H: Cotización de equipos	33
Anexo I: Recetas estándar de aceites infundados	36

TABLA DE CONTENIDO

Tabla #1: Descripción de equipos	10
Tabla #2: Comparativo del set competitivo	17
Tabla #3: Resumen de la inversión para equipos	24
Tabla #4: Estructura de costos y gastos	24
Tabla #5: Proyecciones para el primer año	25

PERSPECTIVA GENERAL DE LA EMPRESA

Concepto de la empresa

Bloom Oils es una empresa ecuatoriana creada con el objetivo de brindar una nueva experiencia gastronómica a sus consumidores mediante la innovación en procesos de tratamiento a productos culinarios de uso diario. Además, mediante el uso de productos ecuatorianos de calidad busca promover la riqueza alimentaria de nuestro territorio.

Descripción del producto:

Botellas de 200 ml de aceite de oliva virgen sometido a procesos artesanales de infusión en frío y/o calor de diferentes especies, hierbas aromáticas, frutas y vegetales. (Anexo A). Actualmente, la línea de aceites infundados de Bloom Oils incluye los siguientes sabores:

- Ajíes nativos (en dos variedades: dulce y picante)
- Chillangua y limón
- Tomate, tomillo y ajo
- Albahaca y ajo, y
- Vainilla

Sin embargo, la oferta de Bloom Oils no se limita a esta lista ya que permite a sus clientes sugerir nuevas combinaciones de ingredientes para desarrollar infusiones personalizadas de acuerdo a sus requerimientos.

Visión

Establecerse en el mercado ecuatoriano como la principal marca proveedora de nuevas experiencias culinarias para nuestros clientes y alcanzar el top of mind en los consumidores de aceite de oliva.

Brand Filters

Transparencia: Bloom Oils asegura a sus clientes que los productos adquiridos han sido elaborados bajo los más altos estándares de calidad y seguridad alimentaria, con productos obtenidos de proveedores con responsabilidad social y medio ambiental.

Innovación: Nuestra empresa introduce una línea de productos diferente a lo que actualmente está disponible en el mercado gastronómico ecuatoriano. Además, en un futuro, busca ampliar la variedad de productos que ofrece mediante la innovación en los procesos de transformación y el uso de ingredientes.

Excelencia: Bloom Oils garantiza un nivel de excelencia en la calidad de sus productos. La experimentación de diferentes alternativas para el proceso de transformación nos ha permitido encontrar el mejor método para extraer los flavonoides de los ingredientes y transmitirlos al aceite de oliva virgen. Esto asegura que los aromas y sabores infusionados en nuestros productos tienen la intensidad ideal y perdurarán con el paso del tiempo.

Accesibilidad: Nuestros clientes podrán percibir a Bloom Oils como una empresa accesible al consumidor. En el aspecto económico, el precio de nuestras botellas de aceite infusionado se encuentra ligeramente por encima del precio de una botella de aceite de oliva regular. Mientras que, en accesibilidad para la compra, nuestros clientes podrán encontrar nuestro producto tanto por canales físicos (ferias o tiendas), como por canales virtuales (compra por redes sociales).

Propuesta de valor:

La propuesta de valor de Bloom Oils consiste en ofrecer un producto diferenciado al que actualmente se puede encontrar en el mercado ecuatoriano. Los procesos de infusión aplicados al aceite de oliva nos permiten brindar al cliente una nueva experiencia gastronómica. Además, permite que nuestros clientes cuenten con la oportunidad de darle un toque especial a sus preparaciones mientras gozan de los beneficios nutritivos que estos

productos ofrecen, y puedan experimentar en casa con productos de una calidad comparable a la que se puede encontrar en los mejores restaurantes.

ANÁLISIS INTERNO

Procesos Back of the House

Deshidratación de los ingredientes:

El proceso de deshidratación busca extraer casi por completo la humedad de los ingredientes que utilizados para infundir nuestros aceites y además, lograr que los azúcares simples y otros flavonoides se concentren. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que cada ingrediente tiene diferentes contenidos de agua y composición, por lo que el proceso no siempre será el mismo. Las temperaturas promedio para deshidratar varían entre los 30°C a los 70°C. Incluso, muchas veces se aconseja deshidratar ciertas hierbas aromáticas al ambiente o con el calor emitido por un horno, colocando la bandeja en la parte superior. (E. Dreyer, comunicación personal, Octubre 2019)

Un claro ejemplo y fruto de nuestras pruebas, es la deshidratación de la Chillangua (conocido también como el perejil de monte, crece en las estribaciones de la serranía, sobretodo en la provincia de Esmeraldas), si se usa temperaturas muy elevadas, esta se oxida y/o quema, perdiendo su intenso aroma y sabor. Por esta razón hay que pre-cocinarla y deshidratarla a 45°C por un periodo de tiempo de 6 a 8 horas. Por otro lado, los tomates, al contener una mayor cantidad de agua, deben ser cortados en finas rodajas y deshidratados a una temperatura entre 56 - 60°C por 12 a 16 horas.

Empacado al vacío:

Una parte elemental del proceso de infusión es el empaque al vacío de los aceites para su posterior cocción. Con ayuda de la máquina empacadora al vacío que ha sido calibrada específicamente para la densidad de este producto, se procede a introducir el aceite y los ingredientes deshidratados en fundas termoresistentes. Las funciones principales del

empacado al vacío son extraer remanentes de humedad, romper fibras (por los cambios de presión repentinos), intensificar colores, impregnar aromas y sabores (capacidad de intercambio y absorción de flavonoides) y preservar los alimentos (evitando el *Clostridium botulinum* y *Salmonella Enterica*) (Keller, 2008). En nuestro caso en específico, el aceite absorbe o acoge las oligo - resinas mediante el cambio de presión , que son las que aportaran aroma y sabor (es decir que le brindarán nuevas propiedades organolépticas). (Prum & Williams, 2019) Al usar aceites, se disminuye el riesgo biológico (medio de conservación milenario) y con la previa deshidratación, la humedad relativa en el aceite es prácticamente nula; alargando su vida útil.

Cocción del aceite:

Aunque pueda parecer un poco exagerado después de todos los procesos previos a los que ha sido sometido el aceite, una de las formas más rápidas y eficientes que se ha logrado comprobar a lo largo de varias pruebas realizadas para obtener una infusión, es aplicando calor bajo y constante. En este caso se usa un SousVide calibrado a 65°C, ya que hay ciertos alimentos que liberan sus flavonoides o se intensifican los mismos superando los 40°C (en contacto directo al fuego). El método por SousVide es el equivalente a la infusión por baño María, ya que el calor se aplica de forma uniforme y ayuda a preservar intactos los elementos sensibles, como la vainilla. El tiempo de cocción puede variar según la intensidad que se quiera obtener, pero para el caso cocinamos alrededor de 16 horas cualquiera de los 5 tipos de aceite. (C. Ianotti, comunicación personal, Octubre 2019)

Filtrado del aceite:

El penúltimo paso para obtener un aceite de óptima calidad es realizar un filtrado correcto. En muchos de los casos se necesitó el uso de un chino fino (cernidor) e inclusive un lienzo para extraer aceite cristalino. En otros casos, como la vainilla, bastó con filtrar la vaina como tal, ya que su producto interno brinda el aroma y sabor intenso al aceite.

Envasado:

Finalmente realiza el envasado de forma manual, con la ayuda de un embudo y una jarra en la cual ya está el aceite filtrado. Se usan frascos de vidrio esterilizados para una correcta preservación y se lo tapa con corcho sintético por motivos sanitarios y estéticos.

Recursos claves

Equipos:

Equipo	Características
SousVide	900 watts mínimo, esto determina la capacidad de cocción por medio de agua.
Empacadora al Vacío	Nueva generación. Esto permite regular de manera más precisa el empaque de líquidos.
Deshidratador	Con regulación de temperatura (30 a 70°C) y al menos 7 bandejas. Capacidad de operar continuamente por días.
Fundas Termo - Resistentes	Fundas de 2 lt de capacidad. Evita que se rebose el líquido y sella a la perfección 1.5 lt de aceite.

Tabla 1: Descripción de equipos

Calidad de los productos

Para Bloom Oils es esencial disponer de materia primera de la mejor calidad para la infusión del aceite. Dependiendo del ingrediente, esta calidad se puede referir a mayor madurez del producto o mayor frescura. En su gran mayoría, estos productos provienen de huertos o plantaciones responsables con el medio ambiente. Además, como empresa, tratamos de garantizar un comercio justo hacia nuestros proveedores. Cumpliendo así, nuestros propósitos de responsabilidad social.

Uno de los recursos más importantes, con respecto a materia prima, para Bloom Oils es el aceite de oliva. Este es el producto estrella y el más significativo con respecto a costos.

Al realizar un sondeo de mercado, se pudo constatar que la marca Ibero Oliva, es la que ofrece una mejor relación precio - calidad al mercado.

Ventajas competitivas

Los aceites de oliva infundados por Bloom Oils cuentan con dos ventajas competitivas principales:

- Como se mencionó anteriormente, los ingredientes utilizados para infundar los aceites de Bloom Oils han sido previamente deshidratados. Esto nos permite alcanzar resultados óptimos, obtener mayor intensidad en los sabores y aromas, y prolongar el periodo de vida útil del aceite, ya que las oligoresinas se reestructuran e impiden una oxidación temprana; contrario a lo que sucede cuando se utiliza productos frescos, que es el método de infusión más común entre nuestros competidores (infusión en frío).
- El proceso de filtrado de aceite nos permite obtener un aceite limpio de toda impureza, brindando un mejor aspecto visual.

Responsabilidad social

Los productos utilizados para infundar los aceites de Bloom Oils han sido adquiridos mediante proveedores que nos aseguran la mejor calidad a cambio de precios justos por sus productos. Además, estos alimentos han sido sembrados, cultivados y cosechados de manera orgánica y con procesos responsables con el medio ambiente.

Por otro lado, Bloom Oils busca tener el menor impacto ambiental posible con su empaque, evitando el uso de productos como el plástico. Adicionalmente, es importante mencionar que las botellas de Bloom Oils pueden ser recicladas. Como empresa, motivamos a nuestro cliente a retornar las botellas para que puedan ser sanitizadas correctamente y reutilizadas, o a encontrarles otro uso dentro de sus hogares.

ANÁLISIS EXTERNO

Análisis de la demanda

Situación actual del mercado

El mercado gastronómico en Ecuador carece de productos culinarios que refuercen las preparaciones cotidianas. Está dominado por productos y sabores tradicionales y esto lo convierte en un lugar de incertidumbre para productos como los aceites infusionados. Sin embargo, en el último año se ha suscitado un fenómeno culinario sin precedentes, causando un gran interés en las personas por probar nuevos sabores y descubrir nuevas experiencias culinarias.

Sin duda en la alta cocina, el uso de aceites muy especiales y con sabores obtenidos de otros alimentos, conforman uno de los mejores refuerzos en gusto y apariencia de las preparaciones. A pesar de esto, en Ecuador la existencia de los mismos se ve limitada a restaurantes de muy alta categoría o a las manos de pocas personas que se interesan en el tema y logran una preparación muy casera (sensible a la descomposición y/o con sabores desbalanceados).

Definición del problema:

Bloom oils, al ver que en el mercado ecuatoriano actual no existe una oferta de productos culinarios innovadores que puedan ser utilizados en casa, ha decidido desarrollar un producto cumpliendo los estándares necesarios y logrando satisfacer esta necesidad de búsqueda de nuevas experiencias culinarias que experimenta el mercado ecuatoriano.

Segmentación del mercado

Tipos de clientes

El mercado para los aceites de Bloom Oils se encuentra dividido en dos grupos principales: Hombres y mujeres entre 20 - 35 años, y mujeres entre 35 - 45 años. Se ha

decidido clasificar a nuestros clientes en estos dos grupos ya que se utilizarán estrategias diferenciadas tanto para llegar a ellos como para crear relaciones.

Por un lado, los hombres y mujeres entre 20 - 35 años buscan adquirir un producto diferente que les permita transformar sus preparaciones y darles un toque especial. Normalmente, este grupo se siente atraído hacia las tendencias *foodies*, de ahí su interés por este tipo de productos innovadores. Además, están en constante conexión con los medios digitales, lo que los mantiene más informados de la realidad del mercado y la aparición de nuevos productos.

Con respecto al grupo de mujeres entre 35 - 45 años, son amas de casa o madres de familia que se interesan por productos que clásicos que puedan ser utilizados de diferentes maneras. Además, se encuentran en la búsqueda de productos saludables que aporten de manera positiva a su alimentación diaria. Normalmente, estas personas que pertenecen a este segmento de mercado acuden a tiendas y ferias con el objetivo de tener un contacto de primera mano con el producto que van a adquirir.

Relaciones con el consumidor

Para Bloom Oils, como empresa, es muy importante generar relaciones con sus potenciales consumidores y con aquellos que ya han realizado compras previas. Esto se alcanza mediante las siguientes actividades:

- Mantenerse accesible al consumidor mediante los diferentes canales de comunicación. De esta manera, el cliente puede resolver cualquier duda y crear una conexión mayor con la empresa. Además, este puede ser un canal efectivo para recibir retroalimentación por parte de los clientes.
- Con la ayuda de estos mismos canales de comunicación, (redes sociales) difundir contenido digital sobre las posibilidades de uso de los productos de Bloom Oils. Así, se puede mostrar la versatilidad del producto y motivar al cliente a realizar la compra.

- Participar, con frecuencia, en ferias donde los potenciales consumidores puedan degustar los productos y tener un contacto directo con los mismo
- Brindar a nuestros clientes la oportunidad de personalizar sus infusiones y así, recibir un producto más acorde a sus necesidad y requerimientos.

Respuesta del mercado

El día 24 de noviembre del 2019, se realizó el lanzamiento de la línea de aceites infusionados de Bloom Oils en la Feria de Emprendimientos y Venta de Garage *Tres Sesenta* organizado por *La Percha UIO*, una tienda ecuatoriana de venta de artículos de segunda mano, en las instalaciones de la Quinta San Luis de Lumbisí. (Anexo B)

Escogimos este evento para presentar nuestros productos al mercado y ofrecer a nuestros potenciales clientes la oportunidad de degustar nuestros aceites. (Anexo C) Además, esta exposición de nuestros productos representaba una oportunidad para obtener retroalimentación de la calidad de nuestros productos y entender las preferencias del mercado al momento de escoger los sabores. A continuación, se mencionan los principales hallazgos de esta prueba de mercado:

- Nuestros potenciales clientes perciben los aceites de Bloom Oils como un producto innovador, ya que no se han encontrado con algo similar en el mercado ecuatoriano.
- En una gran mayoría de los visitantes que acudían a nuestro stand surgían dudas sobre los usos que se podría dar estos aceites. Esto representa una gran oportunidad para Bloom Oils, como empresa, para generar contenido informativo sobre las posibilidades de uso de los aceites y de esta manera, crear relaciones con nuestros clientes.
- Uno de los aspectos de nuestros aceites que generó mayor agrado en nuestros posibles consumidores es el aspecto visual de los aceites. Su claridad y ausencia de impurezas daba a entender a nuestros clientes que los procesos de infusión habían sido llevados a

cabo de la mejor manera y sin alterar la apariencia del aceite. Sin embargo, a nuestros clientes les preocupaba que los aceites no tengan un color diferente dependiendo de los ingredientes con los que han sido infusionados, dando la impresión que no han pasado por ningún proceso. Esto se puede considerar como una de las debilidades de nuestro producto.

- Después de degustar varios de los sabores, el preferido por nuestro mercado es el aceite infusionado con ajíes nativos en sus dos variedades, dulce y picante.
- El producto más interesante para los visitantes a nuestro stand fue el aceite infusionado de vainilla. No conocían sus posibles usos y tenían dudas sobre su sabor, pero una vez que lo degustaron, lo encontraron agradable.

Análisis de la oferta

Actualmente, en el mercado ecuatoriano podemos encontrar dos empresas a los que consideramos como nuestro set competitivo. (Anexo D) A continuación, se detalla la información de estas empresas:

Empresa	Élite Conservas	Restaurante Fatto a mano	Aceite Wira Thani
Tipo de competencia	Directa	Directa	Indirecta
Productos que ofrecen	Aceite de oliva infusionado con ajíes	Aceites de oliva infusionados con: Ajíes Albahaca y ajo	Aceite de sachá inchi
Precio	\$15 x 1 lt.	\$9 x 250 ml.	\$13 x 250 ml.
Puntos de distribución	Farmers Market	Restaurante	Redes sociales Tienda Karma
Ventaja competitiva	Uso de aceite de calidad superior	Calidad del restaurante reconocida	Producto innovador

Accesibilidad a compra	Limitada a cantidad del pedido	Limitada a un solo punto de venta	Accesible por varios canales y envíos a nivel nacional
-------------------------------	--------------------------------	-----------------------------------	--

Tabla 2: Comparativo del set competitivo

MERCADEO Y VENTAS:

Estrategias de distribución

Los aceites Bloom Oils se podrán encontrar de manera permanente mediante dos canales principales de distribución:

- **Compra en línea:** Mediante las plataformas virtuales (Instagram, Facebook y Página Web), los potenciales clientes pueden realizar pedidos de botellas de aceite dentro de la ciudad de Quito y sus valles. El pago de los mismos se realizará mediante transferencia bancaria y el envío mediante el servicio de mensajería express ZIPP. Este servicio tendrá un costo adicional y los precios serán de acuerdo a lo que indica la compañía (Anexo E)
- **Disponibilidad física en tiendas:** Los aceites Bloom se podrán encontrar en diferentes puntos de venta dentro de la ciudad de Quito y sus valles. Actualmente, Bloom Oils se encuentra en procesos de negociación para colocar a la venta sus botellas de aceite en las tiendas: Supermercado “El Edén” (La primavera - Cumbayá), Tienda “El Abrazo del Bosque” (Tumbaco) y Tienda “Lemongrass” (Quito).
- **Ferias gastronómicas:** Durante ciertas temporadas del año, Bloom Oils participará de ferias o mercados gastronómicos, como Farmers Market (Paseo San Francisco - Cumbayá). La intención principal al momento de participar en estos eventos es promocionar los productos y poder brindar a los potenciales clientes la oportunidad de tener un contacto directo con el producto y degustar los aceites.

Marketing y promoción

Marca

Parte esencial del programa de marketing de Bloom Oils transmitir la imagen de marca, y por ende los Brand Filters que se mencionan en la primera parte del informe, a sus clientes. La primera herramienta utilizada para comunicar el concepto de la marca es el logo. (Anexo F) Este logo está compuesto por el nombre de la empresa “Bloom”, que en español significa florecer, y un diseño de 3 hojas verdes en la parte superior. Estos elementos transmiten la imagen de frescura y transparencia a todos los potenciales clientes de Bloom Oils.

Packaging

Los aceites de oliva infundados de Bloom Oils se comercializan en botellas de vidrio de 200 ml con un corcho hermético para asegurar la conservación de los aromas y los sabores. Además, estas botellas se pueden identificar mediante la etiqueta de colores diferenciados que se coloca para cada sabor de infusión. (Anexo G) Estas etiquetas están elaboradas en material de polipropileno, para asegurar la mayor duración y resistencia, y han sido diseñadas de manera que puedan ser llamativas e ilustrativas para alguien que no tenía conocimiento previo del producto.

Plan de marketing

Bloom Oils planea enfocar la mayoría de sus estrategias de marketing en la promoción de los aceites mediante redes sociales (Facebook e Instagram). Mediante este canal, se puede llegar a una gran parte del mercado en que se tiene interés. Además, se enviarán muestras de los sabores de los aceites a personas reconocidas en el mundo gastronómico y así alcanzar a un número mayor de posibles compradores para los productos de Bloom Oils.

Por otro lado, la participación en ferias y mercados gastronómico también se puede considerar como estrategia de marketing, ya que esta exposición de los productos a lo visitantes de la feria es una gran oportunidad para atraer un nuevos mercados y dar a conocer el producto.

MODELO FODA

Fortalezas (factor interno):

- **Conocimientos gastronómicos amplios:** Con experiencia en varios tipos de altas cocinas y técnicas avanzadas; cursadas las materias administrativas y de costos, existe la capacidad de desarrollar un producto de calidad y al alcance de un nicho de mercado.
- **Manejo adecuado de productos:** El conocimiento y estudio de la técnica para realizar las infusiones, permiten el correcto procesamiento de los alimentos para una conservación adecuada.
- **Estandarización de recetas (consistencia):** Cada uno de los sabores cuenta con una receta estándar, lo que asegura su consistencia a lo largo del tiempo y además permite tener un precio real (y ajustarlo si es necesario) según cambia el mercado de los proveedores.
- **Estrategias de pricing:** Mediante las 3 estrategias de pricing usadas en la industria (por costeo, por encuestas y por set competitivo), se puede obtener un precio que diferencie al producto y que se obtenga un margen de contribución adaptable a cualquier situación de mercado.
- **Buena relación con profesionales de la industria:** Varios de los profesores de la USFQ y otras personas muy cercanas, ayudan a Bloom constantemente con puntos de vista críticos y objetivos para mejorar todos los aspectos del producto constantemente.

- **Productos de fácil obtención:** A pesar de la necesidad de manejar varios proveedores, se da la facilidad de obtener en su gran mayoría cada uno de los productos orgánicos (a través de un huerto), a excepción de la vainilla y la chillangua.

Oportunidades (factor externo):

- **Mercado muy poco desarrollado:** Después de un sondeo del mercado de aceites infusionados en Ecuador, se ha comprobado una mínima existencia de los mismos. Lo que brinda la posibilidad de debutar con un producto especializado y de alta calidad.
- **Creciente mercado de foodies:** En el país, se vive un boom en el mercado culinario, el cual busca nuevas experiencias y productos que puedan maximizar sus preparaciones gastronómicas.
- **Tendencias actuales:** Influenciados fuertemente por tendencias internacionales, Ecuador se convierte en un fuerte foco de desarrollo de productos alimenticios que se alinean a las mismas. La marca *Bloom oils* va un paso más allá, integrando tendencias ambientales y económicas, como parte de su concepto y visión.
- **Variedad de proveedores:** El agente externo más importante para cualquier negocio de Alimentos y Bebidas. La materia prima que utiliza Bloom oils abunda en la región. En los mercados locales, granjas orgánicas, e inclusive pequeños emprendedores, ofrecen opciones de alta calidad y variedad de precios.
- **Ferias de emprendimiento y mercados orgánicos:** La frecuencia con la que se realizan es asombrosa; sin embargo, no todas son aptas para la exposición del producto. La publicidad, alcance y ventas generadas en cualquiera de estas vs. los costos fijos bajos, las convierten en un lugar perfecto para capitalizar un proyecto en sus inicios.

- **Alianzas estratégicas:** Estas sirven para apalancar inversiones, expandir proveedores, promocionar el producto y diferenciarlo en el mercado. La disponibilidad de las mismas se vuelve amplia dentro de una buena red de contactos.
- **Respaldo de profesionales de la industria:** Desde consejos, críticas y colaboraciones; permiten una mejora constante y una exposición de los aceites a un target específico y certificados por su experiencia.

Debilidades (factor interno):

- **Relaciones con proveedores:** Como toda marca nueva, el poder de negociación y la búsqueda constante por productos que se ajusten cada vez más a la calidad y precio deseado, pueden desgastar las relaciones o mantenerlas por un muy corto periodo de tiempo.
- **Costo de los ingredientes:** Algunos ingredientes, como el aceite de oliva extra virgen y la vainilla, suman un costo relativamente alto para la escala de operación del emprendimiento.
- **Costo de insumos:** En un país con impuestos tan altos y trabas para la importación, el costo de los aparatos electrónicos, embudos y fundas termo - resistentes susle ser hasta un 200% más alto.
- **Límite de producción:** Tanto el espacio físico, como tiempos de cocción y cantidad / disponibilidad de máquinas; significan una barrera física para la cantidad que se puede producir día a día.
- **Máquinas necesarias:** No todas las máquinas necesarias están disponibles en el país (central de esterilizado y embotellado), lo que a la larga hace al producto menos competitivo en mercados mas amplios, como el internacional.
- **Financiamiento:** El alto riesgo ligado al sector de alimentos y bebidas genera mayor dificultad o tasas más altas en la banca para la obtención de préstamos. De igual

manera, inversiones de terceros son muy delicadas de manejar y suponen un riesgo aún mas alto.

Amenazas (factor externo):

- **Competencia directa:** A pesar de ser minima, puede percatarse del crecimiento de la demanda y convertirse en un problema arrollador.
- **Competencia indirecta:** Las multinacionales que producen aceites tienen condiciones totalmente favorables para la producción de aceites infusionados. Lo que significa que podrían monopolizar o acarrear todo el mercado disponible hacia ellos.
- **Mercadeo:** Con un costo directo relativamente alto se vuelve muy informal. La imagen de la marca puede estar en juego y verse afectada en múltiples aspectos. A pesar de esto existen herramientas digitales de gran alcance.
- **Posicionamiento en el mercado:** El tiempo invertido, el buen boca a boca y una estrategia de pricing y marketing adecuada suelen llevar un tiempo relevante en dar frutos.
- **Registro de la marca:** El trámite es demorado y costoso. Puede tardar desde 1 hasta varios meses. En ese lapso de tiempo se pueden perder muchas oportunidades de expansión o de ventas significativas.
- **Reemplazabilidad:** Al ser el aceite considerado un producto de primera necesidad, el alto precio del aceite de oliva lo vuelve fácilmente reemplazable por cualquier otro del mercado.

ANÁLISIS FINANCIERO

Plan de inversión

La realización de aceites infusionados de Bloom Oils, requiere una inversión de los siguientes equipos (Anexo H). Se planea recuperar esta inversión en el transcurso del primer año:

Equipo	Precio
Anova Culinary – Sous Vide Precision Cooker Pro	\$298.93
Anova Culinary – Precision Vacuum Sear	\$69.99
Electric Food Dehydrator	\$239.99
5 x 1 Litre Classic Plastic Measuring Pitcher	\$43.00
EVERIE Sous Vide Container 12 Quarts	\$29.99
Professional 0.8 liters Professional Piston Funnel	\$45.69
Total	\$727.59

Tabla 3: Resumen de la inversión para equipos

Estructura de costos, gastos, y margen de contribución

COSTOS	GASTOS
Materia prima + Empaque: 200 ml de aceite infusionado + Botella de vidrio + Etiqueta de polipropileno Entre \$3.25 y \$3.74 por botella (Anexo 9)	Instalaciones: Arriendo de espacio para fábrica + Servicios básicos \$700 mensuales
	Nómina: Sueldos de personal + Beneficios de ley \$1100 mensuales
	Amortización de la inversión: Deuda de equipos \$60.63 mensuales

Tabla 4: Estructura de costos y gastos

Esta estructura de costos y gastos corresponde al primer año, en el cual Bloom Oils planea tener unas ventas estimadas de 350 unidades mensuales (4200 unidades al año) a \$9.00 cada una. Esto generaría un ingreso total aproximado de \$3150.00 mensuales. Esto nos

permitirá cubrir nuestros costos (aprox. 40% del precio de venta) y los gastos (aprox. 56-60%) y alcanzar nuestro punto de equilibrio.

Pricing

Bloom Oils ha considerado dos aspectos importantes al momento de establecer sus precios. El primero, tomando en cuenta los costos, se estableció un precio de venta \$8.50. De esta manera, el costo de la materia prima no excede del 40% del precio de venta. Por otro lado, se ha decidido este precio en base a la oferta existente en el mercado y la disponibilidad a pagar de nuestros potenciales clientes.

PROYECCIONES

Bloom Oils ha establecido las siguientes estrategias de proyección para el segundo año:

Ventas	Alcanzar ventas mayores a 500 botellas mensuales
Rentabilidad	Reducir el porcentaje que representa la materia prima en el precio de venta a al menos 35%. Esto se puede alcanzar mediante negociación con proveedores y descuentos por compras en volumen.
Calidad	Trabajar con los mejores productos disponibles en el mercado y perfeccionar los procesos de deshidratación e infusión para obtener mejores resultados. Realizar estudios para comenzar a producir un aceite de oliva propio de Bloom Oils.
Niveles de producción	Elevar los niveles de producción para satisfacer la demanda y alcanzar la proyección de venta. De ser necesario, se podrá contratar más personal.

Distribución	Posicionarse en el mercado, al comercializar nuestro producto en las tiendas más importantes de especialidades gastronómicas. Ampliar la distribución a nivel nacional.
Imagen de marca	Contar con una marca registrada en la SENADI

Tabla 5: Proyecciones para el primer año

Referencias:

Dreyer, E. (18 de octubre de 2019). *Entrevista con Erick Dreyer. Profesor Universidad San Francisco de Quito y Chef Ejecutivo Restaurante Ciré.*

Ianotti, C. (16 de octubre de 2019). *Entrevista con Claudio Ianotti. Profesor Universidad San Francisco de Quito.*

Keller, T. (2008). *Sous vide: A guide to low-temperature cooking.* PolyScience.

Prum, E. & Williams, J. *Infuse: Oil, Spirit, Water: A recipe book.* New York City: Penguin Random House.

ANEXO A: LINEA DE ACEITES DE OLIVA INFUSIONADOS DE BLOOM OILS.



ANEXO B: INVITACIÓN FERIA GASTRONÓMICA

TE INVITAN A SU

evento de lanzamiento

FERIA CULTURAL TRES SESENTA
 QUINTA SAN LUIS DE LUMBISÍ
 DOMINGO, 24 NOV 2019
 10:00 AM - 5:00 PM

ANEXO C: ESTUDIO DE MERCADO – FERIA GASTRONÓMICA



ANEXO D: SET COMPETITIVO DE BLOOM OILS

Aceite de oliva infundado con ajíes de Élite Conservas



Aceite de Sacha Inchi Wira Thani

ANEXO E: COTIZACIÓN DE SERVICIO DE MENSAJERÍA EXPRESS ZIPP



Tarifas & Servicios

Programado: Las siguientes tarifas aplican al servicio de mensajería puerta a puerta en moto.

Ubicación	Tarifa (USD)
Centro Urbano Norte (Norte: San Carlos. Real Audiencia. Sur: La Basílica Oeste: Bosque, Quito Tenis, Este: Batán)	\$2.50
Periferias (Cotacollao, Condado, Carcelén, Comité del Pueblo, todo al Sur de la Basílica)	\$3.00
Periferias (Carcelen Bajo, Mastodontes)	\$4.00
Cumbaya, Calderón	\$5.00
Quitumbe, Chillogallo, Conocoto	\$5.00
Tumbaco	\$6.00
Valle de los Chilllos.	\$8.00

Importante:

- Precios no incluye IVA.
- De requerir servicio de ida y vuelta saliendo desde matriz se hará un recargo adicional del 50% de la tarifa.
- De requerir cualquier gestión en entidades bancarias o institucionales, la tarifa adicional es de \$2.00.
- La tarifa indicada es por cada punto de entrega. Si hay más de una entrega en Quito, periferias o Valles, la primera entrega se cobrará la tarifa indicada y las entregas adicionales \$2.50 cada una (Aplica a servicio programado).
- Si el recorrido comienza en Valles o periferias la primera entrega se cobrará la tarifa indicada y las entregas adicionales \$2.50
- La entrega se gestionará de forma inmediata. Los tiempos varían según la distancia del pedido.
- En caso de incidencia, cliente ausente, etc., el producto se podrá devolver al punto de origen en un plazo de 24hrs.
- La entrega se gestionará de forma inmediata. Los tiempos varían según la distancia del pedido.

ANEXO F: LOGO DE BLOOM OILS



ANEXO G: ETIQUETAS DE LAS BOTELLAS DE ACEITE DE BLOOM OILS



ANEXO H: COTIZACIÓN DE EQUIPOS



Roll over image to zoom in

Anova Culinary | Sous Vide Precision Cooker Pro (WiFi) | 1200 Watts | All Metal | Anova App Included

by Anova Culinary

★★★★★ 38 ratings | 24 answered questions

Amazon's Choice for "anova pro"

List Price: \$399.00

Price: **\$298.93** & **FREE Shipping**. Details & **FREE Returns**

You Save: **\$100.07 (25%)**

Get \$60 off instantly: Pay \$238.93 upon approval of the Amazon.com Store Card.

Free Amazon tech support included

- **PERFECT RESULTS EVERY TIME:** Never over or undercook your food again. The Anova Precision Cooker sous vide (pronounced "sue-veed") circulates water at the exact temperature required for perfectly cooked meals, no matter what's on your menu. Use the Anova App to access thousands of free recipes and monitor your cook from anywhere via your smartphone
- **WHAT TO COOK:** Sous vide cooking guarantees the perfect level of doneness for nearly any food of your choosing. chicken, fish, vegetables, eggs, beef, lamb, pork and more are all ideal candidates for sous vide circulation. The ability to lock in flavor and moisture during the cooking process results in texture and taste that is second to none
- **EASY TO USE:** Simply attach the Precision Cooker to your own pot or container, fill the pot or container with water, add your food in a sealed bag, and cook manually with the built-in controls or with the Anova App
- **OUR MOST POWERFUL SOUS VIDE:** Powerful and durable enough to meet the demands of a restaurant kitchen, yet compact enough for the home chef, the Anova Precision Cooker Pro is the most substantial sous vide circulator in our lineup. The Pro is able to heat up to 26 gallons of water when in a covered container, and run for 10,000 hours straight per cook. Constructed with stainless steel, the Anova Pro is drop tested and IPX-7 rated; Drop the device on the floor or dunk it under water, and you can keep on cooking no problem



Roll over image to zoom in

EVERIE Sous Vide Container 12 Quart EVC-12 with Collapsible Hinge Lid for Anova Cookers (Corner Mount) (Does Not Fit Nano or AN500-US00)

by EVERIE

★★★★★ 230 ratings | 62 answered questions

Amazon's Choice for "anova sous vide container with lid"

Price: **\$29.99** & **FREE Shipping**. Details & **FREE Returns**

Your cost could be \$22.49. Eligible customers get a \$10 bonus when reloading \$100.

Free Amazon tech support included

Size: **12 Quarts**

7 Quarts

12 Quarts

Color: **Container with lid**



- Everie Sous Vide Container Bundle - 12 Quart container and lid with corner mount hole to snugly mount Anova cooker to the container. This bundle is NOT compatible with Anova Nano or AN500-US00. If you want a bundle for Nano or AN500-US00, please search ASIN: B07GQLD5BH for a container with silicone lid.
- Minimum Water Evaporation - Cook long time even over night without having to refill water.
- Collapsible Lid - The hinge is close to the machine giving enough space to check or refill or remove ingredients any time. Durable hinge is tested for 100,000 uses.
- No Clamps Required - The lid fits to the container snugly to clamp the sealed bags to stop it from swimming in the bath, no additional clamps required.



Roll over image to zoom in

Magic Mill Pro Countertop Electric Food Dehydrator, (Stainless Steel)

by Magic Mill
 ★★★★★ 58 ratings | 58 answered questions

Price: **\$239.99** & **FREE Shipping**. [Details](#)

[Get \\$60 off instantly: Pay \\$179.99 upon approval of the Amazon.com Store Card.](#)

[Free Amazon tech support included](#)

- Healthy enjoy the homemade easiest healthiest snacks, preserve foods, without additives, made with BPA free Machine.
- Usage perfect for dried fruit slices, long-lasting dried herbs, delicious beef jerky and more. Also a perfect way to preserve foods. For a fraction the price of commercial.
- Digital Temperature Control with 95-167 Degree Fahrenheit (with 9 num. increments) Capability with 24 Hour Timer
- Horizontal Air Flow System with Rear Mounted Motor & Fan ensuring more Uniform Drying
- 10 spacious, (15" X 15") Adjustable stainless-steel drying racks, 5 plastic fine mesh trays, 5 nonstick trays, 1 set oven mitts, to accommodate a wide variety of fruits, herbs, vegetables, and meats, great for large families, gardeners, sportsmen, outdoor hobbyists, health-conscious enthusiast

[Compare with similar items](#)

[New & Used \(2\) from \\$199.99](#) + FREE Shipping

[Report incorrect product information.](#)



Home Holiday Guide
 From gifting to gatherings
[Shop now](#)

De Buyer Professional 0.8 Liter Orange Stainless Steel Kwik Mini Piston Funnel with Stand 3353.30

by De Buyer Professional
 ★★★★★ 1 rating

Price: **\$35.46** + \$10.23 Shipping

[Get \\$60 off instantly: Pay \\$0.00 upon approval of the Amazon.com Store Card.](#)

[International product](#) from outside the United States.

- -Made in France de Buyer food service products include a 2-year limited manufacturer's warranty
- -Stainless Steel design allows for durability and easy cleaning
- -Superior performance in filling, garnishing and decorating dishes with varying liquid preparations
- -Includes a silicone coated wire stand, providing stability, assistance in filling, and storage
- -The ergonomically designed orange handle grants ease of use with just the pull of a trigger

Amazon Global Store UK

- [International products](#) have [separate terms](#), are sold from abroad and may differ from local products, including fit, age ratings, and language of product, labeling or instructions.
- Manufacturer warranty may not apply
- [Learn more](#) about Amazon Global Store.



Anova Culinary ANVS01-US00 Anova Precision Vacuum Sealer, Includes 10 Precut Bags, For Sous Vide and Food Storage

by Anova Culinary
 ★★★★★ 43 ratings | 14 answered questions

Available from these sellers.



- **SEAL THE DEAL:** Vacuum sealing is hands down the best way to ensure no air enters your bag during a sous vide cook – ensuring your food will stay fully submerged while cooking, and seal in maximum flavor. Additionally, the ability to seal, freeze, and store food for later makes prepping your meals in advance a breeze.
- **WHAT TO COOK:** Sous vide cooking guarantees the perfect level of doneness for nearly any food of your choosing. Chicken, fish, vegetables, eggs, beef, lamb, pork and more are all ideal candidates for sous vide circulation. The ability to lock in flavor and moisture during the cooking process results in texture and taste that is second to none.
- **POWER AT THE PUSH OF A BUTTON:** The all-new Anova Precision Vacuum Sealer accessory is the perfect companion to our best selling line of Anova Precision Cookers, or any other sous vide circulator, making it easy to achieve restaurant-quality cooking results at home with the push of a button. The Anova vacuum sealer is reliable, compact, and simple to use compared to most other vacuum sealers on the market. It also ships with 10 free Anova pre-cut vacuum sealer bags to get you started!
- **EASY TO USE:** Simply put your food of choice into an Anova pre-cut or rolled vacuum sealer bag, season as desired, insert opened end of bag to Anova Precision Vacuum Sealer, then remove air and seal the bag with the press of a single button. Separate air pulse and seal functions are also included for your convenience.

Tredoni 1000ml /1Litre Classic Plastic Measuring Pitcher/Jug - 32oz Measuring Cup (1000ml // 4 Cup)

by Tredoni
 ★★★★★ 1 rating

Price: \$8.60 + \$2.15 shipping

Get \$60 off instantly: Pay \$0.00 upon approval of the Amazon.com Store Card.

Size: 1000ml // 4 Cup

Set - All 3 Sizes \$13.80	250ml // 1 Cup \$7.90	500ml // 2 Cup \$8.30
------------------------------	--------------------------	--------------------------

1000ml // 4 Cup
\$8.60

- Classic plastic pitcher - Includes Scales: Milliliter, Ounces, Cups.
- Scale steps of: 50 ml / 4 oz. / 0.5 cup.
- For Quick, Accurate & Comfortable measuring of just about any Liquid, Spices, Flour, etc.
- Useful anywhere - Watering plants, Garden use, Kitchen, etc.
- Easily Cleaned & Durable for years.

New (1) from \$8.60 + \$2.15 Shipping

[Report incorrect product information.](#)



ANEXO I: RECETAS ESTÁNDAR DE ACEITES INFUSIONADOS

RECETA:		Aceite de Vainilla		TAMAÑO DE LA PORCIÓN	1
				NÚMERO DE PORCIONES	
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL	
Litros	1.15	Aceite Oliva Galon	\$ 8.44	\$	9.71
Kilogram	0.005	Vaina de Vainilla	\$ 500.00	\$	2.50
Und	1	Fundas Vacio	\$ 0.18	\$	0.18
Cantidad Total	1.16			\$	12.39
Merma (%-cant)	13%				
Rendimiento total Lt	1			\$	12.39
Costo por kilogramo	1			\$	12.39
RECETA:		Aceite de Vainilla En Frasco		TAMAÑO DE LA PORCIÓN	0.2
				NÚMERO DE PORCIONES	
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL	
Litros	0.20	Aceite de Vainilla	\$ 12.39	\$	2.48
Und	1	Frasco Vidrio	\$ 0.98	\$	0.98
Und	1	Etiqueta polipropileno	\$ 0.28	\$	0.28
Cantidad Total	0.20			\$	3.74
Merma (%-cant)	0%				
Rendimiento total Lt	0.2			\$	3.74
Costo por kilogramo	1			\$	18.69

RECETA:		Aceite Albahaca y Ajo		TAMAÑO DE LA PORCIÓN	1
				NÚMERO DE PORCIONES	
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL	
Litros	1.15	Aceite Oliva Galon	\$ 8.44	\$	9.71
Kg	0.05	Albahaca Fresca	\$ 4.50	\$	0.23
Kg	0.03	Ajo Pelado	\$ 4.20	\$	0.13
Und	1	Fundas Vacio	\$ 0.18	\$	0.18
Cantidad Total	1.23			\$	10.24
Merma (%-cant)	19%				
Rendimiento total Lt	1			\$	10.24
Costo por kilogramo	1			\$	10.24
RECETA:		Aceite Albahaca y Ajo en Frasco		TAMAÑO DE LA PORCIÓN	0.2
				NÚMERO DE PORCIONES	
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL	
Litros	0.20	Aceite Albahaca y Ajo	\$ 10.24	\$	2.05
Und	1	Frasco Vidrio	\$ 0.98	\$	0.98
Und	1	Etiqueta polipropileno	\$ 0.28	\$	0.28
Cantidad Total	0.20			\$	3.31
Merma (%-cant)	0%				
Rendimiento total Lt	0.2			\$	3.31
Costo por kilogramo	1			\$	16.54

RECETA:		Aceite Ajés Nativos		TAMAÑO DE LA PORCIÓN	1
				NÚMERO DE PORCIONES	
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO		COSTO TOTAL
Litros	1.15	Aceite Oliva Galon	\$	8.44	\$ 9.71
Kg	0.02	Ají Rocoto	\$	2.88	\$ 0.06
Kg	0.02	Ají Rojo Nacional	\$	1.30	\$ 0.03
Und	1	Fundas Vacio	\$	0.18	\$ 0.18
Cantidad Total	1.19				\$ 9.97
Merma (%-cant)	16%				
Rendimiento total Lt	1				\$ 9.97
Costo por kilogramo	1				\$ 9.97

RECETA:		Aceite Ajés Nativos en Frasco		TAMAÑO DE LA PORCIÓN	0.2
				NÚMERO DE PORCIONES	
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO		COSTO TOTAL
Litros	0.20	Aceite Ajés Nativos	\$	9.97	\$ 1.99
Und	1	Frasco Vidrio	\$	0.98	\$ 0.98
Und	1	Etiqueta polipropileno	\$	0.28	\$ 0.28
Cantidad Total	0.20				\$ 3.25
Merma (%-cant)	0%				
Rendimiento total Lt	0.2				\$ 3.25
Costo por kilogramo	1				\$ 16.27

RECETA:		Aceite Tomate Tomillo y Ajo		TAMAÑO DE LA PORCIÓN	1
				NÚMERO DE PORCIONES	
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO		COSTO TOTAL
Litros	1.15	Aceite Oliva Galon	\$	8.44	\$ 9.71
Kg	0.3	Tomate Fresco	\$	0.85	\$ 0.26
Kg	0.03	Tomillo Fresco	\$	7.00	\$ 0.21
Kg	0.02	Ajo Pelado	\$	4.20	\$ 0.08
Und	1	Fundas Vacio	\$	0.18	\$ 0.18
Cantidad Total	1.50				\$ 10.44
Merma (%-cant)	33%				
Rendimiento total Lt	1				\$ 10.44
Costo por kilogramo	1				\$ 10.44

RECETA:		Aceite Tomate, Tomillo y Ajo en Frasco		TAMAÑO DE LA PORCIÓN	0.2
				NÚMERO DE PORCIONES	
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO		COSTO TOTAL
Litros	0.20	Aceite Tomate Tomillo y Ajo	\$	10.44	\$ 2.09
Und	1	Frasco Vidrio	\$	0.98	\$ 0.98
Und	1	Etiqueta polipropileno	\$	0.28	\$ 0.28
Cantidad Total	0.20				\$ 3.35
Merma (%-cant)	0%				
Rendimiento total Lt	0.2				\$ 3.35
Costo por kilogramo	1				\$ 16.74

RECETA:	Aceite Chillangua y Limón		TAMAÑO DE LA PORCIÓN	1
			NÚMERO DE PORCIONES	
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL
Litros	1.15	Aceite Oliva Galon	\$ 8.44	\$ 9.71
Kg	0.05	Chillangua	\$ 1.50	\$ 0.08
Kg	0.3	Limón Meyer	\$ 0.78	\$ 0.23
Und	1	Fundas Vacio	\$ 0.18	\$ 0.18
Cantidad Total	1.50			\$ 10.20
Merma (%-cant)	33%			
Rendimiento total Lt	1			\$ 10.20
Costo por kilogramo	1			\$ 10.20
RECETA:	Aceite Chillangua y Limón en Frasco		TAMAÑO DE LA PORCIÓN	0.2
			NÚMERO DE PORCIONES	
UNIDAD	CANTIDAD	INGREDIENTES	COSTO	COSTO TOTAL
Litros	0.20	Aceite Chillangua y Limón	\$ 10.20	\$ 2.04
Und	1	Frasco Vidrio	\$ 0.98	\$ 0.98
Und	1	Etiqueta polipropileno	\$ 0.28	\$ 0.28
Cantidad Total	0.20			\$ 3.30
Merma (%-cant)	0%			
Rendimiento total Lt	0.2			\$ 3.30
Costo por kilogramo	1			\$ 16.50