



INSTITUTO DE NEGOCIOS

“HUMANE”

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

TOMO I

TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN OPCIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

GUAYAQUIL - ECUADOR

2023

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 2



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN		
TÍTULO: "PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024."		
AUTOR: NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME	TUTOR: Econ. Andrés Alprecht Quiroz, MBA	
INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios "HUMANE"	FACULTAD: Administración	
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS		
FECHA DE PUBLICACIÓN: Marzo de 2023	Nº DE PÁG: 113	
ÁREA TEMÁTICA: PLAN DE NEGOCIOS		
PALABRAS CLAVE: NEGOCIO, PASTELERÍA, FINANCIERO, MARKETING, GUAYAQUIL, ALCANCE, TARGET, EMPRESA, REFINADA, ONLINE, OBJETIVOS, ANÁLISIS, CLIENTE, PRECIO, DEMANDA, OFERTA		
RESUMEN: Este trabajo de titulación se realizó con el objetivo La principal justificación de este proyecto es ser pioneros en el área de repostería refinada y traer nuevos sabores a la ciudad así también poder crear una cultura de ayuda. Además desarrollar de manera eficiente y eficaz todo el plan de negocio que está estructurado para la apertura del negocio, cuidando el bienestar de los clientes.		
Nº DE REGISTRO: A-EC-12-05	Nº DE CLASIFICACIÓN: A-EC-12-05	
DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0991039013	E-mail: ndelatorre@es.humane.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA	
	Teléfono: (04) 288 2710	
	Mail: cpazmino@humane.edu.ec	

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/1; y en la Av. 9 de octubre 642 y Carrión edificio Prometeo, teléfonos 2569898/9. Fax: (593-2) 250-9054

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios y a mi mamá por ser los pilares fundamentales que permitieron la culminación de mi carrera en Humane, a pesar de las dificultades que se presentaron en el camino, con el apoyo, el amor y el sacrificio todo fue posible.

DEDICATORIA

Este proyecto va con dedicatoria para todas las personas que fueron parte de mi formación como profesional y a mi mamá por los consejos durante el proyecto final.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO
ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE
GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 5

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, septiembre de 2023

Yo, **Nazhaela Desireé De la Torre Jácome** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios “HUMANE”, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME
C.I: 0954069613

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 6

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, septiembre de 2023

Certifico que el trabajo titulado “PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.” ha sido elaborado por, **Nazhaela Desireé De la Torre Jácome** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Econ. Andrés Alprecht Quiroz, MBA

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocio va enfocado para proponer la apertura de la pastelería refinada online en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024, partiendo de la idea de traer técnicas europeas de pastelería para la creación de postres finos al alcance de todos, además del sentido de filantropía de la empresa que destinará un porcentaje de las ganancias a la labor social que realiza la fundación Pan para mi hermano.

En el capítulo del plan de negocio se da a conocer toda la investigación de mercado que se hizo para conocer a los consumidores potenciales, las estrategias de marketing planteadas darán a conocer la empresa destacándola por su propuesta de valor, de traer sabores exóticos y accesibles económicamente para todos.

Se estima que la rentabilidad del negocio será a partir del cuarto año de funcionamiento tal como se indica en el capítulo financiero de este trabajo, así también la inversión, estados financieros e indicadores económicos que van a permitir obtener resultado de liquidez del negocio.

ABSTRACT

The author decided to cover the topic of the creation of a refined online pastry, to implement new European techniques in the market of the northern sector of Guayaquil, the human motive of the project is to grant a percentage of the profits to non-profit foundations, in this case the work was selected Pan para mi Hermano.

During the pandemic there was a great drop in physical business in the gastronomic market, for this reason there was a change in the modality of acquiring a product or service by the target, turning virtuality as a solution to the events raised.

It is considered to achieve the viability of the project, through the development of a detailed business plan, to identify opportunities and threats to it; and to be recognized as one of the best refined pastry services in the northern sector of the Guayaquil city.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	12
1. Problema a Investigar.....	13
1.1 Planteamiento del problema	13
1.2 Formulación del problema.....	13
1.3 Subpreguntas del problema	14
2 Objetivos	14
2.1 Objetivo General	14
2.2 Objetivos Específicos	14
3 Justificación.....	15
4 Marco referencial de la investigación.....	16
4.1 Marco teórico	16
4.2 Marco conceptual	31
5 Plan de Negocios	35
5.1 Descripción de la empresa.....	35
5.1.1 Descripción de la Marca.....	35
6 Visión	36
7 Misión.....	36
8 Valores	36
9 Objetivos	37
9.1 Objetivo General	37
9.2 Objetivos Específicos	37
10 Modelo de Negocio Canvas	38
11 Estrategia Genérica.....	41
12 Ventajas Competitivas.....	41
13 Análisis de las Fuerzas de Porter.....	41
14 Análisis FODA.....	43
15 Análisis Pestel	46
16 Estructura Organizacional	50
17 Plan de Marketing	51

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 10

17.1	Contexto del Mercado	51
17.2	Perfil del Cliente.....	51
18	Marketing Mix.....	52
18.1	Análisis de las variables del Marketing.....	52
18.2	Estrategia de Producto.....	53
18.3	Estrategia de Plaza.....	53
18.4	Estrategia de Promoción.....	53
18.5	Estrategia de Precio	54
18.6	Estrategia de Personas	56
18.7	Estrategia de Procesos	56
18.8	Elementos Físicos.....	58
19	Plan de Acción.....	61
20	Análisis Financiero.....	68
20.1	Supuestos.....	68
20.2	Inversión.....	69
20.3	Sueldos	69
20.4	Productos y Servicios	71
20.5	Ventas.....	72
20.6	Costos	74
20.7	Gastos	76
20.8	Préstamo	77
20.9	Estado Financiero	78
20.10	Indicadores Económicos.....	82
20.11	Punto de Equilibrio.....	83
20.12	Ratios Financieros	84
21	Conclusiones	86
22	Recomendaciones	86
23	Referencias Bibliográficas	87
	ANEXOS.....	89

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	13
Tabla 2	38
Tabla 3	42
Tabla 4	43
Tabla 5	44
Tabla 6	46
Tabla 7	47
Tabla 8	52
Tabla 9	55
Tabla 11	61
Tabla 12	62
Tabla 13	63
Tabla 14	65
Tabla 15	66
Tabla 1.....	68
Tabla 2.....	69
Tabla 3.....	70
Tabla 4.....	70
Tabla 5.....	71
Tabla 6.....	72
Tabla 7.....	73
Tabla 10.....	78
Tabla 11.....	79
Tabla 12.....	81
Tabla 13.....	82
Tabla 14.....	83
Tabla 15.....	83
Tabla 16.....	85

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	25
Figura 2	42
Figura 3	50
Figura 4	58
Figura 5	58
Figura 6	59
Figura 7	59
Figura 8	59
Figura 9	60

INTRODUCCIÓN

La autora decidió abarcar el tema de la creación de una pastelería refinada online, para implementar nuevas técnicas europeas en el mercado del sector norte de Guayaquil, el motivo humano del proyecto, es otorgar un porcentaje de las ganancias a fundaciones sin fines de lucro, en este caso se seleccionó a la obra “Pan para mi hermano”.

Durante la pandemia se registró una gran caída de negocios físicos en el mercado gastronómico, por tal motivo hubo un cambio en la modalidad de adquirir un producto o servicio por parte del target, convirtiendo la virtualidad como solución ante los acontecimientos suscitados.

Se considera alcanzar la viabilidad del proyecto, a través del desarrollo de un plan de negocios detallado, que permita identificar oportunidades y amenazas del mismo; y ser reconocidos como uno de los mejores servicios de repostería refinada en el sector norte de la ciudad de Guayaquil.

1. Problema a Investigar

1.1 Planteamiento del problema

Tabla 1

Planteamiento del problema

Planteamiento del problema			
síntomas	causas	pronóstico	control al pronóstico
Escaso consumo productos de pastelería refinada	Falta de precios accesibles para el consumidor		
Escasez de insumos de materia prima	Falta de proveedores de materia prima		
Bajas ventas del producto en el mercado	Desinterés por consumir productos de pastelería refinada	No habría viabilidad del negocio de repostería refinada en el mercado actual	Implementar un plan de negocio para la creación de una pastelería refinada online
Bajo reconocimiento de las marcas	Baja inversión de comunicación		
Menor adquisición de productos de pastelería refinada	Problemas de intolerancia al gluten o lácteos		

1.2 Formulación del problema

¿Cuáles serían las estrategias de negocio que permitan una correcta viabilidad para la creación de una pastelería refinada online?

1.3 Subpreguntas del problema

¿Cuáles serían las estrategias adecuadas de precio que sean accesibles para el consumidor?

¿Qué se podría hacer ante la falta de proveedores de materia prima?

¿Cómo incentivar el consumo de productos de pastelería refinada?

¿Cuáles serían las estrategias para aumentar la inversión de comunicación del producto?

¿Cómo se podría contribuir a reducir los efectos negativos del gluten o lácteos en las recetas de la pastelería?

2 Objetivos

2.1 Objetivo General

Plantear las estrategias de negocio que permitan una correcta viabilidad para la creación de una pastelería refinada online.

2.2 Objetivos Específicos

- Diseñar la estrategia adecuada de precio que sea accesible para el consumidor.
- Analizar que se podría hacer ante la falta de proveedores de materia prima.
- Establecer la forma de incentivar el consumo de productos de pastelería refinada.
- Determinar las estrategias para aumentar la inversión de comunicación del producto.
- Evaluar las estrategias para contribuir en la reducción de los efectos negativos del gluten o lácteos en las recetas de la pastelería.

3 Justificación

Este proyecto tiene como finalidad crear un plan de negocio para la apertura de una empresa de repostería refinada online, por tal motivo se recopiló toda esta información basada en la gestión, planificación de una empresa nueva en el mercado. Así poder ponerlo en ejecución con el proyecto mencionado de repostería; también incentivar el consumo de dulces refinados con elaboración tradicional y mejorada para nuestros futuros clientes con problemas alérgicos al gluten y lácteos. Los resultados ayudarán a contribuir económicamente a proyectos vinculados con la sociedad sin fines de lucro.

4 Marco referencial de la investigación

4.1 Marco teórico

Estrategia de Precio

Estrategia de precio es el proceso que se lleva a cabo para determinar los precios adecuados según el mercado actual para que los consumidores puedan adquirir el producto o servicio. Esta puede fijarse los precios basados en coste, demanda y la competencia.

En cuanto al coste denominado así por la producción individual y todo el proceso que abarcó para llegar al producto final.

A continuación, los tipos de estrategias más relevantes en la actualidad.

Estrategia de discriminación de precios. Consiste en cobrar a distintos clientes los diferentes precios, esto se ve relacionado con la accesibilidad segmentada, es decir cada cliente dependiendo de su disponibilidad de pago podrá obtener el producto.

Estrategia de precios psicológico. Considerada como la estrategia de jugar con la percepción de los clientes y cada una de sus emociones. Uno de los ejemplos más comunes es el terminar el precio con 99 para dar la percepción de que es mucho más bajo o existe un descuento. (Gandía, 2023)

Estrategias de precios para productos nuevos. Al mandar un nuevo producto al mercado con alta competencia, se opta como estrategia de precios incluir descuentos, promociones especiales y así poder captar la atención del target al que va dirigido.

Crecimiento en Ventas

Es importante medir el porcentaje de crecimiento en las ventas de una empresa para identificar las ganancias por periodos tanto mensuales como anuales en cada uno de los rubros que estén activos, que contribuyen con la formación de la empresa.

Existen varias formas poder verificar este crecimiento. Debe de conocerse el valor total en ventas desde el periodo inicial hasta obtener el periodo actual, manteniendo un seguimiento mes a mes de tantos ingresos, egresos, y costos, para verlos reflejados en el estado de resultados.

Fórmula de crecimiento en las ventas

$$\frac{(\text{Ventas del periodo actual} - \text{Ventas del periodo anterior})}{\text{Ventas del periodo anterior} \times 100}$$

Para tener una proyección adecuada necesitas:

- Proyección temporal
- Análisis de inversiones
- Tendencias del mercado
- El punto de equilibrio como base
- Sintetice

Accesibilidad para el Consumidor

La proyección de confianza que le brindas al cliente desde que ingresa a conocer sobre tus producto o servicio hasta cuando lo está consumiendo; la disponibilidad que tiene la empresa

para cubrir con las necesidades del cliente de forma que este sienta la cercanía y llegue a la satisfacción. El objetivo de la accesibilidad es poder fidelizar al segmento al que nos referimos.

Poder de Negociación

Proceso por el cual se mantiene una comunicación entre el comprador y la empresa que ofrece el producto o servicio, el objetivo principal de esta fuerza es lograr superar objeción o conflictos del mercado que impone el cliente, también se ve reflejado en la negociación con los proveedores.

El no saber cómo intervenir puede afectar significativamente en este proceso, ya que no se podrá lograr con eficacia los resultados.

Tal como dijo Cohen: “El negociador práctico desmitifica lo complejo de la negociación, ofreciendo técnicas de acercamiento que cualquier persona puede utilizar, sin importar en qué situación se encuentre.” (Cohen, 2015)

Falta de Proveedores

La mala gestión de la obtención de proveedores puede generar conflictos graves en la empresa, como la paralización de producción dando como resultados una caída significativa en las ventas. No obstante, en caso de ocurrir es importante tener un plan de acción para estos eventos.

Identificar las medidas correctivas y la identificación del problema base, va a permitir tener soluciones rápidas.

Análisis Económico

Análisis económico conocido como el estudio de la economía, centrándose en las acciones y comportamientos de las personas y las empresas, este análisis va a permitir tomar las debidas decisiones que permitirá el desarrollo del proyecto.

Hay características externas que se deben de tomar en cuenta como el mercado competitivo que se encuentra en la actualidad, y los factores de cambio que han generado las distintas variaciones en la toma de decisión de los planes financieros. Toda la información que se obtiene en estos cálculos, va a permitir optimizar que tan rentable podrá ser la empresa.

(Rodriguez, 2012)

Los datos más importantes para este tipo de análisis son: **las ventas, endeudamiento, gastos beneficios, liquidez**. Proporcionan información que ayude a los administradores a lograr que los planes de la organización, de corto y largo plazo, se conviertan en realidad.

Tipos de Industrias

A continuación, se analizarán tres tipos de industrias y las características que se derivan de su forma de operar y de manejar sus inversiones. Éstas se pueden clasificar en tres grandes grupos: manufactureras, comerciales y de servicios. Se aprecian cuáles son las diferencias entre cada una, las cuales radican principalmente en el proceso de cómo adquieren el producto que venden:

- **Proceso Manufactureras:** Tienen un proceso para la producción de sus productos.
- **Comerciales:** Compran y venden productos prácticamente sin modificarlos.
- **Servicios:** Ofrecen a sus clientes productos intangibles que no están a la vista.

Planificación Estratégica

La estrategia es, básicamente, un poderoso y amplio curso de acción que la empresa elige, a partir de la premisa de que una posición futura diferente le proporcionará ganancias y ventajas en relación con su situación actual. Al mismo tiempo, la estrategia es un arte y una ciencia; es reflexión y acción, o bien, es pensar para actuar y no tan solo pensar antes de actuar. (Sapiro, 2017)

Las dimensiones de las estrategias: Se establecen metas que deban alcanzarse, políticas que limitan la acción y programas que son las secuencias de acción que deben lograr las metas en un determinado tiempo. Segundo la estrategia no sólo comprende lo impredecible, sino también lo desconocido. (Castillo, 2015)

Las características de la planificación estrategia

- Es conducida o ejecutada por los altos niveles jerárquicos.
- Establece un marco de referencia a toda la organización.
- Afronta mayores niveles de incertidumbre con respecto a otros tipos de planeación.
- Generalmente cubre amplios períodos. Cuanto más largo el período, más irreversible será el efecto de un plan más estratégico.
- Su parámetro es la eficiencia.

Formas de Organizaciones Comerciales

Propiedad unipersonal:

FORTALEZAS

- 100% utilidades o pérdidas
- Bajos costos organizacionales
- Independencia
- Confidencialidad
- Fácil disolución

DEBILIDADES

- Acceso a fondos limitados
- Dueño en múltiples roles
- Bajo crecimiento profesional
- Falta de continuidad

Sociedad:

FORTALEZAS

- Mayor acceso a fondos
- Mayor acceso a crédito

DEBILIDADES

- Responsabilidad ilimitada de los socios.
- La Sociedad se disuelve cuando muere alguno de los socios
- Complejidad de disolución

Corporaciones:

FORTALEZAS

- Propietarios: responsabilidad limitada
- Capacidad de crecimiento
- Capacidad de contratar talent
- Mejor acceso a financiamiento

DEBILIDADES

- Mayores impuestos
- Organización onerosa
- Mayor regulación gubernamental
- Estructuras complejas

Análisis de Cultura Organizacional

Se entiende por cultura organizacional a las normas y valores que debe tener una organización, cada uno de ellos van relacionados con la visión y misión de esta, así como también el significado valorativo que hace sea diferente al resto. (Montufar, 2013)

Este análisis va a poder identificar los factores que están influyen tanto positivamente como negativamente en la organización, abarcando tanto a empleados de todos los cargos, dueño, y terceros que formen parte de la misma como: clientes, socios y proveedores.

Los tipos de relaciones que se pueden encontrar son:

- Relaciones verticales: Refiriéndose a la parte baja y las altas en la estructura del organigrama.
- Relaciones horizontales: El personal que mantiene un mismo nivel o área.
- Percepciones ajenas: Personas externas involucradas con la empresa, es decir los que perciben.

Servicio al Cliente

El servicio al cliente son todas las acciones que debes realizar para antes, durante y después de que el cliente haya obtenido el producto, para llegar a satisfacer al target. Son varias etapas que deben cubrirse para llegar a este resultado.

Brindar un servicio de calidad es incluso más importante que el precio: los datos de una encuesta de satisfacción al cliente recogidos por Forbes, afirman que el **86%** de los clientes pagarían más dinero por tener un mejor servicio al cliente, y por sentirse más valorados como consumidores.

(Scarilli, 2020)

Etapas para la Satisfacción del cliente

- Comunicación
- Primer encuentro
- Información
- Clasificación
- Resolución
- Seguimiento al cliente

Las encuestas de satisfacción al cliente son una de las herramientas más utilizadas en las empresas desde las más reconocidas como Mc Donalds hasta los pequeños emprendimientos que están llegando al mercado.

Manipulación de Alimentos

Es importante que la persona que manipule alimentos siga las normas estipuladas de sanidad, como usar la vestimenta apropiada para la producción, asejo de los utensilios, la conservación de los alimentos es primordial, debido a que puede afectar gravemente al consumidor en caso de daños o descomposición.

Precisamente el lavado de manos y de víveres forman parte del “Instructivo para la limpieza de superficies en contacto con alimentos, transporte de alimentos en su estado primario y alimentos en general previo al consumo”, emitido por la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (Agro calidad), entidad adscrita al Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

En el manual que ya está creado por la OMS destaca también las enfermedades que pueden ser contraídas por la mala manipulación de alimentos.

Comercio Electrónico

El comercio electrónico ha tenido un inicio desde 1994 y sigue avanzando como espuma en el mercado, debido a los cambios mundiales por la pandemia, que generaron que la mayoría de empresas físicas adquieran esta modalidad para no quedarse atrás en el mercado.

Las tendencias comerciales se han incrementado a lo largo de estos años, involucrando una significativa en el aumento de ventas, además de la accesibilidad para que todos puedan vender un producto o servicio. Las redes sociales ayudan mucho en esta comercialización, así como el poder hacer publicidad.

A continuación, presentó un gráfico donde se evidencia la variación de alcance entre tiendas físicas y tiendas online.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 25

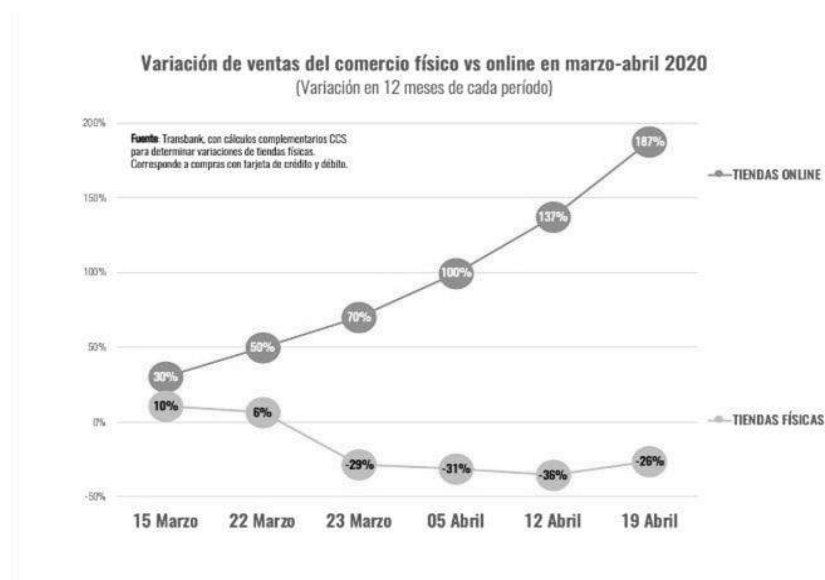


Figura 1

Estadísticas referenciales actualizadas de comercio electrónico

Consumo de Alimentos Dulces Sanos

Se ha convertido en la tendencia a nivel mundial que abarca redes sociales, periódicos, revistas. Los consumidores se vuelven más exigentes con los ingredientes de los productos dulces, dando un giro al consumo tradicional de pastelería. Esto genera cambios en las recetas y la implementación del servicio personalizado, ya que muchos de los clientes piden que sea atienda sus necesidades de forma individual.

Segmento del Cliente

También conocido como segmentación del mercado se puede hacer este segmento de algunas formas 2 de las principales serían la diversificación que es cuando la empresa se dirige a varios segmentos de clientes con necesidades, características, cualidades totalmente diferentes;

otro modo sería el segmentado el cual se enfoca en un solo tipo de cliente, aplicando la segmentación del mercado de forma demográfica o psicográfica.

Descripción de la Marca

Los detalles que representan a la empresa hacia el consumidor como:

La marca: Determinada como señal, símbolo o gráfico representativo, que identifica una empresa. Siendo parte principal para el reconocimiento en el mercado.

Es la unión de una identidad corporativa y la imagen corporativa, la diferencia de estas es que una va en el plano dirigido al receptor y la otra al emisor.

Logotipo: Símbolo que es compuesto por un texto corto y una imagen.

Significado de valor: Cual es el sentido humano que tiene la marca con los clientes o la sociedad. Actualmente es muy reconocido el valor de las empresas por su valor humanitario o empatía con el consumidor. Ejemplo claro de esto: Coca Cola – refiriéndose a su producto como uno que se consume en familia.

Marketing Digital

La combinación de las técnicas de marketing con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación proporciona al marketing digital unas características particulares. Un plan de marketing debe ir precedido de un estudio de mercado que proporcione conocimiento sobre el público objetivo al que se dirige, el sector y la competencia.

Características del marketing digital

- Elaborar estudios personalizados: Facilitando la segmentación y un tratamiento personalizado.
- Establecer un feed back con el cliente: Almacenando y tratando la información.
- Ampliar geográficamente el mercado: Favoreciendo la captación de clientes a los que de otra forma nunca se hubiera llegado.
- Gran rivalidad y agresividad entre los vendedores: Ya que es el propio cliente el que realiza sus búsquedas por medio de la web.

Realidades del Negocio

Cuando se habla de valor se refiere a darle al receptor lo que desea dando así un ejemplo de que el valor se lo define la persona que lo recibe más no el que lo emite; uno se debe de preocupar por el interés y la perspectiva de la otra persona.

¿Por qué es necesario conocer las realidades externas del negocio?

Es necesario conocer las realidades externas del negocio para así poder comprender detalladamente el mundo que está rodeando cada uno de los componentes principales de la empresa tanto consumidores como trabajadores y tener asertividad en la empresa. Realidades como factores económicos tecnología factores globales en si lo que está pasando diariamente en el mundo que está afectando de buena o de mala manera a nuestros Skateholders.

Los skateholders: Es bueno agregar valor a cada uno de ellos debido a que son parte fundamental para la composición y el éxito de la empresa, es en lo que realmente se debe poner una focalización o priorización. La constante comunicación y escucha a cada uno de los que conforman la empresa tanto internos y externos, otra de las prácticas importantes sería la

planeación estratégica para la resolución de conflictos y mantener una cultura y clima organizacional adecuado.

Estrategias de Plan de Posicionamiento

Antes de explicar las estrategias de posicionamiento es bueno tener claro el concepto base de que es una planeación.

José Antonio Fernández Arena: “La planeación es el primer paso del proceso administrativo por medio del cual se define un problema, se analizan las experiencias pasadas y se esbozan planes y programas”

Cada una de estas estrategias vana a permitir influir en percepción del consumidor, todo aquello que se quiera proyectar acerca de la empresa o marca; para eso existen estos tipos de técnicas:

Técnica de Análisis del Sector. Relación entre los grupos homogéneos a partir de datos brutos obtenidos.

Mapa de Percepciones. Consiste en una gráfica donde se deben ubicar las diferentes percepciones de los clientes que consumen el producto.

Análisis Conjunto. Determina el valor de los mercados y del cliente potencial para la empresa.

Análisis Discriminante. Identificación de las características de forma lineal que van a separar 3 o más grupos.

Redes Sociales

Las redes sociales han sido parte fundamental para el desarrollo de los negocios en la actualidad, gracias a la extensa cobertura de usuarios que cada una de las aplicaciones pueda tener, permitiendo el comercio y la publicidad de una forma creativa del producto o servicio que se quiera ofrecer. Es clave la forma en que se presenta el producto a los usuarios y de ser un comerciante innovador con la publicidad debido a que esta generación es muy visual y exigente, desde la persona influyente que sigue tu cuenta hasta cuantos likes recibe tu publicación será un factor diferenciador para tu marca.

En las redes sociales se pueden aplicar diferentes tipos de técnicas con el objetivo de obtener posicionamiento, difusión de la empresa e incluso realizar el proceso de venta. Algunos de los aspectos a considerar para llevar el negocio al despunte serían: producción de contenido en redes, planificación de actividades con el usuario, análisis de las métricas, evaluación del algoritmo por cada período de tiempo, interacción o promociones con los seguidores, posiblemente fieles consumidores.

Es por eso que a lo largo de esta década se ha vuelto muy importante el uso de estas plataformas o aplicaciones, para esto se presentan formas de hacer conocer la marca, la primera sería humanizar la marca lo cual hace referencia a mostrar al cliente los valores, principios y actitudes que van a reflejar las fotos, videos e interacciones por medio de las redes sociales. Lo segundo sería el estudio detallado de la audiencia, saber lo que le gusta, lo que busca, las cosas que no le gustan o llaman la atención. Por último, está la segmentación de los anuncios publicitarios herramientas que ya llevan un costo, pero son útiles para atraer nuevos clientes.

Ciclo de Ventas

El ciclo de ventas es un proceso que sirve para que el consumidor adquiera las ofertas del producto, es decir el inicio hasta el final del recorrido de la venta. Las ventajas del ciclo de ventas son: la estandarización, mejora en la gestión, optimización de procesos, facilidad para poder tener buenos resultados en la evaluación de desempeño. Tener una idea de cómo están realizándose los procesos de venta y si están cumpliendo con los objetivos de la empresa.

La prospección del cliente es uno de los primeros pasos que se deben analizar de este ciclo; va a permitir conocer a que grupo específico va dirigido nuestro producto/servicio para lograr crear una cartera de clientes, señalando los posibles clientes potenciales. La conexión con el consumidor es clave para vender más rápido el producto.

El manejo de las objeciones para el vendedor profesional puede que sea fácil, pero al comienzo es un proceso que debe trabajarse con mucha constancia, utilizando talleres, ejercicios de objeción, simulación de ventas junto con todo el equipo de trabajo; para esto existente también los cierres de venta.

Técnicas de cierres de Venta

- **Cierre directo:** Una de las técnicas más usadas y sencilla, que consiste en hacerle a la persona o futuro cliente una pregunta direccionada a la venta. Esto va a permitir saber si desea o no el producto.
- **Cierre por amarre:** Para lograr esta técnica se necesita sacar de la negociación con el cliente la mayor cantidad de sí o respuestas positivas acerca del producto o servicio.

- **Cierre por doble alternativa:** La más efectiva de las técnicas gracias a que trabaja con el pensar bajo presión del cliente, por ejemplo, preguntarle si desea el producto por pago de tarjeta o efectivo, ya le estás diciendo que va a comprar sin que el cliente dude.
- **Cierre por equivocación:** Este cierre provoca en la conversación una equivocación intencionada, es decir, al decirle al cliente una pregunta este se da cuenta si en verdad quiere o se acuerda como quiere el producto, haciendo que en el subconsciente se active y verifique las preguntas que se les hace.

4.2 Marco conceptual

Estrategia de comercialización: Nombradas también como estrategias de mercado, son cada una de las acciones que se realizan para lograr alcanzar los objetivos planteados para poder obtener mayor alcance en la industria.

Calidad de servicio: calidad del servicio se enfoca de manera específica en dimensiones del servicio, por lo que la calidad del servicio es un componente de la satisfacción (Gremier, 2009)

Microempresa: Tipo de empresa que tiene una delimitación con la cantidad de empleados, siendo así una cantidad máxima de diez personas. Con un porcentaje de ganancias menor al del mercado de una empresa. (Coll, 2021)

Target: Conocido como el mercado objetivo al cual se le va a ofrecer el producto o servicio, pensando siempre en una segmentación adecuada al negocio.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 32

Competencia comercial: Es la que justamente derivada del área comercial y así mismo del marketing, trabaja de forma empírica. Nace en su gestión diaria por la supremacía del mercado, en cada rubro y producto, mientras que a su vez va nutriendo a los directivos y gerentes en la experiencia necesaria para entender el mercado tal cual es. (gutierrez, 2013)

Propuesta de valor: Es lo más relevante que tiene la organización y que va a marcar la diferencia antes la competencia, los clientes podrán reconocer este diferenciador.

Repostería tradicional: Conocida como el arte de la elaboración y el de adornar diferentes platos dulces desde la implementación del proceso que se creó en sus inicios.

Marketing digital: Es la utilización de herramientas digitales para promover y lograr posicionar un producto o servicio de una empresa determinada.

Promoción: Stanton, Etzel y Walker, definen la promoción “como todos los esfuerzos personales e impersonales de un vendedor o representante del vendedor para informar, persuadir o recordar a una audiencia objetivo” (Stanton J. William, 2007)

Innovación: Lograr conseguir o llegar a un fin por medio del pensamiento desde una nueva perspectiva no antes realizada.

Materia prima: Abarca todo material extraído naturalmente para luego pasar por un proceso de transformación y ser utilizado en los procesos de elaboración de la empresa.

Plan de negocio: Debe ser preparado por todos los promotores y socios del proyecto creando desde cero una planificación en distintas áreas. (Zorita, 2015)

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 33

Intolerancia al Gluten y lácteos: Denominada enteropatía sensible al gluten y en los lácteos se la conoce profesionalmente como celiaquía cuando el organismo no acepta este tipo de alimentos, provocando daños intestinales o alérgicos.

Pastelería refinada: Reconocida por la estructuración de un buen sabor con una buena presentación y ofrecer a un impacto visual para el consumidor.

Rentabilidad: Son todos los beneficios y ganancias que obtiene la empresa desde el primer día de apertura hasta fecha actualizada, pudiendo generar una utilidad.

Presupuesto: Lo que es destinado mediante una planificación para la gestión económica de un proyecto o empresa.

Maquinaria profesional cocina: Todos aquellos utensilios y máquinas de que sirven para la elaboración de cada producto en la pastelería, como (batidoras, paletas, boquillas, etc.)

Impacto social: El impacto social son los efectos que la intervienen sobre la comunidad en general. Los autores sustentan dicen que va más allá del estudio del alcance que pueden tener los efectos deseados.

Oferta: Son los bienes y servicios que están presentados para la adquisición de socios y poder llegar a tener un intercambio monetario.

Demanda: Se dice que es la cantidad total de los servicios o bienes en el mercado que están siendo presentados para su adquisición.

Viabilidad: Hace referencia a que tan viable o accesible es un proyecto o empresa para empezar a elaborarlo y materializarlo.

CAPITULO II: PROPUESTA DE PLAN COMERCIAL

5 Plan de Negocios

5.1 Descripción de la empresa

La empresa “Sweety” surge por la evidencia de poca accesibilidad económica para adquirir y degustar productos elaborados de repostería refinada, el emprendimiento de pastelería online refinada consiste en la elaboración de pasteles y dulces con alta gama aplicando técnicas extranjeras, donde además podrán solicitar el servicio personalizado para toda ocasión que así lo requiera el cliente.

5.1.1 Descripción de la Marca

Para este emprendimiento bajo el nombre de “Sweety” el cual se desarrolló durante el año 2023 donde se va a implementar cada una de las estrategias e información recopilada para la apertura del mismo, elaborando así un plan de negocios totalmente detallado sobre la pastelería online refinada, que tiene como parte disruptiva el poder traer diseños y técnica europeas de repostería refinada a la ciudad de Guayaquil sector Norte. Pensando también en ofrecer un servicio personalizado al cliente, como base fundamental para el bienestar de los mismos. Está a su vez va a destinar un porcentaje de ganancia para ayuda benéfica en la organización Pan para mi hermano.

6 Visión

“Ser el referente a nivel Nacional en postres refinados, cuyo reconocimiento provenga tanto de consumidores, proveedores y la sociedad, velando por una cadena alimentaria sostenible.”

7 Misión

“Ofrecer a los clientes productos y servicio personalizados de alta gama, donde la empresa Sweety estará comprometida con el servicio social, creatividad y calidad”

8 Valores

- Responsabilidad social: La empresa será parte programas de ayuda benéfica.
- Integridad: Capacidad que tendrá la empresa para integrar procesos, herramientas y estructura laboral.
- Transparencia: Es importante ser claros y transparentes con los clientes con cada uno de los procesos de elaboración de los productos.
- Calidad: Importante y esencial para la elaboración de los postres en la empresa, así como el servicio que se brinde.
- Honestidad: Ayuda a establecer un pilar fundamental en la empresa para tener una buena cultura y clima.

9 Objetivos

9.1 Objetivo General

- Incrementar en un 40% el consumo de postres refinados en la Ciudad de Guayaquil con precios accesibles para términos del año 2025.

9.2 Objetivos Específicos

- Aumentar en un 30% la publicidad en redes sociales para ganar posicionamiento comercial en la Ciudad de Guayaquil para mediados del año 2024.
- Multiplicar en un 10% la cartera de clientes para lograr la fidelidad con los productos y servicio de la empresa “Sweety” por cada trimestre del año vigente.
- Generar contratos con al menos 3 proveedores reconocidos con insumos de primera calidad para la elaboración de los productos de la empresa para el año 2024.
- Ampliar la variedad de productos de repostería refinada en un 20% en el mercado actual para el año 2025.
- Incrementar en un 20% las ventas en la Ciudad de Guayaquil sector norte para lograr contribuir en los programas de ayuda benéfica para el año 2025.

10 Modelo de Negocio Canvas

Tabla 2 *Modelo de Negocios de la empresa Sweety*

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proveedores de Instrumentos de cocina. ▪ Proveedores de materia prima. ▪ Proveedores de servicio de entrega a domicilio. ▪ Banco (préstamo) ▪ Publicistas y sus servicios completos. ▪ Socio comercial (venta en físicas en un punto estratégico) 	<ul style="list-style-type: none"> • Logística de entrega a domicilio • Gestión de la Publicidad. • Elaboración de cronograma de pedidos. • Control de inventario de materia prima. • Revisión de procesos en recetas. <p style="text-align: center;">Recursos Clave</p> <p>Equipos de cocina: Batidoras industriales, mesas de trabajo, hornos, utensilios básicos y profesionales para escultura.</p> <p>Recurso humano: Reposteros, colaboradores</p> <p>Equipos de computación</p>	<p>La empresa Sweety la cual se dedica a la elaboración de postres y pasteles refinados tiene como diferenciador la personalización de productos detallados con técnicas extranjeras de paisajismo en los productos además de recetas nuevas con un sabor exótico y mezclas no vistas en el mercado de Ecuador.</p>	<p>-Creación de promociones virtuales por Instagram. -Sorteos del servicio personalizado. -Publicidad en redes sociales. - Asesoramiento del producto.</p> <p style="text-align: center;">Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redes sociales Fundamental: Instagram -Facebook -Whatsapp • Servicio de entrega a domicilio 	<p>Segmento: Hombres y mujeres de todas las edades para la pastelería refinada online “Sweety”</p> <p>Nivel socioeconómico: bajo, medio y alto.</p> <p>Geografía: Ciudad de Guayaquil</p>
<p style="text-align: center;">Estructura de Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Servicios básicos (luz, agua, teléfono, internet, gas) ▪ Materia prima ▪ Servicio de transporte para entregas ▪ Gastos de Publicidad ▪ Sueldo a los colaboradores 		<p style="text-align: center;">Estructura de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pago en efectivo ▪ Pago por transferencia o depósito ▪ Venta de postres ▪ Venta de servicio personalizado de repostería 		

1) Propuesta de valor

La parte diferenciadora o la propuesta de valor de la empresa Sweety la cual se dedica a la elaboración de postres y pasteles refinados tendrá la personalización de productos detallados con técnicas extranjeras de paisajismo en los productos además de recetas nuevas con un sabor exótico y mezclas no vistas en el mercado de Ecuador es por eso que será lo que ayude con la fidelización del cliente y aumento de ventas al comienzo del negocio.

2) Segmento de cliente

El segmento del cliente el cual está dirigido la propuesta de valor, a hombres, mujeres y niños de todo rango de edad, debido a los sabores variados y precio de los productos. Ubicadas desde un principio en la ciudad de Guayaquil y sus alrededores, el nivel socioeconómico no es influyente debido a que es dirigido para bajo, medio y alto.

3) Canales de comunicación

Entre los canales principales estaría el servicio de entrega a domicilio el cual es necesario para poder hacer llegar el pedido personalizado que realiza nuestro cliente de forma virtual; como canal de comunicación tenemos las redes sociales: Instagram, Facebook, Whatsapp.

4) Relación con el cliente

Para la variable relación con el cliente está la creación de promociones virtuales por la red social de Instagram, acompañado de sorteos para obtener un servicio personalizado gratis; la forma interactiva en que se hará la publicidad será clave para mantener una buena relación con el consumidor, además de brindarle en cada consulta un asesoramiento del producto/servicio.

5) Fuentes de ingreso

Los ingresos serán por medio de pago de efectivo, transferencia o depósito por la venta de postres y pasteles, también se darán los ingresos por la venta de un servicio personalizado de repostería refinada,

6) Recursos clave

Los equipos de cocina como batidoras industriales, mesas de trabajo, hornos, utensilios básicos y profesionales para la elaboración de cada uno de los postres los cuales van a permitir tener un mejor acabado y presentación. El recurso humano y los equipos de computación esenciales para continuar con la parte administrativa y de venta/publicidad en la empresa.

7) Actividades clave

Principalmente será la revisión de la logística de entrega del producto al domicilio o lugar de entrega, la gestión de la publicidad también será otra de las actividades clave para la empresa. Se va a elaborar un cronograma de pedidos para llevar un control tanto de los clientes como de la materia prima utilizada para los pedidos; por último, la exhaustiva revisión de los procesos en cada una de las recetas. Para mantener la calidad.

8) Socios o aliados clave

Los aliados clave para un correcto funcionamiento del negocio es tener un proveedor de materia prima fijo y de calidad, tener un proveedor de servicio de delivery y el proveedor de equipos de cocina a un costo módico; por la parte económica es obtener un socio comercial y el préstamo otorgado por el banco.

9) Estructura de costos.

Los costos que se van a tomar en cuenta son: servicios básicos, materia prima, servicio de transporte para la entrega de los pedidos, gastos de publicidad, sueldo a los colaboradores.

11 Estrategia Genérica

De acuerdo a las estrategias genéricas de Porter en base a la empresa “Sweety”, se puede evidenciar en el liderazgo de coste un gran poder debido a la calidad y creatividad que la empresa posee para enfrentarse al mercado. Como diferenciación el poder traer repostería refinada con técnicas europeas especializadas en el paisajismo a un bajo costo para que sea accesible a una segmentación de cliente general desde un nivel socio económico bajo a uno alto.

12 Ventajas Competitivas

Ventaja de Innovación: Este proyecto cuenta con la creatividad en la mezcla de sabores exóticos y la variedad de presentación de los pasteles y postres refinados para la venta, además de las distintas formas en que se da a conocer a la empresa por medio de las redes sociales como instagram, facebook, whatsapp y otros aplicativos para el servicio a domicilio y facilite la comercialización de los mismos.

Conocimiento de técnicas en repostería refinada: Cada una de las recetas, elaboración y presentación será realizado por un grupo de reposteros especializados en repostería refinada con conocimientos profesionales en técnicas extranjeras, abarcando así la especialidad del paisajismo y realismo en los postres logrando un impacto visual en el consumidor; esto a un largo plazo ayudará al incremento de las ventas para la empresa.

Responsabilidad social: Al ser esta una empresa que está dispuesta a donar un porcentaje de dinero para programas de ayuda benéfica, siendo específicos al proyecto de “Pan para mi hermano” en la ciudad de Guayaquil, para así se pueda dar a conocer a nuestros consumidores el aporte social del que forman parte por compra de los productos o servicio que se ofrece.

13 Análisis de las Fuerzas de Porter

Las fuerzas de Porter son un análisis creado por Michael Porter para medir la competitividad del mercado en el que se encuentra el producto o servicio de la empresa, pudiendo analizar poder de negociación con el proveedor, poder de negociación del cliente, amenazas con productos sustitutos, amenazas con nuevos competidores y la rivalidad entre competidores existentes, estrategias que permitirán conservar la rentabilidad del negocio dándoles una ponderación de 0 a 5 donde se espera que la tendencia sea 0.

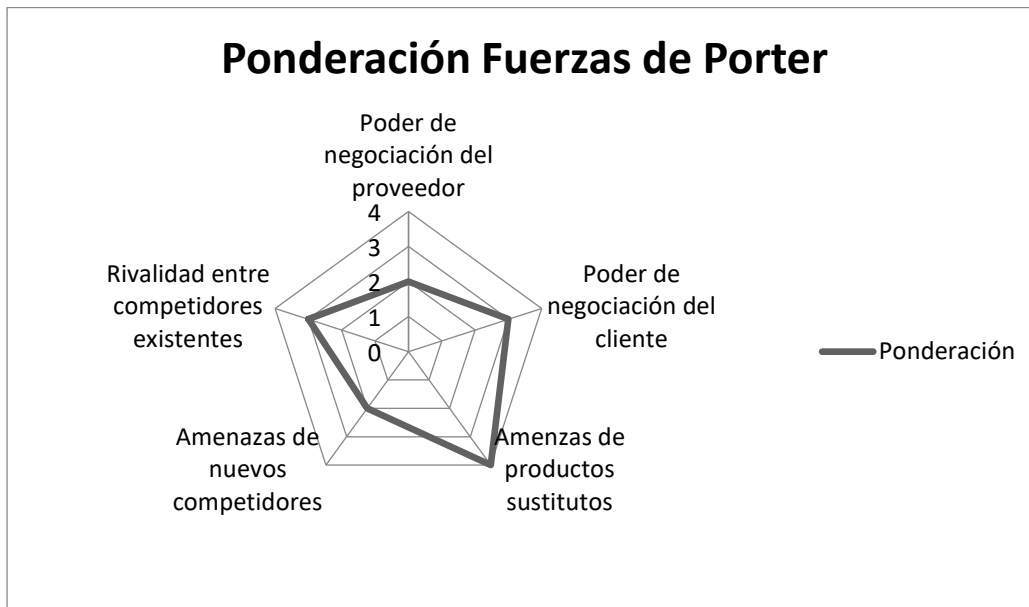
Tabla 3

Las 5 Fuerzas de Porter

Fuerzas de Porter	Ponderación
Poder de negociación del proveedor	2
Poder de negociación del cliente	3
Amenazas de productos sustitutos	4
Amenazas de nuevos competidores	2
Rivalidad entre competidores existentes	3

Figura 2

Ponderación de las 5 Fuerzas de Porter



Poder de negociación de los proveedores: Se tomo la consideración en base a un análisis que la ponderación de esta fuerza sería 2, debido a que hay una gran variedad de proveedores de donde se va adquirir la materia prima.

Poder de negociación de los clientes: En cuanto a esta fuerza se la ponderó con 3 por no tener aún fidelidad con un gran porcentaje de clientes.

Amenazas de nuevos competidores: Está amenaza se encuentra con una ponderación 2, debido a que no hay tantos competidores con el diferenciar de la empresa sino solamente locales comerciales físicos tradicionales.

Amenazas de productos sustitutos: Con ponderación 4 al ya existir algunos productos en el mercado como panes, barras, productos dietéticos dulces esto podría llevar al consumidor irse por la parte más comercial e industrializada.

Rivalidad entre competidores existentes: La ponderación sería de 3 por la gran cantidad de emprendimientos en plataformas online por la accesibilidad que tienen al vender sus productos.

14 Análisis FODA

Tabla 4

Análisis Foda de la empresa Sweety

		<i>Fortalezas</i>	<i>Oportunidades</i>
POSITIVO	F1	La calidad del servicio online que se brindará.	Crecimiento de la demanda de postres y dulces refinados.
	F2	Eficacia y eficiencia en la toma de pedidos por redes sociales.	Posibilidad de fidelizar al cliente por compras anteriores de calidad.
	F3	Precios accesibles en el mercado actual de repostería refinada.	Uso de las redes sociales para publicitar cada uno de los productos y las promociones por temporada.
	F4	Variedad de productos dulces para cada consumidor.	Tener un mejor contacto con el cliente por el servicio personalizado desde la toma de pedido hasta la entrega.
	F5	Servicio y productos personalizados.	Variedad de proveedores para la adquisición de materia prima.
		<i>Debilidades</i>	<i>Amenazas</i>
NEGATIVO	D1	Cartera de clientes baja por no estar establecidos en el mercado.	Crisis económica del país por cambio de gobierno.
	D2	Falta de experiencia en la venta online de productos.	Implementación de nuevas leyes de consumo por vía internet y entregas a domicilio.
	D3	Carece de contrato con proveedor fijo de calidad.	Competencia de productos y servicios sustitutos.
	A4	Escasez de intermediario para la entrega a domicilio de los pedidos.	Amenaza climática por El niño y sus retrasos en productos de región a región.

Nota. La tabla expone la parte positiva y negativa del análisis

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 44

Tabla 5

Matriz de estrategias cruzadas

		<i>Oportunidades</i>	<i>Amenazas</i>
	O1	Crecimiento de la demanda de postres y dulces refinados.	A1 Crisis económica del país por cambio de gobierno.
	O2	Posibilidad de fidelizar al cliente por compras anteriores de calidad.	A2 Implementación de nuevas leyes de consumo por vía internet y entregas a domicilio,
	O3	Uso de las redes sociales para publicitar cada uno de los productos y las promociones por temporada.	A3 Competencia de productos y servicios sustitutivos.
	O4	Tener un mejor contacto con el cliente por el servicio personalizado desde la toma de pedido hasta la entrega.	A4 Amenaza climática por El niño y sus retrasos en productos de región a región.
	O5	Variedad de proveedores para la adquisición de materia prima.	
<i>Fortalezas</i>		<i>Estrategias para F O</i>	<i>Estrategias para A F</i>
F1	La calidad del servicio online que se brindará.	F1 – O1: Crear un cronograma de atención al cliente por cada una de las redes sociales que se van a utilizar.	A2 – F2: Proponer una red social principal para establecer las publicaciones y pedidos del negocio, para que este sea más factible para el uso.
F2	Eficacia y eficiencia en la toma de pedidos por redes sociales.		
F3	Precios accesibles en el mercado actual de repostería refinada	O2- O4 – F5: Implementar una encuesta de satisfacción del servicio por cada comprador registrado en una base de datos y brindar un servicio personalizado.	A3 – F4: Implementar una planificación de las recetas nuevas por mes.
F4	Variedad de productos dulces para cada consumidor.		
F5	Servicio y productos personalizados.		
<i>Debilidades</i>		<i>Estrategias para D O</i>	<i>Estrategias para D A</i>
D1	Cartera de clientes baja por no estar establecidos en el mercado.	D2 – O3 : Crear un plan de marketing para el correcto uso publicitario en la plataforma de instagram.	D4-A3: Implementar un proceso logístico oportuno, especificar al cliente tiempo de preparación de la orden, y

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 45

D2	Falta de experiencia en la venta online de productos.	D3 – O5: Establecer 3 contratos fijos con proveedores de materia prima para tener estabilidad en los procesos de elaboración.	organizar el cuerpo de delivery que va a hacer llegar el producto al cliente.
D3	Carece de contrato con proveedor fijo de calidad.		D3 – A4: Planificar un plan de contingencia para catástrofes climáticas y adquisición de productos con los proveedores.
D4	Escasez de intermediario para la entrega a domicilio de los pedidos.		

Nota. En la tabla se reflejan ocho estrategias de acuerdo al FODA

15 Análisis Pestel

Tabla 6

Pestel Empresa Sweety

<i>Político</i>	<i>Económico</i>	<i>Social</i>	<i>Tecnológico</i>	<i>Ambiental</i>	<i>Legal</i>
Cambios apresurados del gobierno en su mandato esto puede afectar gravemente a la empresa.	El PIB en Ecuador deberá crecer un 5% para mejorar los bajos niveles que provoco la pandemia.	Elevado consumo de postres y servicio de tortas personalizadas por redes sociales.	Alto índice de crecimiento de uso en la plataforma de Instagram.	Los cambios climáticos del Niño provocan retraso de productos de la Sierra a la Costa por lo que habría dificultad para la obtención de materia prima.	Existen leyes nuevas donde el emprendedor también tiene que aportar al estado.
Búsquedas de organizaciones que apoyen la apertura del negocio de pastelería refinada.	Subida de precios de los productos que no favorece la compra de la materia Prima para la elaboración de los productos.	Incremento en la inseguridad en el país por lo que reduce la confianza de entrega por delivery.	Crecimiento del uso de aplicaciones para servicio a domicilio en el país.	Las enfermedades o virus por temporada provocan menos consumo se azúcar o productos con gluten.	La ley Orgánica hace revisiones del cumplimiento de las normas de la empresa.
Actualización de leyes Sanitarias para negocios de comida.	Las nuevas medias que toma el gobierno con el alza del iva% a ciertos servicios de emprendedores.	Demanda de productos personalizados y servicio rápido por cambio de tendencias comerciales.	No hay regulación en el Ecuador con los derechos de marca en las redes sociales.	La contaminación ambiental provoca cambios en el cultivo de productos, bajando su calidad.	Leyes con beneficios por producto artesanales o elaborados a mano.

Nota. Refleja cada uno de los factores

Tabla 7*Ponderación del Pestel*

<i>Factor</i>		<i>Aspecto</i>	<i>Tiempo (Años)</i>			<i>Tipo De Impacto</i>		
			<i>Corto (1-2)</i>	<i>Med (2-5)</i>	<i>Largo (5 +)</i>	<i>Positivo</i>	<i>Negativo</i>	<i>Indiferencia</i>
	P1	Cambios apresurados del gobierno en su mandato esto puede afectar gravemente a la empresa.			x		X	
Político	P2	Búsquedas de organizaciones que apoyen la apertura del negocio de pastelería refinada.	X			X		
	P3	Actualización de leyes Sanitarias para negocios de comida.		X			X	
	E1	El PIB en Ecuador deberá crecer un 5% para mejorar los bajos niveles que provoco la pandemia.			X		X	
Económico	E2	Subida de precios de los productos que no favorece la compra de la materia Prima para la elaboración de los productos.		X			X	
	E3	Las nuevas medias que toma el gobierno con el alza del iva% a ciertos servicios de emprendedores.			X		X	
Social	S1	Elevado consumo de postres y servicio de tortas personalizadas por redes sociales.			X	X		

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 48

	S2	Incremento en la inseguridad en el país por lo que reduce la confianza de entrega por delivery.		X		X
	S3	Demanda de productos personalizados y servicio rápido por cambio de tendencias comerciales.		X		X
	T1	Alto índice de crecimiento de uso en la plataforma de Instagram.		X		X
	T2	Crecimiento del uso de aplicaciones para servicio a domicilio en el país.		X		X
Tecnológico		No hay regulación en el Ecuador con los derechos de marca en las redes sociales.				
	T3			X		X
	A1	Los cambios climáticos del Niño provocan retraso de productos de la Sierra a la Costa por lo que habría dificultad para la obtención de materia prima.	X			X
Ambiental	A2	Las enfermedades o virus por temporada provocan menos consumo se azúcar o productos con gluten.	X			X
	A3	La contaminación ambiental provoca cambios en el cultivo de productos, bajando su calidad.		X		X

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 49

Legal	L1	Existen leyes nuevas donde el emprendedor también tiene que aportar al estado.	X		X
	L2	La ley Orgánica hace revisiones del cumplimiento de las normas de la empresa.		X	X
	L3	Leyes con beneficios por producto artesanales o elaborados a mano.		X	X

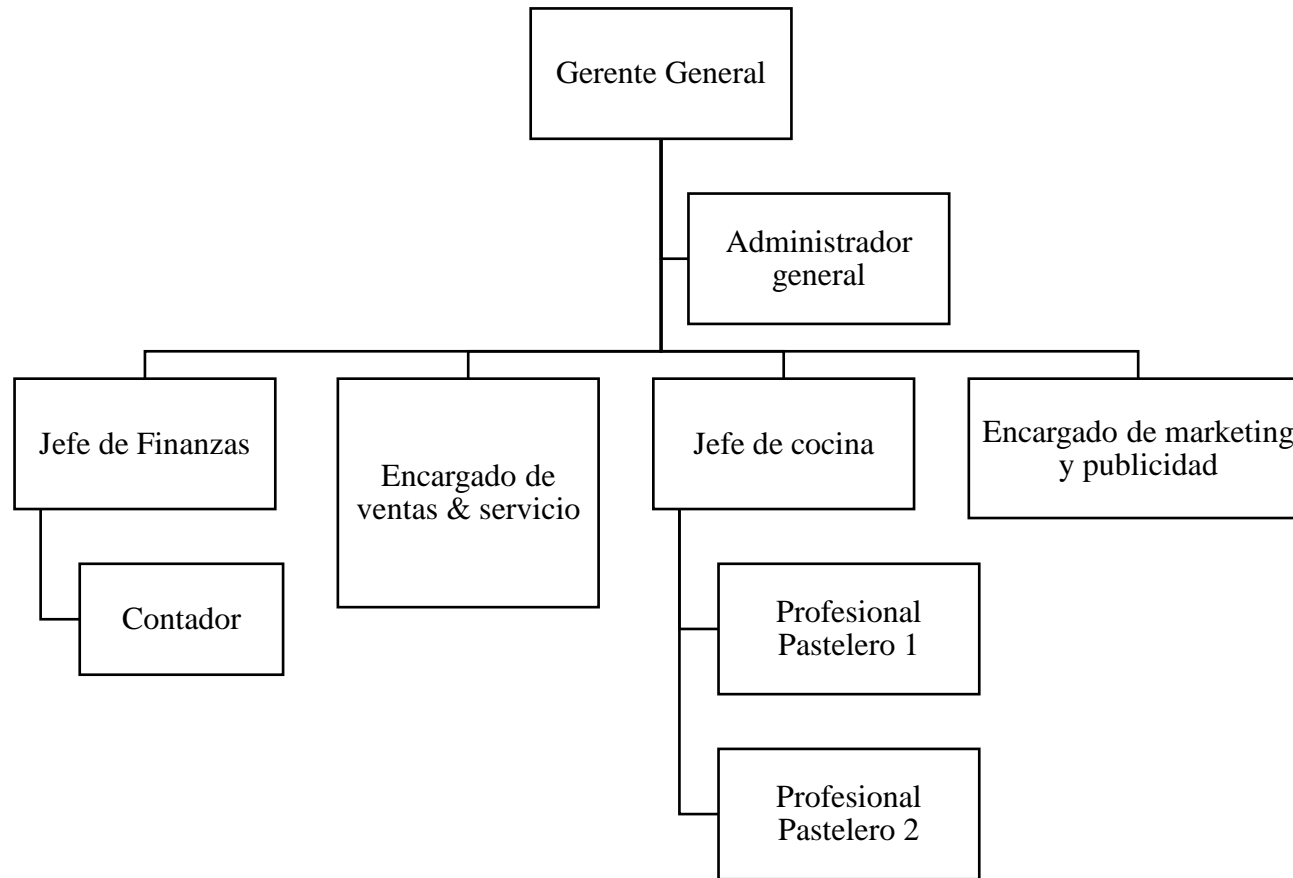
Nota. El cuadro expone la ponderación de los aspectos del análisis PESTEL

16 Estructura Organizacional

En el siguiente organigrama se presentará la estructura organizacional de la empresa de repostería refinada online “Sweety”, el cual sirve para observar detalladamente la distribución de los cargos de cada una de las 9 personas que la conforman.

Figura 3

Organigrama de la empresa de repostería refinada Sweety



17 Plan de Marketing

17.1 Contexto del Mercado

El mercado pastelero es uno de los más grandes y extensos a nivel gastronómico, debido a las nuevas generaciones y tendencias que se crean cada día es mucho más exigente en cuanto a la presentación, mezcla de sabores, técnica usada en los postres o tortas. Una de las tendencias más actualizadas es lo saludable y poco común, de acuerdo con la mayor concienciación del consumidor. También sigue en auge todos aquellos dulces que son a base de leche de almendras, coco o productos vegetales, que tengan un perfil nutricional equilibrado.

En repostería refinada se buscan alternativas a la azúcar blanca, por ejemplo, los jarabes de las frutas, y se le aumenta el uso de especias para resaltar el sabor dulce sin edulcorantes. Se busca cambiar las harinas tradicionales, sustituyendo estas por otras que contengan más proteínas y un bajo índice glucémico, de soja o de coco quitando los colorantes artificiales reemplazándolos por de origen vegetal.

17.2 Perfil del Cliente

En la vida actual el consumidor se vuelve más complejo de alcanzar por las expectativas que trae esta nueva generación, en el mercado pastelero ocurre exactamente lo mismo, donde la búsqueda de nuevos sabores y atractivos visuales marca la diferencia constante entre los negocios, volviendo todo más exigente y competitivo. En base a una encuesta realizada por el emprendimiento “Sweetly” los rangos de edad que se observó que entre 19-25 años, el 63% consumen regularmente postres y dulces, el 55% pertenece a los menores de edad (15-17 años) de consumidores regulares de postres y de los mayores de 25 equivalen al 61% de consumidores. Donde se observa claramente que el consumo de dulce sigue de forma activa, es la forma en que se presenta el producto y otros factores que influyen con la fidelidad del cliente.

En cuanto a otros factores que intervienen con el consumo del cliente actual, se presenta que los hombres el 59% consideran la calidad al momento de comprar un producto, el 27% considera el precio, el 12% considera la atención al cliente y el 2% el tiempo de entrega. El 71% de las mujeres consideran al momento de adquirir un producto la calidad, el 16% considera el precio, el 10% la atención al cliente y el 3% el tiempo de entrega. Los atributos relevantes de una pastelería refinada para los clientes serían: la rapidez de atención, exhibición del producto, formas de pago, presentación en redes sociales, que cuenten con procesos de limpieza y como manipulan los productos en su elaboración.

18 Marketing Mix

18.1 Análisis de las variables del Marketing

Tabla 8

Variables de las 7ps del Marketing

Producto	Plaza	Promoción	Precio
<ul style="list-style-type: none"> • Variedad • Calidad • Embalaje • Marca • Características • Diseño • Tamaño • Servicio 	<ul style="list-style-type: none"> • Localización • Información • Logística • Inventario • Cobertura • Canales 	<ul style="list-style-type: none"> • Social ADS • Publicidad • Promociones • Venta online • Relaciones públicas 	<ul style="list-style-type: none"> • Listas de precio • Pagos • Descuentos • Diseño • Condiciones
Personas	Procesos	Elementos físicos	
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de equipos • Honestidad • Confiabilidad • Selección • Resolución de conflictos • Eficiencia y eficacia • Conocimientos profesionales • Evaluación 	<ul style="list-style-type: none"> • Agregar valor • Control de tiempo • Coordinación • Prevención • Monitoreo • Atención de conflictos 	<ul style="list-style-type: none"> • Logotipo • Uniformes • Paleta de colores • Brochure redes sociales • Perfiles online • Diseño de productos • Visibilidad 	

Análisis de las variables del Marketing

18.2 Estrategia de Producto

La empresa Sweety adoptará como estrategia de producto, un control en la elaboración de las recetas, así mismo de los ingredientes que se obtienen de los proveedores de la materia prima para poder lograr aumentar la calidad de sus postres y mantener un buen rendimiento en las ventas gracias a ese cuidado exhaustivo en la elaboración de los productos que se ofrecerán.

La variedad es una de las variables más importantes para atraer más clientes a la empresa, es por eso que se va a establecer una planificación mensual para la creación de nuevas recetas, para lograrlo nuestros profesionales pasteleros tendrán que capacitarse diariamente, también experimentar con los sabores y la decoración de los postres sin perder lo refinado del producto.

Es por eso que conjunto con la variedad, lleva a la relevancia la variable de características, en donde se define el principal objetivo de la empresa que es traer técnicas extranjeras o europeas, además del paisajismo implementado en los postres y las tortas. Se contratarán a pasteleros certificados en este tipo de técnicas o escultores reposteros con una gran creatividad.

18.3 Estrategia de Plaza

Una de las variables a considerar en la plaza de la empresa sería la logística, empezando por el proceso cuando llegan y se almacenan los productos o materias prima para luego continuar con el proceso de elaboración, es por eso que la estrategia más conveniente sería la implementación de un plan de control de inventario y logística de las entregas de los proveedores, y de la entrega de pedidos a los clientes.

Se empezará con una cobertura solamente en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, para poder tener una expansión geográfica de entrega de pedidos donde se aplicará una estrategia publicitaria desde el inicio y así poder atraer a más clientes a consumir los productos que se ofrecen. Es por eso que se llevará a cabo un plan cada cierto tiempo, que aumente las ventas y visitas a las redes sociales utilizadas.

Los canales de distribución que se implementarán en el negocio, serán acorde a la longitud del canal directo, debido a que recién se contará con un reducido número de personal por apertura; otro canal que se implementará según la compraventa es el canal electrónico, por ser un negocio totalmente manejado de forma online, combinando: teléfono, redes sociales, internet.

18.4 Estrategia de Promoción

En Sweety empresa que se dedicará a la venta de postres y pasteles refinados online presenta como estrategia de promoción la conexión con influencers o celebridades que lleven a conocer la marca a sus seguidores, además de presentarles un plan donde se realicen promociones por temporadas festivas como San Valentín, Navidad, Fin de año, etc. Las cuales atraerán una cantidad masiva de pedidos en la cual se demuestra el reconocimiento de la marca.

Gracias a que es una tienda manejada de forma virtual es imprescindible el uso de las redes sociales como medio de comercialización y promoción de cada uno de los postres, es por eso que

se va a contar con un equipo de marketing y publicidad que trabajará junto con el de ventas para crear estrategias específicas para un mayor consumo por parte de nuestros clientes, llevándolos a ser considerados como fidelizados.

Logrando así con dos de los objetivos específicos de la empresa que serían: multiplicar en un 10% la cartera de clientes para lograr la fidelidad con los productos y servicio de la empresa “Sweety” por cada trimestre del año vigente y aumentar en un 30% la publicidad en redes sociales para ganar posicionamiento comercial en la Ciudad de Guayaquil para mediados del año 2024.

18.5 Estrategia de Precio

Como estrategia de precio una de las más utilizadas y que será la de penetración y números impares en el PVP, lo cual permite asegurar un consumo masivo por ingreso del nuevo producto, buscando vender por volumen. Los precios idóneos en cuanto a los sectores de la Ciudad de Guayaquil no serán colocados, debido a que se creará un estándar para que sea accesible este producto tan delicioso y refinado para todos.

Luego de hacer un estudio del mercado competitivo pastelero se podrá fijar los precios para cada uno de los productos tomando en cuenta desde el tipo de materia prima utilizada hasta la mano de obra, los productos personalizados son los que tendrán un valor variante por ser más elaborados y con especificaciones directas del mismo cliente. La forma de pago será por medio de transferencias bancarias o efectivo al momento de la entrega.

Aquellos descuentos que se lleguen a implementar o las muestras gratis serán exclusivos para los clientes frecuentes, para así no afectar la economía de la empresa Sweety. A continuación, una tabla de referencia de algunos de los productos que se ofrecerán al principio del 2024:

Tabla 9*Costeo de precios de los productos*

Familias de Productos, o Servicios:	DESCRIPCIÓN	Unidad de Medida de Referencia (Unidad Física o Monetaria)	Cantidad	IVA	Precio Venta Unitario (sin IVA)	Ventas	Precio Coste Directo Variable Unitario (sin IVA)	Costos variables	Margen Bruto Unitario
Alfajores	rellenos de manjar y cobertura de azúcar imp.	10g	1,0	12%	\$ 0,50	\$ 2,00	\$ 0,24	\$ 0,24	\$ 1,76
Torta de chocolate	torta de chocolate y cobertura de chocolate	500g (para 8)	1,0	12%	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 12,30	\$ 12,30	\$ 12,70
Cakes Simples	cakes de vainilla o naranja torta de base de vainilla y frutos rojos como: frutilla y mora	330g(para 6)	1,0	12%	\$ 8,50	\$ 8,50	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,50
Torta con relleno frutos rojos	torta base de vainilla y cobertura de glass	560g	1,0	12%	\$ 32,00	\$ 32,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 18,00
Torta de vainilla cobertura simple	torta de chocolate y cobertura de queso crema	400g(para 6)	1,0	12%	\$ 12,75	\$ 12,75	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 5,75
Red velvet	torta base mixta y cobertura de gelatina decorada	890g	1,0	12%	\$ 32,00	\$ 35,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 17,00
Gelatorta	bocaditos de leche y chocolates	1000g(para 12)	1,0	12%	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 24,50	\$ 24,50	\$ 31,50
Cupcakes	chocolate frutitas cupcakes rellenos de fresas y cobertura crema pastelera y coulis	3g c/u	12,0	12%	\$ 0,15	\$ 1,80	\$ 0,05	\$ 0,60	\$ 1,20
		37g	4,0	12%	\$ 1,50	\$ 6,00	\$ 0,65	\$ 2,60	\$ 3,40

Nota. Los productos mostrados son los principales por apertura del negocio Sweety

18.6 Estrategia de Personas

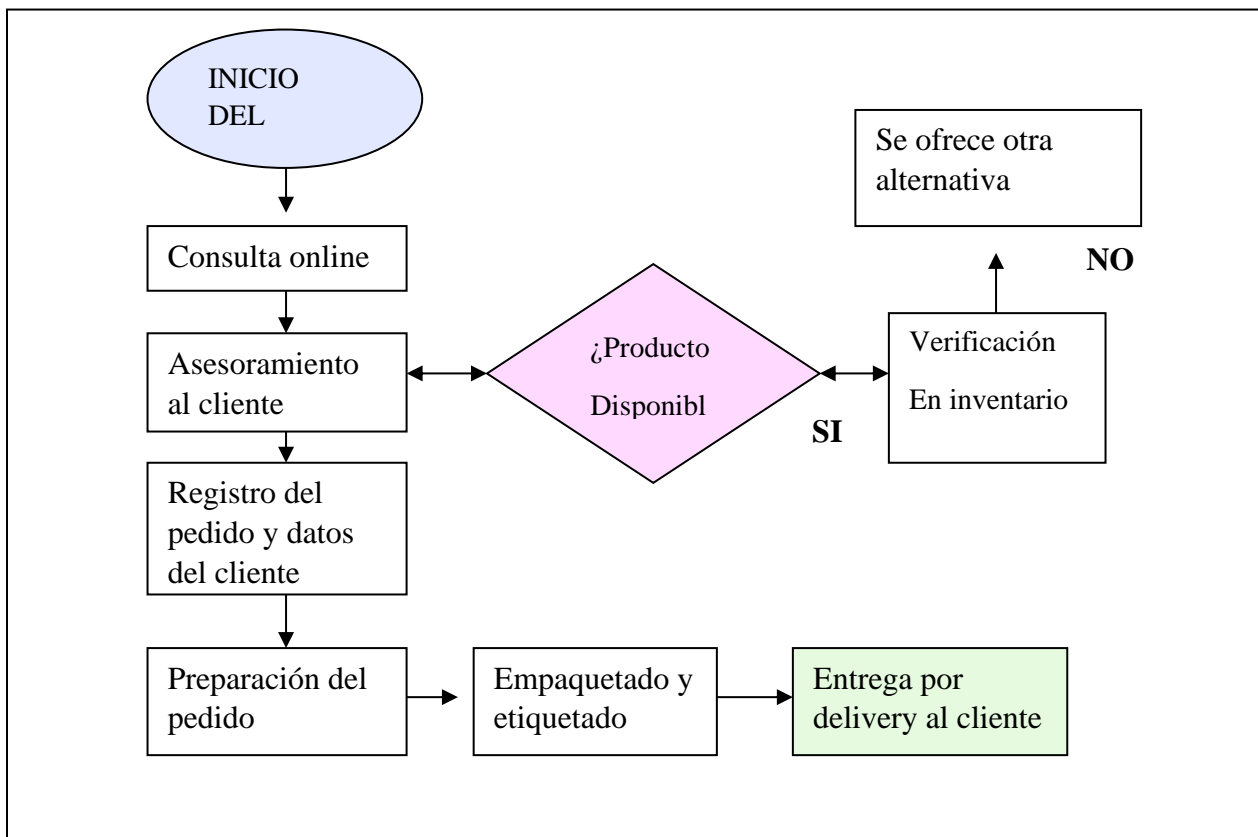
En la empresa el rol de cada colaborador es importante es por eso que se contará con un personal alineado con los objetivos creados, además de ser partícipe para la ayuda benéfica y del medio ambiente. Por eso se cuenta con la estrategia de incrementar en un 20% las ventas en la Ciudad de Guayaquil sector norte para lograr contribuir en los programas de ayuda comunitaria para el año 2025.

Al tomar las evaluaciones en el proceso de contratación se deberá observar valores como: Honestidad, confiabilidad, responsabilidad en el postulante. Y así luego llevar un plan de observación para el personal de la empresa, para mejorar cada día la eficiencia y eficacia de los procesos. Se van a establecer roles para cada uno de los colaboradores, en la mayoría de situaciones los departamentos tendrán que trabajar en conjunto como es el caso del de ventas y el de publicidad.

El monitoreo de las redes sociales y las publicaciones estarán a cargo de personas con dotes creativos e innovadores que permitan impulsar las ventas, en el área financiera el personal llevará un registro de los movimientos tanto de ingresos como egresos de la empresa, y lograr entender por cada período de tiempo el avance económico y el cumplimiento de los objetivos establecidos.

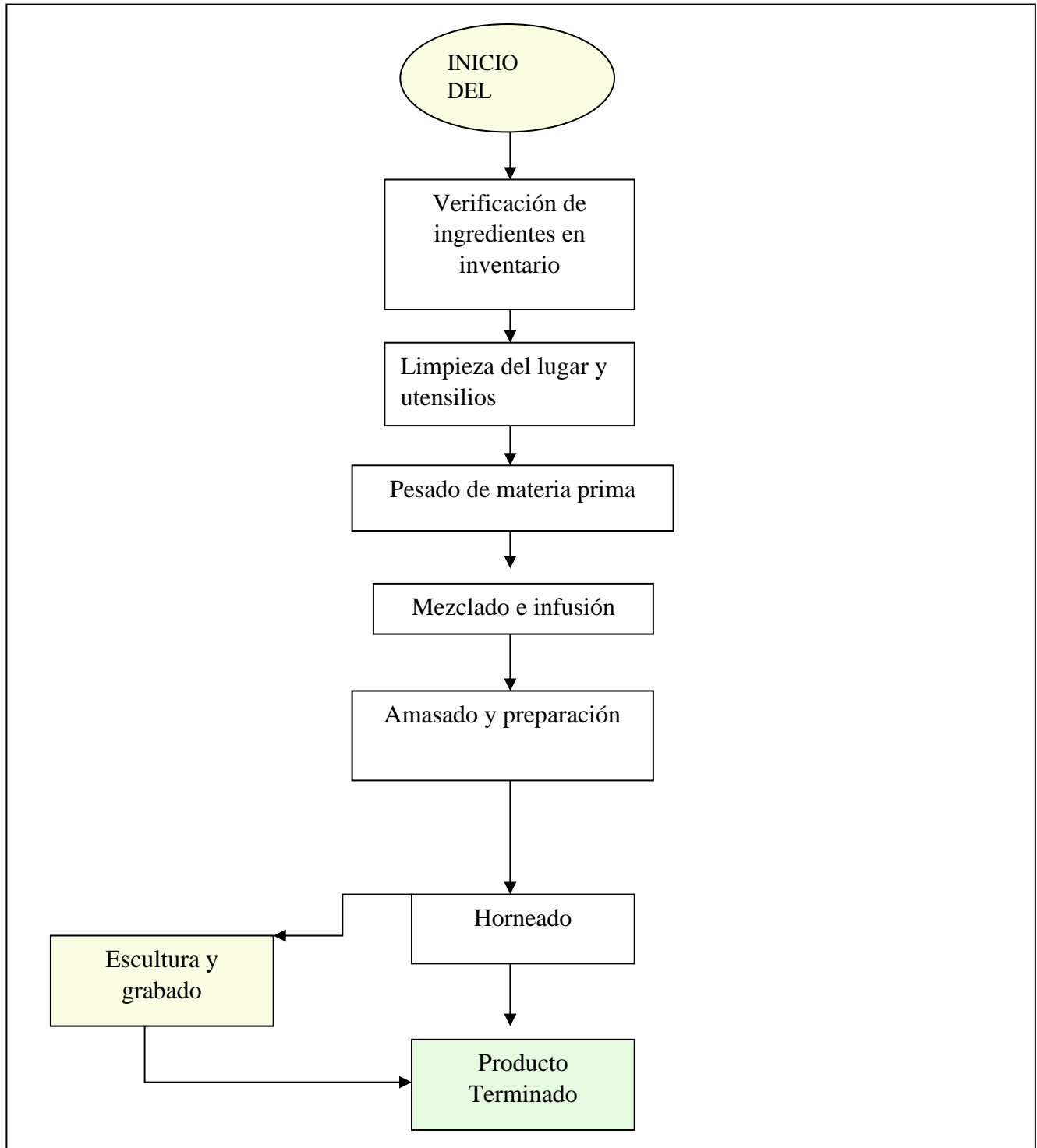
18.7 Estrategia de Procesos

Flujograma 1 Proceso de Venta



Flujograma 2

Procesos de Elaboración



18.8 Elementos Físicos

Figura 4

Logo



Figura 5

Uniformes



Figura 7

Perfiles en redes sociales



Figura 6

Perfil de Instagram



Figura 8

Referencia de Postres



PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 60

Figura 9

Publicidad para redes sociales



19 Plan de Acción

Tabla 10 *Plan de acción Objetivo Específico 1*

Aumentar en un 30% la publicidad en redes sociales para ganar posicionamiento comercial en la Ciudad de Guayaquil para mediados del año 2024.						
MEDIOS (estrategias)	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
			INICIO	FIN		
Adquirir un servicio de publicidad pagada en instagram	Impulsar la publicidad	encargado de marketing y publicidad/ contador	13/01/2024	permanente	\$, encargados, equipo computación, intermediario de publicidad	% incremento en publicidad, aumento en ventas \$
Implementar auspicios publicitarios por artistas del medio	Ganar posicionamiento en el mercado online	encargado de marketing y publicidad/ contador	15/06/2024	16/05/2024	\$, auspiciantes, computador	# de alcance de la publicación, # de alcance en instagram, #de seguidores
Implementar retargeting a través de correo electrónico	Obtener un retorno de inversión por consumo del cliente	encargado de marketing y publicidad/ encargado de ventas y servicio	15/01/2024	permanente	\$, sistema automático, asesor especialista, computador	% incremento de pedidos y consumo
Implementar campaña de comunicación de la marca en instagram, facebook, tiktok	Atraer nuevos consumidores	encargado de marketing y publicidad/ encargado de ventas y servicio	01/01/2024	01/05/2024	\$, equipos de computación, materiales, cámara	\$ ventas, # programas, % incremento en ventas, % incremento en pedidos
Generar un programa de fidelización con el cliente por instagram	Fidelizar los clientes	encargado de marketing y publicidad/ Ventas	01/01/2024	30/06/2024	Encargados, tiempo, eq. de computación	% incremento de buen servicio virtual, % de clientes fidelizados

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 62

Tabla 11

Plan de acción Objetivo Específico 2

Multiplicar en un 10% la cartera de clientes para lograr la fidelidad con los productos y servicio de la empresa “Sweety” por cada trimestre del año vigente.						
MEDIOS (estrategias)	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
			INICIO	FIN		
Potenciar la marca desde las redes sociales	Aumentar los clientes en el negocio	encargado de marketing y publicidad/ adm general	01/01/2024	01/03/2024	\$, encargados, equipo computación, intermediario de publicidad	% incremento en publicidad, aumento en ventas \$
Posicionar la marca de forma online	Identificarnos como uno de los mejores en el mercado online	encargado de marketing y publicidad/ encargado de ventas	01/01/2024	01/03/2024	\$, auspiciantes, computador	% incremento de seguidores en redes, % incremento de clientes
Crear alianza con otro emprendedor del mercado	Mejorar el alcance del negocio	jefe de finanzas /gerente general	01/01/2024	01/03/2024	\$, sistema automático, asesor especialista, computador	\$ aumento de las ventas, # de clientes nuevos externos
Establecer un sistema de clientes fidelizados	Establecer un sistema de control	encargado de ventas y servicio/ adm general	01/04/2024	01/06/2024	\$, equipos de computación, materiales, cámara	% incremento de clientes

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 63

Implementar un plan de muestras gratis a los clientes concurrentes.	Identificar la efectividad del plan de muestras para hacerlo permanente	jefe de cocina/profesional pastelero 1	01/04/2024	01/06/2024	Encargados, tiempo, eq. de computación	\$ aumento en las ventas
---	---	--	------------	------------	--	--------------------------

Tabla 12

Plan de acción Objetivo Específico 3

- **Generar contratos con al menos 3 proveedores reconocidos con insumos de primera calidad para la elaboración de los productos de la empresa para el año 2024.**

MEDIOS (estrategias)	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
			INICIO	FIN		
Identificar el medio de contacto con el proveedor	Establecer un fijo para facilitar la comunicación	encargado de ventas y servicio/adm	15/01/2024	20/01/2024	materiales, especialistas, computador	\$ vendidos, % incremento en ventas
Establecer acuerdos que se identifiquen con el objetivo de la empresa	Cumplir con los objetivos establecidos junto con el proveedor	administrador general/jefe de finanzas	20/01/2024	permanente	\$, especialistas, auspiciantes, asesores, documentación	% de satisfacción / # de clientes satisfechos
Especificar el período de contrato con el proveedor	Cumplir con las metas de tiempo establecidas	encargado de ventas y servicio/Adm	25/01/2024	permanente	tiempo, \$, documentación	\$ vendidos, % incremento en ventas

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 64

Desarrollar un plan estratégico con el proveedor	Obtener ganancias con planes a corto, mediano y largo plazo	Adm/jefe de finanzas	25/01/2024	25/12/2024	especialistas, computador	\$ vendidos, % incremento en ventas
Crear propuestas para los insumos de calidad	Obtener materiales con bajo presupuesto	administrador/encargado de ventas	01/02/2024	31/02/2024	\$, especialistas, materiales	% de clientes fidelizados

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 65

Tabla 13 *Plan de acción Objetivo Específico 4*

Ampliar la variedad de productos de repostería refinada en un 20% en el mercado actual para el año 2025.						
MEDIOS (estrategias)	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
			INICIO	FIN		
Generar alianzas estratégicas para crear nuevas marcas de productos	Obtener nuevos clientes con las marcas registradas	encargado de marketing y publicidad/ administrador	15/05/2024	20/07/2024	computador, especialistas, asesores	\$ vendidos, % incremento en ventas
Crear clases de repostería online	Generar profesionales y opiniones sobre nuestra cultura de servicio	pastelero profesional 1/ administrador	01/09/2024	01/12/2024	especialistas, asesores, materiales	% de satisfacción / # de clientes satisfechos
Invitar a seguir nuestras redes sociales con la iniciativa de premios	Obtener nuevos clientes y volumen de ventas	encargado de marketing y publicidad/encargado de finanzas	01/12/2024	25/12/2024	computador, especialistas, asesores	# likes, # de alcance de la publicación
Crear visitas dentro de las páginas web	Generar confianza con nuestros clientes por nuestros métodos de repostería	Adm/pastelero profesional 2	01/01/2025	31/01/2025	materiales, tiempo, \$	# de ventas cerradas, \$ vendidos, # programas, % incremento en ventas
Ofrecer ofertas a mayor volumen de ventas o fiesta	Generar más ventas a corto plazo	ADM/pastelero profesional 2	01/01/2022	12/01/2024	materiales, \$	% de clientes fidelizados

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 66

Tabla 14 Plan de acción Objetivo Específico 5

Incrementar en un 20% las ventas en la Ciudad de Guayaquil sector norte para lograr contribuir en los programas de ayuda benéfica para el año 2025.						
MEDIOS (estrategias)	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
			INICIO	FIN		
Ofrecer tarjetas de regalo de la marca	Generar facilidad de pago con los clientes	administrador/ encargado de marketing y ventas	15/01/2025	30/01/2025	\$, computador, materiales	\$ vendidos, % incremento en ventas
Crear club vip para los clientes	<i>Incitar a los clientes a comprar constantemente</i>	encargado de marketing y ventas/ jefe de finanzas	15/04/2025	permanente	computador, materiales, asesores	% de satisfacción / # de clientes satisfechos
Contribuir a acciones de cuidados del planeta	<i>Lograr posicionarnos como una marca de productos sanos para todos</i>	encargado de marketing y ventas/ ADM	01/05/2025	permanente	computador, materiales, publicidad	# de alcance de la publicación, # de alcance de voluntarios
Crear alianzas con bancos reconocidos a nivel nacional	<i>Lograr créditos, y ofertas asociadas con los sistemas online</i>	jefe de finanzas/ administrador	01/06/2024	01/06/2025	computador, \$	# de ventas cerradas, \$ vendidos, # programas, % incremento en ventas
Crear alianza con influencers dedicados a la ayuda comunitaria	Lograr colaboración y ventas a más seguidores	Encargado de marketing y ventas/ Adm.	01/01/2025	permanente	computador, asesor, especialistas	# de alcance de la publicación, # de alcance de voluntarios

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

**CAPÍTULO III: ANÁLISIS
FINANCIERO**

20 Análisis Financiero

20.1 Supuestos

Entre los principales supuestos se encuentran inflación proyectada, salarios básicos, incremento anual de sueldos, comportamiento de la demanda y el comportamiento de los gastos calculados para los próximos siguientes 5 años a partir del 2024.

La cual se puede encontrar en la siguiente tabla:

Tabla 15

Supuestos Proyectados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inflación proyectada	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Salarios básicos proyectados	475,00	475,00	500,00	500,00	525,00
Incremento anual de sueldos		5%	5%	5%	5%
Comportamiento de la demanda esperada		2%	2%	2%	2%
Comportamiento de los gastos		10%	10%	10%	10%

Nota. Datos supuestos para la proyección del negocio Sweety.

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

Dejando como supuesto el aumento anual en los primeros años de \$25 al sueldo debido a las irregularidades en el mandato presidencial en el Ecuador. Para la inflación se tomó la decisión de dejar un estándar del 2% como se ha presentado a lo largo de los años en el país; así también proyectando una demanda del 2% cada año de los productos ofrecidos, con un aumento paulatino en sus precios donde se podrá observar más adelante.

20.2 Inversión

La inversión que se va a requerir para la apertura de la pastelería refinada online será cubierta por dos tipos de financiamiento: aportes propios y préstamo al Banco del Pacífico, con una tasa del 16% que va a permitir acceder a un valor considerable para cubrir con los costos de materia prima y otros elementos importantes para la introducción del negocio en el mercado.

Tabla 16

Inversión para apertura del negocio

Inversión Requerida		\$58.418,50
Financiamiento	Valor	%
Aportes propios	\$40.892,95	70%
Aportes de terceros (Bancos)	\$17.525,55	30%
Total financiamiento		
Tasa a pagar	16,00%	
Plazo de deuda (años)	5	

Nota. Datos para el financiamiento a partir del 2024.

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

Tomando en cuenta que el total de la deuda con el banco será terminado de pagar dentro de los 5 años a partir de la apertura del negocio Sweety, siendo este el 30% por el préstamo bancario y el 70% por aportes propios con la meta de generar estrategias de mercado para aumentar la demanda del producto en los primeros dos años de funcionamiento.

20.3 Sueldos

Para el negocio Sweety se va a necesitar de 6 colaboradores del área de personal administrativo y 3 colaboradores en el área operativa los cuales ayudarán a la elaboración de los productos que ofrece la empresa. Cada uno de los colaboradores obtendrá afiliación al IEES y los

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 70

décimos desde el primer año de contratación. El décimo cuarto sueldo está calculado junto con los supuestos, los cuales se pueden observar en los ANEXOS.

Todos estos datos se los podrá observar en las siguientes tablas respectivamente.

Tabla 15

Sueldos por Personal Administrativo

Nómina	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente general administrador	\$882,97	\$986,39	\$1.035,81	\$1.085,52	\$1.139,79
General jefe de finanzas	\$762,48	\$851,13	\$893,79	\$936,40	\$983,21
contador encargado de ventas	\$762,48	\$851,13	\$893,79	\$936,40	\$983,21
encargado de marketing	\$642,00	\$715,87	\$751,77	\$787,27	\$826,64
Total mensual	\$611,88	\$682,06	\$716,26	\$749,99	\$787,49
	\$611,88	\$682,06	\$716,26	\$749,99	\$787,49
	\$4.273,69	\$4.768,63	\$5.007,68	\$5.245,57	\$5.507,85

Tabla 16

Sueldos por Personal Operativo

Nómina	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pastelero Profesional 1	\$642,00	\$715,87	\$751,77	\$787,27	\$829,05
Pastelero Profesional 2	\$642,00	\$715,87	\$751,77	\$787,27	\$829,05
Jefe Pastelero	\$600,00	\$851,13	\$893,79	\$936,40	\$986,11
Total mensual	\$2.046,48	\$2.282,87	\$2.397,33	\$2.510,94	\$2.644,21

La elaboración de esta tabla representa solo el área operativa de la empresa Sweety

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

Como resultados durante los 5 primeros años de apertura en los pagos de sueldos administrativos daría un total de \$24.803,41 y en el total de pagos en el área operativa de \$11.881,83

20.4 Productos y Servicios

Conociendo que el producto está ubicado en el mercado gastronómico se estima una oferta grande debido a los diferenciadores y productos estrella que tiene la empresa de repostería refinada Sweety como: la Gelatorta, dejando como total para el primer año 241 de este producto. Así también se calculó un total estimado para cada uno de los productos que van a ofrecer durante los cinco próximos años. En los ANEXOS se podrá encontrar los totales por cada mes de los años mencionados.

En la tabla siguiente se presentan los resultados resumidos por año.

Tabla 17

Demanda esperada anual

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alfajores	7.350	24.624	31.231	39.604	50.223
Torta de chocolate	300	618	762	927	1.200
Cakes simples	510	618	762	927	1.200
Torta con rellenos de frutos rojos	360	438	582	726	876
Forest cake	420	798	987	1.272	1.596
Red velvet	552	2.040	2.586	3.285	4.165
Gelatorta	241	618	762	927	1.200
Cupcakes	4.650	12.308	15.611	19.803	25.117
Bocaditos	112.500	205.208	260.281	330.098	418.622
Chocolates	10.500	10.264	13.019	16.517	20.956
TOTALES	137.383	257.534	326.583	414.086	525.155

La elaboración de esta tabla representa el resumen de la oferta de los productos de la empresa Sweety

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 72

La conclusión en base a los resultados totales, es evidente que la empresa tiene unas cifras de productividad alcanzable gracias a la cantidad de colaboradores con los que va a comenzar el negocio.

20.5 Ventas

Los precios de venta individuales se colocaron en la siguiente tabla para cálculos según el precio estándar de la materia prima para la elaboración de cada uno de los productos; siendo cada mes de los 5 años correspondientes importantes para generar ventas altas en la empresa Sweety. Los que se podrán observar en los ANEXOS.

Tabla 18

Precio de Venta Individuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alfajores	\$0,50	\$0,50	\$0,60	\$0,60	\$1,00
Torta de chocolate	\$25,00	\$25,00	\$27,00	\$27,00	\$30,00
cakes simples	\$8,50	\$8,50	\$10,00	\$10,00	\$12,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$32,00	\$32,00	\$35,00	\$35,00	\$37,00
Forest cake	\$30,00	\$30,00	\$33,00	\$33,00	\$35,00
Red velvet	\$32,00	\$32,00	\$34,00	\$34,00	\$36,00
gelatorta	\$56,00	\$56,00	\$56,00	\$56,00	\$56,00
Cupcakes	\$1,50	\$1,50	\$2,00	\$2,00	\$2,50
Bocaditos	\$0,15	\$0,15	\$0,20	\$0,20	\$0,25
Chocolates	\$0,50	\$0,50	\$0,50	\$0,50	\$0,60

La elaboración de esta tabla representa el resumen de venta de los productos de la empresa Sweety

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

Tabla 19

Ventas Totales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alfajores	\$ 3.675,00	\$ 12.312,00	\$ 18.738,60	\$ 23.762,40	\$ 50.223,00
Torta de chocolate	\$ 7.500,00	\$ 15.450,00	\$ 20.574,00	\$ 25.029,00	\$ 36.000,00
cakes simples	\$ 4.335,00	\$ 5.253,00	\$ 7.620,00	\$ 9.270,00	\$ 14.400,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$ 11.520,00	\$ 14.016,00	\$ 20.370,00	\$ 25.410,00	\$ 32.412,00
Forest cake	\$ 12.600,00	\$ 23.940,00	\$ 32.571,00	\$ 41.976,00	\$ 55.860,00
Red velvet	\$ 17.664,00	\$ 65.280,00	\$ 87.924,00	\$ 111.690,00	\$ 149.940,00
gelatorta	\$ 13.496,00	\$ 34.608,00	\$ 42.672,00	\$ 51.912,00	\$ 67.200,00
Cupcakes	\$ 6.975,00	\$ 18.462,00	\$ 31.222,00	\$ 39.606,00	\$ 62.792,50
Bocaditos	\$ 16.875,00	\$ 30.781,20	\$ 52.056,20	\$ 66.019,60	\$ 104.655,50
Chocolates	\$ 5.250,00	\$ 5.132,00	\$ 6.509,50	\$ 8.258,50	\$ 12.573,60
TOTAL	\$ 99.890,00	\$ 225.234,20	\$ 320.257,30	\$ 402.933,50	\$ 586.056,60

La elaboración de esta tabla representa el resumen de la venta de los productos de la empresa Sweety

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

El total de apertura para el año 2024 es de \$99890 dando la posibilidad de cubrir las cuotas de financiamiento bancario, sueldos pronosticados y costos de producción de los dulces que ofrece Sweety. También con estas cifras se pretende cumplir con los objetivos comerciales que se plantearon para el crecimiento de la empresa junto con las estrategias de venta que se creen.

20.6 Costos

Los costos son todo el dinero que se invierte sea para la obtención de recursos y así poder elaborar los productos o las actividades que permiten que estos existan para la venta, en la tabla presentada se puede observar que para el quinto año hay una cifra alta por la subida de demanda, esto quiere decir que se elaboraran más productos por cada mes.

Tabla 8

Costo de Ventas Unitarios

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alfajores	\$0,24	\$0,24	\$0,30	\$0,30	\$ 0,36
Torta de chocolate	\$12,30	\$ 2,30	\$ 14,00	\$14,00	\$ 15,00
cakes simples	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 7,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$14,00	\$14,00	\$16,00	\$16,00	\$17,00
Forest cake	\$13,00	\$13,00	\$15,00	\$15,00	\$16,00
Red velvet	\$18,00	\$18,00	\$20,00	\$20,00	\$21,00
gelatorta	\$ 24,00	\$24,00	\$25,00	\$25,00	\$26,00
Cupcakes	\$ 0,65	\$0,65	\$ 0,80	\$0,80	\$ 0,90
Bocaditos	\$0,05	\$0,05	\$0,10	\$0,10	\$0,13
Chocolates	\$0,15	\$0,15	\$0,20	\$0,20	\$0,25
SUELDOS	\$2.046,48	\$2.282,87	\$2.397,33	\$2.510,94	\$2.644,21

La elaboración de esta tabla representa el resumen de los costos de los productos unitarios de la empresa Sweety

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

Tabla 9

Costo de Ventas totales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alfajores	\$ 1.764,00	\$ 5.909,76	\$ 9.369,30	\$ 11.881,20	\$ 18.080,28
Torta de chocolate	\$ 3.690,00	\$ 7.601,40	\$ 10.668,00	\$ 12.978,00	\$ 18.000,00
cakes simples	\$ 2.040,00	\$ 2.472,00	\$ 4.572,00	\$ 5.562,00	\$ 8.400,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$ 5.040,00	\$ 6.132,00	\$ 9.312,00	\$ 11.616,00	\$ 14.892,00
Forest cake	\$ 5.460,00	\$ 10.374,00	\$ 14.805,00	\$ 19.080,00	\$ 25.536,00
Red velvet	\$ 9.936,00	\$ 36.720,00	\$ 51.720,00	\$ 65.700,00	\$ 87.465,00
gelatorta	\$ 5.784,00	\$ 14.832,00	\$ 19.050,00	\$ 23.175,00	\$ 31.200,00
Cupcakes	\$ 3.022,50	\$ 8.000,20	\$ 12.488,80	\$ 15.842,40	\$ 22.605,30
Bocaditos	\$ 5.625,00	\$ 10.260,40	\$ 26.028,10	\$ 33.009,80	\$ 54.420,86
Chocolates	\$ 1.575,00	\$ 1.539,60	\$ 2.603,80	\$ 3.303,40	\$ 5.239,00
SUELDOS	\$ 24.557,80	\$ 27.394,44	\$ 28.767,91	\$ 30.131,31	\$ 31.730,48
TOTAL	\$ 68.494,30	\$ 131.235,80	\$ 189.384,91	\$ 232.279,11	\$ 317.568,92

La elaboración de esta tabla representa el resumen de los costos de los productos de la empresa Sweety

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

En cuanto a los costos de venta unitarios de la empresa sweety, se observa que los productos que requieren de mayor inversión son: gelatorta, red velvet, torta de rellenos de frutos rojos. Y en los sueldos del primer año se obtiene una cifra de \$2.046,48 por la mano de obra de producción de todos los productos que se ofrecen.

En el resumen de los costos totales se aumenta el rubro de sueldos, debido a que estos se dividían en área administrativa y área operativa, siendo el segundo necesario para los procesos que se ejecuten en la empresa. Otro de los rubros con mayor cantidad en costos son los productos de torta de chocolate y forest cake, en el producto de gelatina por su gran cantidad de diseños de torta dentro de ella aumenta progresivamente cada año según las ventas.

20.7 Gastos

Los gastos operacionales cuentan con los siguientes rubros: sueldos administrativos, alquiler, servicios básicos, publicidad, permisos de funcionamiento, servicio a domicilio, suministros de oficina, materia prima, empaques, internet. Donde se ve reflejado que los mayores gastos se producen en los rubros de: sueldos administrativos, servicios básicos ya que, al ser igual una empresa manejada por ventas online, necesita de un lugar para la elaboración de los productos.

Es por eso que se presentan los resultados de los gastos durante los 5 años en la siguiente tabla:

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 77

Tabla 10

Gastos operacionales: administrativos y de ventas

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	\$51.284,30	\$57.223,52	\$60.092,19	\$62.946,80	\$66.094,14
ALQUILER	\$2.400,00	\$2.640,00	\$2.904,00	\$3.194,40	\$3.513,84
SERVICIOS BÁSICOS	\$1.900,00	\$2.090,00	\$2.299,00	\$2.528,90	\$2.781,79
PUBLICIDAD	\$360,00	\$396,00	\$435,60	\$479,16	\$527,08
PERMISOS					
FUNCIONAMIENTO	\$98,00	\$107,80	\$118,58	\$130,44	\$143,48
SERVICIO A DOMICILIO	\$1.080,00	\$1.188,00	\$1.306,80	\$1.437,48	\$1.581,23
SUMINISTROS DE OFICINA	\$600,00	\$660,00	\$726,00	\$798,60	\$878,46
MATERIA PRIMA	\$1.760,00	\$1.936,00	\$7.986,00	\$8.784,60	\$9.663,06
EMPAQUES	\$360,00	\$396,00	\$2.129,60	\$2.342,56	\$2.576,82
INTERNET	\$360,00	\$396,00	\$435,60	\$479,16	\$527,08
TOTAL	\$60.202,30	\$67.033,32	\$78.433,37	\$83.122,10	\$88.286,97

La elaboración de esta tabla representa el resumen de los gastos de los productos de la empresa Sweety

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

Las actividades se realizarán en un establecimiento físico, alquilando el mismo en Villa España 1 ubicado al norte de la ciudad de Guayaquil, debido al pago por el consumo de los servicios básicos en este sector beneficia a la empresa para reducir gastos.

20.8 Préstamo

El préstamo se recomienda hacerlo mediante el Banco del Pacífico, ya que ofrece una tasa de interés del 16% mucho menor a otros bancos en el mercado, realizando los debidos cálculos desde el valor total de deuda \$17525,55 con pagos de 12 meses a un plazo de 5 años, con un total

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 78

de 60 cuotas por cubrir durante este periodo de tiempo estipulado. Es importante conocer a detalle los cálculos de valores mensuales que se encuentran en los ANEXOS.

Para los cinco primeros años se presenta la siguiente tabla:

Tabla 20

Préstamo Bancario

Préstamo	\$17.525,55					
Tasa anual	16,00%					
Pagos por año	12					
Tasa por período	1,33%					
Plazo Deuda (años)	5					
Cuotas (número)	60					
Diviendo	\$426,19					
Periodos anuales	0	1	2	3	4	5
Interés		\$2.626,92	\$2.198,42	\$1.696,11	\$1.107,26	\$416,98
Capital Pagado		\$2.487,33	\$2.915,83	\$3.418,14	\$4.006,98	\$4.697,27
Dividendos		\$5.114,25	\$5.114,25	\$5.114,25	\$5.114,25	\$5.114,25
Saldo	\$17.525,55	\$15.038,22	\$12.122,39	\$8.704,25	\$4.697,27	\$0,00

La elaboración de esta tabla representa el resumen de los cálculos de préstamo de la empresa Sweety

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

Con esta cantidad de dinero se podrá cubrir con la mayor parte de los costos de materia prima y gastos necesarios para la gestión de la producción. Teniendo como plazo para cubrir con el financiamiento durante 5 o menos años de actividad de la empresa de repostería Sweety.

20.9 Estado Financiero

En este reporte financiero denominado estado de resultados que permite evaluar el desempeño de las actividades económicas de la empresa, se puede observar que en la utilidad operacional habiendo restado los gastos no desembolsables que son la depreciación de los activos que se posee desde el principio.

Tabla 21

Estado de Resultados

	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	
	0	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 99.890,00	\$225.234,20	\$320.257,30	\$402.933,50	\$586.056,60	
- Costo de Ventas	\$ 68.494,30	\$131.235,80	\$189.384,91	\$232.279,11	\$317.568,92	
Utilidad Bruta en Ventas	\$31.395,70	\$ 93.998,40	\$130.872,39	\$170.654,39	\$268.487,68	
- Gastos desembolsables	\$ 60.202,30	\$67.033,32	\$78.433,37	\$83.122,10	\$ 88.286,97	
- Gastos no desembolsables	\$ 3.876,68	\$ 876,68	\$ 876,68	\$ 876,68	\$ 876,68	
Utilidad Operacional	\$(32.683,28)	\$26.088,40	\$51.562,33	\$86.655,61	\$ 179.324,03	
- Gastos financiamiento +/- Ing/Eg. No operacionales	\$ 2.626,92	\$ 2.198,42	\$ 1.696,11	\$1.107,26	\$ 416,98	
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores - 15%	\$(35.310,20)	\$ 23.889,98	\$ 49.866,22	\$85.548,35	\$178.907,05	
Reparto Ut. Trabajadores	\$ -	\$ 3.583,50	\$7.479,93	\$12.832,25	\$ 26.836,06	
Utilidad antes de Impuesto Renta - 25%	\$(35.310,20)	\$20.306,48	\$42.386,29	\$72.716,09	\$152.070,99	
Impuesto Renta	\$ -	\$ 5.076,62	\$10.596,57	\$18.179,02	\$38.017,75	
Utilidad antes de Reserva Legal - 10%	\$(35.310,20)	\$15.229,86	\$31.789,72	\$54.537,07	\$114.053,24	
Reserva Legal	\$ -	\$1.522,99	\$3.178,97	\$5.453,71	\$11.405,32	

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 80

Utilidad del ejercicio		\$(35.310,20)	\$13.706,88	\$28.610,75	\$49.083,36	\$102.647,92
+ Gastos no desembolsables		\$ 3.876,68	\$ 876,68	\$ 876,68	\$ 876,68	\$ 876,68
+ Reserva Legal		\$ -	\$ 1.522,99	\$ 3.178,97	\$ 5.453,71	\$ 11.405,32
+ Deudas no pagadas en el periodo		\$ -	\$ 8.660,12	\$ 18.076,51	\$ 31.011,28	\$ 64.853,80
- Deudas pagadas		\$ -	\$ -	\$(8.660,12)	\$(18.076,51)	\$(31.011,28)
- Amortización (cap.pagado)		\$(2.487,33)	\$(2.915,83)	\$(3.418,14)	\$(4.006,98)	\$(4.697,27)
+ Valor en Libros (si se vende)						
Inversión	\$(58.418,50)				\$(1.510,00)	
Préstamo a largo plazo	\$ 17.525,55					
Flujo de Caja		\$(40.892,95)	\$(33.920,85)	\$21.850,84	\$38.664,65	\$62.831,54
						\$144.075,19

La elaboración de esta tabla representa el estado de resultados de la empresa Sweety

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 81

Tabla 22

Balance General

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
		1	2	3	4	5
EFFECTIVO	\$50.000,00	\$16.079,15	\$37.929,99	\$76.594,64	\$139.426,18	\$283.501,37
A/F NETOS	\$ 8.418,50	\$ 4.541,82	\$3.665,13	\$2.788,45	\$3.421,77	\$ 2.545,08
ACTIVOS	\$ 58.418,50	\$ 20.620,97	\$ 41.595,12	\$ 79.383,09	\$142.847,95	\$ 286.046,45
CTAS.DOC. X PAGAR		\$ -	\$8.660,12	\$18.076,51	\$31.011,28	\$64.853,80
PRÉSTAMO BCARIO.	\$ 17.525,55	\$15.038,22	\$12.122,39	\$ 8.704,25	\$4.697,27	\$ 0,00
PASIVOS	\$ 17.525,55	\$15.038,22	\$20.782,51	\$ 26.780,76	\$ 35.708,55	\$64.853,80
CAPITAL SOCIAL	\$40.892,95	\$40.892,95	\$40.892,95	\$ 40.892,95	\$40.892,95	\$ 40.892,95
RESERVA LEGAL		\$ -	\$ 1.522,99	\$4.701,96	\$ 10.155,67	\$21.560,99
UTILIDADES RETENIDAS		\$ (35.310,20)	\$ (21.603,32)	\$ 7.007,42	\$ 56.090,79	\$ 158.738,71
PATRIMONIO	\$ 40.892,95	\$ 5.582,75	\$ 20.812,61	\$ 52.602,33	\$ 107.139,40	\$ 221.192,64
PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 58.418,50	\$ 20.620,97	\$ 41.595,12	\$ 79.383,09	\$ 142.847,95	\$ 286.046,45
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

La elaboración de esta tabla representa el balance general de la empresa Sweety

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

En el balance general de la empresa Sweety, se presenta para el primer año un total de activos de \$20.620,97 contrarrestando los pasivos, los cuales representan las cuentas pendientes de pago y el préstamo bancario, dejando como patrimonio un resultado de \$5.582,75 en el 2024.

20.10 Indicadores Económicos

Estos indicadores económicos van a permitir obtener un análisis de la evolución financiera de la empresa por los años vigentes, en la que se podrá comparar las cifras obtenidas por cada año restando el valor pendiente del préstamo bancario, obteniendo así para el cuarto año ganancias netas sin la necesidad de cubrir un financiamiento, recordando que los aportes propios representan el 70% y el préstamo con el banco el 30%, estas dos variables calculadas con la tasa de descuento conocidos como WACC del 17%, los resultados detallados se podrán encontrar en el ANEXOS.

Tabla 23

Cálculos de los Indicadores Económicos

	0	1	2	3	4	5
FLUJO	-\$ 40.892,95	-\$ 33.920,85	\$ 21.850,84	\$ 38.664,65	\$ 62.831,54	\$ 144.075,19
VALOR PRESENTE						
FLUJO	-\$ 40.892,95	-\$ 28.977,32	\$ 15.945,97	\$ 24.103,97	\$ 33.461,36	\$ 65.546,06
PAYBACK	-\$ 40.892,95	-\$ 69.870,27	-\$ 53.924,29	-\$ 29.820,33	\$ 3.641,04	\$ 69.187,10

La elaboración de esta tabla representa los indicadores y el flujo de la empresa Sweety

Elaborado por: Nazhaela de la Torre

En estas variables se pueden encontrar el valor actual neto, de un 41,98 % que se rige al margen de una empresa rentable y un valor actual neto de \$69.187,10 financiando la deuda en 3 años 11 meses, como se ve a continuación.

Tabla 24

Variables de cálculo del Flujo de la empresa

TIR	41,98%
VAN	\$ 69.187,10
PAYBACK	3 años 11 meses

La elaboración de esta tabla representa los indicadores y el flujo de la empresa Sweety
Elaborado por: Nazhaela de la Torre

20.11 Punto de Equilibrio

En el punto de equilibrio se podrá analizar los costos y ventas de la producción que se genera en la empresa, así también las ventas necesarias que se deben realizar en una proyección de cinco años generando ganancias y rentabilidad, para poder tomar decisiones en cuanto a los costos que se invierten en la elaboración de cada uno de los productos, sin afectar la situación financiera de la empresa.

Como resultado se obtienen los porcentajes requeridos para que la empresa no tenga pérdidas sino ganancias, dejando al primer año con 212% y al quinto año 33%, dejando una utilidad óptima a partir del segundo año por un valor de \$23.889,89. La verificación del punto de equilibrio se podrá encontrar en ANEXOS

Tabla 25

Variables para el cálculo de Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO FIJO	\$ 66.705,90	\$ 70.108,42	\$ 81.006,16	\$ 85.106,05	\$ 89.580,63
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 31.395,70	\$ 93.998,40	\$ 130.872,39	\$ 170.654,39	\$ 268.487,68
% Equilibrio	212%	75%	62%	50%	33%
VENTAS	\$ 99.890,00	\$ 225.234,20	\$ 320.257,30	\$ 402.933,50	\$ 586.056,60
COSTOS VARIABLES	\$ 68.494,30	\$ 131.235,80	\$ 189.384,91	\$ 232.279,11	\$ 317.568,92

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 84

COSTOS FIJOS	\$ 66.705,90	\$ 70.108,42	\$ 81.006,16	\$ 85.106,05	\$ 89.580,63
UTILIDAD	\$ -35.310,20	\$23.889,98	\$49.866,22	\$ 85.548,35	\$ 178.907,05

VERIFICACIÓN

VENTAS	\$ 212.234,55	\$ 167.990,24	\$ 198.229,86	\$ 200.944,59	\$ 195.537,16
COSTOS VARIABLES	\$ 145.528,65	\$ 97.881,82	\$ 117.223,70	\$ 115.838,54	\$ 105.956,54
COSTOS FIJOS	\$ 66.705,90	\$ 70.108,42	\$ 81.006,16	\$ 85.106,05	\$ 89.580,63
UTILIDAD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

La elaboración de esta tabla representa el punto de equilibrio de la empresa Sweety
Elaborado por: Nazhaela de la Torre

20.12 Ratios Financieros

Los ratios financieros son una herramienta que va a permitir cuantificar los datos entre dos rubros, dando como ejemplo al capital de trabajo, que serían los activos totales corrientes menos los pasivos totales corrientes y el leverage total, conocido también como apalancamiento se observa que para el primer año es mayor a 1 que sería el valor de la inversión o recurso propio. En la parte del ROA, es decir la rotación del activo, demuestra que tan beneficioso son los procesos que se ejecutan dentro y fuera de la empresa.

Para el cálculo del ROE se utilizan las ganancias netas sobre el patrimonio, el cual le permite al accionista observar la rentabilidad en las finanzas del negocio, mientras mayor sea el resultado del este, mayor será la rentabilidad del mismo.

Observando el estado de los ratios financieros en la siguiente tabla se puede decir, que gracias a la proyección de 5 años de la gestión de la pastelería refinada Sweety hay variables a considerar para mejorar el resultado de las actividades financieras.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO
ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE
GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 85

Tabla 26

Ratios Financieros de la empresa Sweety

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZÓN CORRIENTE	ACT. C. / PAS. C.		\$ 4,38	\$ 4,24	\$ 4,50	\$ 4,37
CAPITAL DE TRABAJO ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL	ACT. C - PAS. C. VENTAS/ ACTIVOS PASIVOS	\$16.079,15	\$29.269,87	\$58.518,13	\$108.414,91	\$218.647,56
ENDEUDAMIENTO	/ACTIVOS PASIVO/ PATRIMONIO	\$ 0,73	\$ 0,50	\$ 0,34	\$ 0,25	\$ 0,23
LEVERAGE TOTAL	PAS. FIN. / VENTAS	\$ 2,69	\$ 1,00	\$ 0,51	\$ 0,33	\$ 0,29
COBERTURA PASIVO FINANCIERO	UT. OP. / GTO. FIN.	\$ 0,15	\$ 0,05	\$ 0,03	\$ 0,01	\$ 0,00
COBERTURA GASTO FINANCIERO	UT. BR/ VENTAS	-\$ 12,44	\$ 11,87	\$ 30,40	\$ 78,26	\$ 430,06
MARGEN BRUTO	UT. OP. /VENTAS	\$ 0,31	\$ 0,42	\$ 0,41	\$ 0,42	\$ 0,46
MARGEN OPERATIVO	UT. NE. /VENTAS	-\$ 0,33	\$ 0,12	\$ 0,16	\$ 0,22	\$ 0,31
MARGEN NETO	UT NE/ ACTIVOS	-\$ 0,35	\$ 0,06	\$ 0,09	\$ 0,12	\$ 0,18
ROA	UT NE. /PATRIMONIO	-\$ 1,71	\$ 0,33	\$ 0,36	\$ 0,34	\$ 0,36
ROE		-\$ 6,32	\$ 0,66	\$ 0,54	\$ 0,46	\$ 0,46

La elaboración de esta tabla representa los ratios financieros de la empresa Sweety
Elaborado por: Nazhaela de la Torre

21 Conclusiones

Se concluye que el plan de negocio permitirá la apertura de la pastelería refinada al norte de la ciudad de Guayaquil, permitiendo el desarrollo del mismo, con la aplicación del análisis financiero y las recomendaciones de marketing, las cuales son: presentar las habilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que tiene la empresa, buscando las alternativas adecuadas para el desarrollo de cada actividad que beneficie en la venta de los productos ofrecidos, así también cumplir con los objetivos y el valor principal de la empresa que es ayudar a los que más lo necesiten con las ganancias que resulten de la rentabilidad de la misma.

22 Recomendaciones

Se debe considerar en los tres primeros años la contratación de personal administrativo y operativo para la correcta elaboración de los productos.

La pastelería refinada Sweety debe implementar estrategias de marketing que permitan darse a conocer en el mercado tan exigente que existe actualmente por el uso de las redes sociales.

El presupuesto debe ser mayor a \$ 58.000, para tener una rentabilidad a partir del cuarto año, cubriendo con el financiamiento de accionistas o préstamos bancarios, para lograr una buena liquidez en el negocio.

La implementación del plan de marketing va a permitir conocer sobre el mercado al cual va dirigido y determinar las necesidades y gustos de los actuales clientes

23 Referencias Bibliográficas

- camilo, s. (2020). Bibliografía. *Normas apa Org*, 56.
- Cohen, S. (2015). *El negociador práctico*. Boston: AGUILAR.
- Chiavenato, I., Sapiro, A.(2017). *Planeación estratégica: fundamentos y aplicaciones*. McGraw-Hill. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=5345>
- Coll, F. (2021). la microempresa y sus partes en el 2021 . *econompedia*, 30.
- Gandía, R. (2023). Estrategias de fijacion de precios. *Findthatlead*, 6.
- Gremler, Z. B. (2009). Satisfacción del cliente y calidad de servicio.
- gutierrez, G. (2013). *la competencia comercial y su aplicabilidad*. Guayaquil: UPS.
- Iruretagoyena Pascual, S. (2015). *Comercio electrónico*. McGraw-Hill. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=5357>
- Montufar, R. (2013). *Desarrollo Organizacional*. Ciudad de México: Mc Graw Hill.
- Ortega Castro, A. L. (2008). *Planeación financiera estratégica*. McGraw-Hill. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=558>
- Rodríguez, L. (2012). *Análisis de estados financieros*. Monterrey: Mc Graw Hill.
- Rodríguez Morales, L. (2012). *Análisis de estados financieros: un enfoque en la toma de decisiones*. McGraw-Hill. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=566>
- Scarilli, J. M. (2020). La importancia de un excelente servicio al cliente. *Marketing directo*.
- Stanton J. William, E. J. (2007). *Fundamentos del marketing*. España: Interamericana.
- Zorita, E. (2015). *Plan de negocio*. Madrid: ESIC .
- Bibliografías Plan de Negocios**
- Rojas, I. (2014). Plan de Negocios para optar el grado de MBA. Recuperado <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/117248/Rojas%20Hormazabal%20Isaac.pdf?sequence=2>
- Hernández, A. (2021). Plan de negocios de repostería fina. Milagro. <https://cia.uagraria.edu.ec/Archivos/HERNANDEZ%20VERA%20ANA%20MARTHA.pdf>
- Cáceres, Tóbar. (2022). Proyecto de investigación de ingeniería en finanzas.
- Villacrés, D. (2020). Plan de negocio para la producción, distribución y comercialización de repostería saludable al Norte Quito. Recuperado, <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/4311/1/T-UIDE-1349.pdf>

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO
ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE
GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 88

(Grupo Cajamar, 2019). Recuperado

<https://blog.grupocajamar.com/importancia-personas-empresas/>

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO
ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE
GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 89

ANEXOS

ANEXO 1 INVERSIÓN

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
	1. ACTIVO					
CAPITAL DE TRABAJO	CORRIENTE	1	50000	\$50.000,00		
	2. OTROS ACTIVOS					
GASTOS PRE-OPERATIVOS	EQUIPOS DE	1	3000	\$3.000,00		
COMPUTADORAS	CÓMPUTO	3	350	\$1.050,00	3	\$350,00
IMPRESORAS	EQUIPOS DE					
	CÓMPUTO	2	230	\$460,00	3	\$153,33
ESCRITORIOS	EQUIPOS DE					
	OFICINA	3	100	\$300,00	10	\$30,00
SILLAS	EQUIPOS DE					
	OFICINA	3	75,5	\$226,50	10	\$22,65
ANAQUELES	MUEBLES &					
	ENSERES	2	70	\$140,00	10	\$14,00
VENTILADOR	EQUIPOS DE					
	OFICINA	2	32	\$64,00	10	\$6,40
ACONDICIONADOR DE AIRE	EQUIPOS DE					
	OFICINA	2	255	\$510,00	10	\$51,00
COCINA INDUSTRIAL	EDIFICIO	1	350	\$350,00	20	\$17,50
MESA DE COCINA	MUEBLES &					
	ENSERES	3	86	\$258,00	10	\$25,80
UTENSILIOS DE PASTELERÍA	MUEBLES &					
	ENSERES	40	15	\$600,00	10	\$60,00
CONGELADOR	MUEBLES &					
	ENSERES	1	350	\$350,00	10	\$35,00
FRIGORIFICO	MAQUINARIA	1	230	\$230,00	10	\$23,00
HORNO INDUSTRIAL	MAQUINARIA	1	800	\$800,00	10	\$80,00
MICROONDAS	EQUIPOS DE					
	OFICINA	1	80	\$80,00	10	\$8,00
INVERSIÓN TOTAL				58.418,50		876,68

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 91

ANEXO 2 SUELDOS

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Aporte Patronal 12,15%	Total	
Gerente general	\$700,00	\$58,33	\$39,58	\$85,05	\$882,97	
administrador general	\$600,00	\$50,00	\$39,58	\$72,90	\$762,48	
jefe de finanzas	\$600,00	\$50,00	\$39,58	\$72,90	\$762,48	
contador	\$500,00	\$41,67	\$39,58	\$60,75	\$642,00	
encargado de ventas	\$475,00	\$39,58	\$39,58	\$57,71	\$611,88	
encargado de marketing	\$475,00	\$39,58	\$39,58	\$57,71	\$611,88	
Total mensual	\$3.350,00	\$279,17	\$237,50	\$407,03	\$4.273,69	

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Gerente general	\$735,00	\$61,25	\$39,58	\$61,25	\$89,30	\$986,39
administrador general	\$630,00	\$52,50	\$39,58	\$52,50	\$76,55	\$851,13
jefe de finanzas	\$630,00	\$52,50	\$39,58	\$52,50	\$76,55	\$851,13
contador	\$525,00	\$43,75	\$39,58	\$43,75	\$63,79	\$715,87
encargado de ventas	\$498,75	\$41,56	\$39,58	\$41,56	\$60,60	\$682,06
encargado de marketing	\$498,75	\$41,56	\$39,58	\$41,56	\$60,60	\$682,06
Total mensual	\$3.517,50	\$293,13	\$237,50	\$293,13	\$427,38	\$4.768,63

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 92

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3

Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Gerente general	\$771,75	\$64,31	\$41,67	\$64,31	\$93,77	\$1.035,81
administrador general	\$661,50	\$55,13	\$41,67	\$55,13	\$80,37	\$893,79
jefe de finanzas	\$661,50	\$55,13	\$41,67	\$55,13	\$80,37	\$893,79
contador	\$551,25	\$45,94	\$41,67	\$45,94	\$66,98	\$751,77
encargado de ventas	\$523,69	\$43,64	\$41,67	\$43,64	\$63,63	\$716,26
encargado de marketing	\$523,69	\$43,64	\$41,67	\$43,64	\$63,63	\$716,26
Total mensual	\$3.693,38	\$307,78	\$250,00	\$307,78	\$448,75	\$5.007,68

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4

Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Gerente general	\$810,34	\$67,53	\$41,67	\$67,53	\$98,46	\$1.085,52
administrador general	\$694,58	\$57,88	\$41,67	\$57,88	\$84,39	\$936,40
jefe de finanzas	\$694,58	\$57,88	\$41,67	\$57,88	\$84,39	\$936,40
contador	\$578,81	\$48,23	\$41,67	\$48,23	\$70,33	\$787,27
encargado de ventas	\$549,87	\$45,82	\$41,67	\$45,82	\$66,81	\$749,99
encargado de marketing	\$549,87	\$45,82	\$41,67	\$45,82	\$66,81	\$749,99
Total mensual	\$3.878,04	\$323,17	\$250,00	\$323,17	\$471,18	\$5.245,57

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 93

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5

Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Gerente general	\$850,85	\$70,90	\$43,75	\$70,90	\$103,38	\$1.139,79
administrador general	\$729,30	\$60,78	\$43,75	\$60,78	\$88,61	\$983,21
jefe de finanzas	\$729,30	\$60,78	\$43,75	\$60,78	\$88,61	\$983,21
contador	\$607,75	\$50,65	\$43,75	\$50,65	\$73,84	\$826,64
encargado de ventas	\$577,37	\$48,11	\$43,75	\$48,11	\$70,15	\$787,49
encargado de marketing	\$577,37	\$48,11	\$43,75	\$48,11	\$70,15	\$787,49
Total mensual	\$4.071,95	\$339,33	\$262,50	\$339,33	\$494,74	\$5.507,85

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1

Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Aporte Patronal 12,15%	Total
Pastelero Profesional 1	\$500,00	\$41,67	\$39,58	\$60,75	\$642,00
Pastelero Profesional 2	\$500,00	\$41,67	\$39,58	\$60,75	\$642,00
Jefe Pastelero	\$600,00	\$50,00	\$39,58	\$72,90	\$762,48
Total mensual	\$1.600,00	\$133,33	\$118,75	\$194,40	\$2.046,48

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 94

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2

Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Pastelero Profesional 1	\$525,00	\$43,75	\$39,58	\$43,75	\$63,79	\$715,87
Pastelero Profesional 2	\$525,00	\$43,75	\$39,58	\$43,75	\$63,79	\$715,87
Jefe Pastelero	\$630,00	\$52,50	\$39,58	\$52,50	\$76,55	\$851,13
Total mensual	\$1.680,00	\$140,00	\$118,75	\$140,00	\$204,12	\$2.282,87

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3

Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Pastelero Profesional 1	\$551,25	\$45,94	\$41,67	\$45,94	\$66,98	\$751,77
Pastelero Profesional 2	\$551,25	\$45,94	\$41,67	\$45,94	\$66,98	\$751,77
Jefe Pastelero	\$661,50	\$55,13	\$41,67	\$55,13	\$80,37	\$893,79
Total mensual	\$1.764,00	\$147,00	\$125,00	\$147,00	\$214,33	\$2.397,33

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 95

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Pastelero Profesional 1	\$578,81	\$48,23	\$41,67	\$48,23	\$70,33	\$787,27
Pastelero Profesional 2	\$578,81	\$48,23	\$41,67	\$48,23	\$70,33	\$787,27
Jefe Pastelero	\$694,58	\$57,88	\$41,67	\$57,88	\$84,39	\$936,40
Total mensual	\$1.852,20	\$154,35	\$125,00	\$154,35	\$225,04	\$2.510,94

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Pastelero Profesional 1	\$607,75	\$50,65	\$43,75	\$53,06	\$73,84	\$829,05
Pastelero Profesional 2	\$607,75	\$50,65	\$43,75	\$53,06	\$73,84	\$829,05
Jefe Pastelero	\$729,30	\$60,78	\$43,75	\$63,67	\$88,61	\$986,11
Total mensual	\$1.944,81	\$162,07	\$131,25	\$217,54	\$236,29	\$2.644,21

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 96

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 1 (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada mes)

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIEM BRE	OCTUB RE	NOVIEM BRE	DICIEM BRE	TOTAL AÑO 1
Alfajores	300	750	300	300	300	750	450	300	300	300	1.500	1.800	7.350
Torta de chocolate	15	30	15	15	15	45	15	15	15	30	45	45	300
cakes simples	30	45	30	30	30	150	30	30	30	30	30	45	510
torta con rellenos de frutos rojos	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Forest cake	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	60	60	420
Red velvet	23	45	23	23	23	23	23	23	23	23	150	150	552
gelatorta	12	23	15	12	12	12	15	8	12	30	45	45	241
Cupcakes	225	225	225	225	225	900	300	225	225	225	750	900	4.650
Bocaditos	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	15.000	7.500	7.500	7.500	7.500	15.000	15.000	112.500
Chocolates	750	2.250	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	10.500
TOTAL	8.915	10.928	8.918	8.915	8.915	17.690	9.143	8.911	8.915	8.948	18.360	18.825	137.383

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIEM BRE	OCTUB RE	NOVIEM BRE	DICIEM BRE	TOTAL AÑO 2
Alfajores	1.836	1.873	1.910	1.948	1.987	2.027	2.068	2.109	2.151	2.194	2.238	2.283	24.624
Torta de chocolate	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	618
cakes simples	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	618

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 97

torta con rellenos de frutos rojos	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	438
Forest cake	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	798
Red velvet	153	156	159	162	165	168	171	174	177	181	185	189	2.040
gelatorta	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	618
Cupcakes	918	936	955	974	993	1.013	1.033	1.054	1.075	1.097	1.119	1.141	12.308
Bocaditos	15.300	15.606	15.918	16.236	16.561	16.892	17.230	17.575	17.927	18.286	18.652	19.025	205.208
Chocolates	765	780	796	812	828	845	862	879	897	915	933	952	10.264
TOTAL	19.202	19.586	19.978	20.377	20.784	21.200	21.624	22.056	22.497	22.948	23.407	23.875	257.534

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIEM BRE	OCTUB RE	NOVIEM BRE	DICIEM BRE	TOTAL AÑO 3
Alfajores	2.329	2.376	2.424	2.472	2.521	2.571	2.622	2.674	2.727	2.782	2.838	2.895	31.231
Torta de chocolate	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	762
cakes simples	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	762
torta con rellenos de frutos rojos	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	582
Forest cake	73	74	75	77	79	81	83	85	87	89	91	93	987
Red velvet	193	197	201	205	209	213	217	221	225	230	235	240	2.586
gelatorta	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	762
Cupcakes	1.164	1.187	1.211	1.235	1.260	1.285	1.311	1.337	1.364	1.391	1.419	1.447	15.611
Bocaditos	19.406	19.794	20.190	20.594	21.006	21.426	21.855	22.292	22.738	23.193	23.657	24.130	260.281
Chocolates	971	990	1.010	1.030	1.051	1.072	1.093	1.115	1.137	1.160	1.183	1.207	13.019

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 98

TOTAL **24.353** **24.839** **25.336** **25.842** **26.359** **26.885** **27.422** **27.969** **28.527** **29.098** **29.680** **30.273** **326.583**

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIEM BRE	OCTUB RE	NOVIEM BRE	DICIEM BRE	TOTAL AÑO 4
Alfajores	2.953	3.012	3.072	3.133	3.196	3.260	3.325	3.392	3.460	3.529	3.600	3.672	39.604
Torta de chocolate	70	71	72	73	74	75	77	79	81	83	85	87	927
cakes simples	70	71	72	73	74	75	77	79	81	83	85	87	927
torta con rellenos de frutos rojos	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	726
Forest cake	95	97	99	101	103	105	107	109	111	113	115	117	1.272
Red velvet	245	250	255	260	265	270	275	281	287	293	299	305	3.285
gelatorta	70	71	72	73	74	75	77	79	81	83	85	87	927
Cupcakes	1.476	1.506	1.536	1.567	1.598	1.630	1.663	1.696	1.730	1.765	1.800	1.836	19.803
Bocaditos	24.613	25.105	25.607	26.119	26.641	27.174	27.717	28.271	28.836	29.413	30.001	30.601	330.098
Chocolates	1.231	1.256	1.281	1.307	1.333	1.360	1.387	1.415	1.443	1.472	1.501	1.531	16.517
TOTAL	30.878	31.495	32.123	32.764	33.417	34.084	34.766	35.463	36.173	36.898	37.636	38.389	414.086

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIEM BRE	OCTUB RE	NOVIEM BRE	DICIEM BRE	TOTAL AÑO 5
Alfajores	3.745	3.820	3.896	3.974	4.053	4.134	4.217	4.301	4.387	4.475	4.565	4.656	50.223
Torta de chocolate	89	91	93	95	97	99	101	103	105	107	109	111	1.200

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 99

cakes simples	89	91	93	95	97	99	101	103	105	107	109	111	1.200
torta con rellenos de frutos rojos	67	68	69	70	71	72	73	74	75	77	79	81	876
Forest cake	119	121	123	125	128	131	134	137	140	143	146	149	1.596
Red velvet	311	317	323	329	336	343	350	357	364	371	378	386	4.165
gelatorta	89	91	93	95	97	99	101	103	105	107	109	111	1.200
Cupcakes	1.873	1.910	1.948	1.987	2.027	2.068	2.109	2.151	2.194	2.238	2.283	2.329	25.117
Bocaditos	31.213	31.837	32.474	33.123	33.785	34.461	35.150	35.853	36.570	37.301	38.047	38.808	418.622
Chocolates	1.562	1.593	1.625	1.658	1.691	1.725	1.760	1.795	1.831	1.868	1.905	1.943	20.956
TOTAL	39.157	39.939	40.737	41.551	42.382	43.231	44.096	44.977	45.876	46.794	47.730	48.685	525.155

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIE MBRE	OCTUBR E	NOVIE MBRE	DICIEM BRE	TOTA L AÑO 1
Alfajores	\$ 150,00	\$ 375,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 375,00	\$ 225,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 750,00	\$ 900,00	\$ 3.675,00
Torta de chocolate	\$ 375,00	\$ 750,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 1.125,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 750,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 7.500,00
cakes simples	\$ 255,00	\$ 382,50	\$ 255,00	\$ 255,00	\$ 255,00	\$ 1.275,00	\$ 255,00	\$ 255,00	\$ 255,00	\$ 255,00	\$ 255,00	\$ 382,50	\$ 4.335,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 11.520,00
Forest cake	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 12.600,00
Red velvet	\$ 736,00	\$ 1.440,00	\$ 736,00	\$ 736,00	\$ 736,00	\$ 736,00	\$ 736,00	\$ 736,00	\$ 736,00	\$ 736,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 17.664,00

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 100

gelatorta	\$ 672,00	\$ 1.288,00	\$ 840,00	\$ 672,00	\$ 672,00	\$ 672,00	\$ 840,00	\$ 448,00	\$ 672,00	\$ 1.680,00	\$ 2.520,00	\$ 2.520,00	\$ 13.496,00
Cupcakes	\$ 337,50	\$ 337,50	\$ 337,50	\$ 337,50	\$ 337,50	\$ 1.350,00	\$ 450,00	\$ 337,50	\$ 337,50	\$ 337,50	\$ 1.125,00	\$ 1.350,00	\$ 6.975,00
Bocaditos	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 2.250,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 16.875,00
Chocolates	\$ 375,00	\$ 1.125,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 5.250,00
TOTAL	\$ 5.885,50	\$ 8.683,00	\$ 6.053,50	\$ 5.885,50	\$ 5.885,50	\$ 10.018,00	\$ 6.241,00	\$ 5.661,50	\$ 5.885,50	\$ 7.268,50	\$ 15.960,00	\$ 16.462,50	\$ 99.890,00

VENTAS
PROYECTADAS:
AÑO 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIE MBRE	OCTUBR E	NOVIE MBRE	DICIEM BRE	TOTA L AÑO 2
Alfajores	\$ 918,00	\$ 936,50	\$ 955,00	\$ 974,00	\$ 993,50	\$ 1.013,50	\$ 1.034,00	\$ 1.054,50	\$ 1.075,50	\$ 1.097,00	\$ 1.119,00	\$ 1.141,50	\$ 12.312,00
Torta de chocolate	\$ 1.150,00	\$ 1.175,00	\$ 1.200,00	\$ 1.225,00	\$ 1.250,00	\$ 1.275,00	\$ 1.300,00	\$ 1.325,00	\$ 1.350,00	\$ 1.375,00	\$ 1.400,00	\$ 1.425,00	\$ 15.450,00
cakes simples	\$ 391,00	\$ 399,50	\$ 408,00	\$ 416,50	\$ 425,00	\$ 433,50	\$ 442,00	\$ 450,50	\$ 459,00	\$ 467,50	\$ 476,00	\$ 484,50	\$ 5.253,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$ 992,00	\$ 1.024,00	\$ 1.056,00	\$ 1.088,00	\$ 1.120,00	\$ 1.152,00	\$ 1.184,00	\$ 1.216,00	\$ 1.248,00	\$ 1.280,00	\$ 1.312,00	\$ 1.344,00	\$ 14.016,00
Forest cake	\$ 1.830,00	\$ 1.860,00	\$ 1.890,00	\$ 1.920,00	\$ 1.950,00	\$ 1.980,00	\$ 2.010,00	\$ 2.040,00	\$ 2.070,00	\$ 2.100,00	\$ 2.130,00	\$ 2.160,00	\$ 23.940,00
Red velvet	\$ 4.896,00	\$ 4.992,00	\$ 5.088,00	\$ 5.184,00	\$ 5.280,00	\$ 5.376,00	\$ 5.472,00	\$ 5.568,00	\$ 5.664,00	\$ 5.792,00	\$ 5.920,00	\$ 6.048,00	\$ 65.280,00
gelatorta	\$ 2.576,00	\$ 2.632,00	\$ 2.688,00	\$ 2.744,00	\$ 2.800,00	\$ 2.856,00	\$ 2.912,00	\$ 2.968,00	\$ 3.024,00	\$ 3.080,00	\$ 3.136,00	\$ 3.192,00	\$ 34.608,00

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 101

Cupcakes	\$ 1.377,00	\$ 1.404,00	\$ 1.432,50	\$ 1.461,00	\$ 1.489,50	\$ 1.519,50	\$ 1.549,50	\$ 1.581,00	\$ 1.612,50	\$ 1.645,50	\$ 1.678,50	\$ 1.711,50	\$ 18.462,00
Bocaditos	\$ 2.295,00	\$ 2.340,90	\$ 2.387,70	\$ 2.435,40	\$ 2.484,15	\$ 2.533,80	\$ 2.584,50	\$ 2.636,25	\$ 2.689,05	\$ 2.742,90	\$ 2.797,80	\$ 2.853,75	\$ 30.781,20
Chocolates	\$ 382,50	\$ 390,00	\$ 398,00	\$ 406,00	\$ 414,00	\$ 422,50	\$ 431,00	\$ 439,50	\$ 448,50	\$ 457,50	\$ 466,50	\$ 476,00	\$ 5.132,00
TOTAL	\$ 16.807,50	\$ 17.153,90	\$ 17.503,20	\$ 17.853,90	\$ 18.206,15	\$ 18.561,80	\$ 18.919,00	\$ 19.278,75	\$ 19.640,55	\$ 20.037,40	\$ 20.435,80	\$ 20.836,25	#####

VENTAS
PROYECTADAS:
AÑO 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIE MBRE	OCTUBR E	NOVIE MBRE	DICIEM BRE	TOTA L AÑO 3
Alfajores	\$ 1.397,40	\$ 1.425,60	\$ 1.454,40	\$ 1.483,20	\$ 1.512,60	\$ 1.542,60	\$ 1.573,20	\$ 1.604,40	\$ 1.636,20	\$ 1.669,20	\$ 1.702,80	\$ 1.737,00	\$ 18.738,60
Torta de chocolate	\$ 1.566,00	\$ 1.593,00	\$ 1.620,00	\$ 1.647,00	\$ 1.674,00	\$ 1.701,00	\$ 1.728,00	\$ 1.755,00	\$ 1.782,00	\$ 1.809,00	\$ 1.836,00	\$ 1.863,00	\$ 20.574,00
cakes simples	\$ 580,00	\$ 590,00	\$ 600,00	\$ 610,00	\$ 620,00	\$ 630,00	\$ 640,00	\$ 650,00	\$ 660,00	\$ 670,00	\$ 680,00	\$ 690,00	\$ 7.620,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$ 1.505,00	\$ 1.540,00	\$ 1.575,00	\$ 1.610,00	\$ 1.645,00	\$ 1.680,00	\$ 1.715,00	\$ 1.750,00	\$ 1.785,00	\$ 1.820,00	\$ 1.855,00	\$ 1.890,00	\$ 20.370,00
Forest cake	\$ 2.409,00	\$ 2.442,00	\$ 2.475,00	\$ 2.541,00	\$ 2.607,00	\$ 2.673,00	\$ 2.739,00	\$ 2.805,00	\$ 2.871,00	\$ 2.937,00	\$ 3.003,00	\$ 3.069,00	\$ 32.571,00
Red velvet	\$ 6.562,00	\$ 6.698,00	\$ 6.834,00	\$ 6.970,00	\$ 7.106,00	\$ 7.242,00	\$ 7.378,00	\$ 7.514,00	\$ 7.650,00	\$ 7.820,00	\$ 7.990,00	\$ 8.160,00	\$ 87.924,00
gelatorta	\$ 3.248,00	\$ 3.304,00	\$ 3.360,00	\$ 3.416,00	\$ 3.472,00	\$ 3.528,00	\$ 3.584,00	\$ 3.640,00	\$ 3.696,00	\$ 3.752,00	\$ 3.808,00	\$ 3.864,00	\$ 42.672,00
Cupcakes	\$ 2.328,00	\$ 2.374,00	\$ 2.422,00	\$ 2.470,00	\$ 2.520,00	\$ 2.570,00	\$ 2.622,00	\$ 2.674,00	\$ 2.728,00	\$ 2.782,00	\$ 2.838,00	\$ 2.894,00	\$ 31.222,00

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 102

Bocaditos	\$ 3.881,20	\$ 3.958,80	\$ 4.038,00	\$ 4.118,80	\$ 4.201,20	\$ 4.285,20	\$ 4.371,00	\$ 4.458,40	\$ 4.547,60	\$ 4.638,60	\$ 4.731,40	\$ 4.826,00	\$ 52.056,20
Chocolates	\$ 485,50	\$ 495,00	\$ 505,00	\$ 515,00	\$ 525,50	\$ 536,00	\$ 546,50	\$ 557,50	\$ 568,50	\$ 580,00	\$ 591,50	\$ 603,50	\$ 6.509,50
TOTAL	\$ 23.962,10	\$ 24.420,40	\$ 24.883,40	\$ 25.381,00	\$ 25.883,30	\$ 26.387,80	\$ 26.896,70	\$ 27.408,30	\$ 27.924,30	\$ 28.477,80	\$ 29.035,70	\$ 29.596,50	#####

VENTAS
PROYECTADAS:
AÑO 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIE MBRE	OCTUBR E	NOVIE MBRE	DICIEM BRE	TOTA L AÑO 4
Alfajores	\$ 1.771,80	\$ 1.807,20	\$ 1.843,20	\$ 1.879,80	\$ 1.917,60	\$ 1.956,00	\$ 1.995,00	\$ 2.035,20	\$ 2.076,00	\$ 2.117,40	\$ 2.160,00	\$ 2.203,20	\$ 23.762,40
Torta de chocolate	\$ 1.890,00	\$ 1.917,00	\$ 1.944,00	\$ 1.971,00	\$ 1.998,00	\$ 2.025,00	\$ 2.079,00	\$ 2.133,00	\$ 2.187,00	\$ 2.241,00	\$ 2.295,00	\$ 2.349,00	\$ 25.029,00
cakes simples	\$ 700,00	\$ 710,00	\$ 720,00	\$ 730,00	\$ 740,00	\$ 750,00	\$ 770,00	\$ 790,00	\$ 810,00	\$ 830,00	\$ 850,00	\$ 870,00	\$ 9.270,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$ 1.925,00	\$ 1.960,00	\$ 1.995,00	\$ 2.030,00	\$ 2.065,00	\$ 2.100,00	\$ 2.135,00	\$ 2.170,00	\$ 2.205,00	\$ 2.240,00	\$ 2.275,00	\$ 2.310,00	\$ 25.410,00
Forest cake	\$ 3.135,00	\$ 3.201,00	\$ 3.267,00	\$ 3.333,00	\$ 3.399,00	\$ 3.465,00	\$ 3.531,00	\$ 3.597,00	\$ 3.663,00	\$ 3.729,00	\$ 3.795,00	\$ 3.861,00	\$ 41.976,00
Red velvet	\$ 8.330,00	\$ 8.500,00	\$ 8.670,00	\$ 8.840,00	\$ 9.010,00	\$ 9.180,00	\$ 9.350,00	\$ 9.554,00	\$ 9.758,00	\$ 9.962,00	\$ 10.166,00	\$ 10.370,00	\$ 111.690,00
gelatorta	\$ 3.920,00	\$ 3.976,00	\$ 4.032,00	\$ 4.088,00	\$ 4.144,00	\$ 4.200,00	\$ 4.312,00	\$ 4.424,00	\$ 4.536,00	\$ 4.648,00	\$ 4.760,00	\$ 4.872,00	\$ 51.912,00
Cupcakes	\$ 2.952,00	\$ 3.012,00	\$ 3.072,00	\$ 3.134,00	\$ 3.196,00	\$ 3.260,00	\$ 3.326,00	\$ 3.392,00	\$ 3.460,00	\$ 3.530,00	\$ 3.600,00	\$ 3.672,00	\$ 39.606,00
Bocaditos	\$ 4.922,60	\$ 5.021,00	\$ 5.121,40	\$ 5.223,80	\$ 5.328,20	\$ 5.434,80	\$ 5.543,40	\$ 5.654,20	\$ 5.767,20	\$ 5.882,60	\$ 6.000,20	\$ 6.120,20	\$ 66.019,60

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 103

Chocolates	\$ 615,50	\$ 628,00	\$ 640,50	\$ 653,50	\$ 666,50	\$ 680,00	\$ 693,50	\$ 707,50	\$ 721,50	\$ 736,00	\$ 750,50	\$ 765,50	\$ 8.258,50
TOTAL	\$ 30.161,90	\$ 30.732,20	\$ 31.305,10	\$ 31.883,10	\$ 32.464,30	\$ 33.050,80	\$ 33.734,90	\$ 34.456,90	\$ 35.183,70	\$ 35.916,00	\$ 36.651,70	\$ 37.392,90	#####

VENTAS
PROYECTADAS:
AÑO 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIE MBRE	OCTUBR E	NOVIE MBRE	DICIEM BRE	TOTA L AÑO 5
Alfajores	\$ 3.745,00	\$ 3.820,00	\$ 3.896,00	\$ 3.974,00	\$ 4.053,00	\$ 4.134,00	\$ 4.217,00	\$ 4.301,00	\$ 4.387,00	\$ 4.475,00	\$ 4.565,00	\$ 4.656,00	\$ 50.223,00
Torta de chocolate	\$ 2.670,00	\$ 2.730,00	\$ 2.790,00	\$ 2.850,00	\$ 2.910,00	\$ 2.970,00	\$ 3.030,00	\$ 3.090,00	\$ 3.150,00	\$ 3.210,00	\$ 3.270,00	\$ 3.330,00	\$ 36.000,00
cakes simples	\$ 1.068,00	\$ 1.092,00	\$ 1.116,00	\$ 1.140,00	\$ 1.164,00	\$ 1.188,00	\$ 1.212,00	\$ 1.236,00	\$ 1.260,00	\$ 1.284,00	\$ 1.308,00	\$ 1.332,00	\$ 14.400,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$ 2.479,00	\$ 2.516,00	\$ 2.553,00	\$ 2.590,00	\$ 2.627,00	\$ 2.664,00	\$ 2.701,00	\$ 2.738,00	\$ 2.775,00	\$ 2.849,00	\$ 2.923,00	\$ 2.997,00	\$ 32.412,00
Forest cake	\$ 4.165,00	\$ 4.235,00	\$ 4.305,00	\$ 4.375,00	\$ 4.480,00	\$ 4.585,00	\$ 4.690,00	\$ 4.795,00	\$ 4.900,00	\$ 5.005,00	\$ 5.110,00	\$ 5.215,00	\$ 55.860,00
Red velvet	\$ 11.196,00	\$ 11.412,00	\$ 11.628,00	\$ 11.844,00	\$ 12.096,00	\$ 12.348,00	\$ 12.600,00	\$ 12.852,00	\$ 13.104,00	\$ 13.356,00	\$ 13.608,00	\$ 13.896,00	\$ 149.940,00
gelatorta	\$ 4.984,00	\$ 5.096,00	\$ 5.208,00	\$ 5.320,00	\$ 5.432,00	\$ 5.544,00	\$ 5.656,00	\$ 5.768,00	\$ 5.880,00	\$ 5.992,00	\$ 6.104,00	\$ 6.216,00	\$ 67.200,00
Cupcakes	\$ 4.682,50	\$ 4.775,00	\$ 4.870,00	\$ 4.967,50	\$ 5.067,50	\$ 5.170,00	\$ 5.272,50	\$ 5.377,50	\$ 5.485,00	\$ 5.595,00	\$ 5.707,50	\$ 5.822,50	\$ 62.792,50
Bocaditos	\$ 7.803,25	\$ 7.959,25	\$ 8.118,50	\$ 8.280,75	\$ 8.446,25	\$ 8.615,25	\$ 8.787,50	\$ 8.963,25	\$ 9.142,50	\$ 9.325,25	\$ 9.511,75	\$ 9.702,00	\$ 104.655,50
Chocolates	\$ 937,20	\$ 955,80	\$ 975,00	\$ 994,80	\$ 1.014,60	\$ 1.035,00	\$ 1.056,00	\$ 1.077,00	\$ 1.098,60	\$ 1.120,80	\$ 1.143,00	\$ 1.165,80	\$ 12.573,60

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 104

TOTAL	\$ 43.729,95	\$ 44.591,05	\$ 45.459,50	\$ 46.336,05	\$ 47.290,35	\$ 48.253,25	\$ 49.222,00	\$ 50.197,75	\$ 51.182,10	\$ 52.212,05	\$ 53.250,25	\$ 54.332,30	##### #####
--------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	----------------

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Alfajores	\$ 72,00	\$ 180,00	\$ 72,00	\$ 72,00	\$ 72,00	\$ 180,00	\$ 108,00	\$ 72,00	\$ 72,00	\$ 72,00	\$ 360,00	\$ 432,00	\$ 1.764,00
Torta de chocolate	\$ 184,50	\$ 369,00	\$ 184,50	\$ 184,50	\$ 184,50	\$ 553,50	\$ 184,50	\$ 184,50	\$ 184,50	\$ 369,00	\$ 553,50	\$ 553,50	\$ 3.690,00
cakes simples	\$ 120,00	\$ 180,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 600,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 180,00	\$ 2.040,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 5.040,00
Forest cake	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 780,00	\$ 780,00	\$ 5.460,00
Red velvet	\$ 414,00	\$ 810,00	\$ 414,00	\$ 414,00	\$ 414,00	\$ 414,00	\$ 414,00	\$ 414,00	\$ 414,00	\$ 414,00	\$ 2.700,00	\$ 2.700,00	\$ 9.936,00
gelatorita	\$ 288,00	\$ 552,00	\$ 360,00	\$ 288,00	\$ 288,00	\$ 288,00	\$ 360,00	\$ 192,00	\$ 288,00	\$ 720,00	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00	\$ 5.784,00
Cupcakes	\$ 146,25	\$ 146,25	\$ 146,25	\$ 146,25	\$ 146,25	\$ 585,00	\$ 195,00	\$ 146,25	\$ 146,25	\$ 146,25	\$ 487,50	\$ 585,00	\$ 3.022,50
Bocaditos	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 750,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 5.625,00

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 105

	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Chocolates	112,50	337,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
SUELDOS	2.046,48	2.046,48	2.046,48	2.046,48	2.046,48	2.046,48	2.046,48	2.046,48	2.046,48	2.046,48	2.046,48	2.046,48	2.046,48	2.046,48
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL	4.568,73	5.806,23	4.640,73	4.568,73	4.568,73	6.339,48	4.725,48	4.472,73	4.568,73	5.185,23	9.409,98	9.639,48	68.494,30	

COSTOS
PROYECTADOS:
AÑO 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRI L	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIEMB RE	OCTUBRE	NOVIEM BRE	DICIEM BRE	TOTA L AÑO 2
Alfajores	\$ 440,64	\$ 449,52	\$ 458,40	\$ 467,52	\$ 476,88	\$ 486,48	\$ 496,32	\$ 506,16	\$ 516,24	\$ 526,56	\$ 537,12	\$ 547,92	\$ 5.909,76
Torta de chocolate	\$ 565,80	\$ 578,10	\$ 590,40	\$ 602,70	\$ 615,00	\$ 627,30	\$ 639,60	\$ 651,90	\$ 664,20	\$ 676,50	\$ 688,80	\$ 701,10	\$ 7.601,40
cakes simples	\$ 184,00	\$ 188,00	\$ 192,00	\$ 196,00	\$ 200,00	\$ 204,00	\$ 208,00	\$ 212,00	\$ 216,00	\$ 220,00	\$ 224,00	\$ 228,00	\$ 2.472,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$ 434,00	\$ 448,00	\$ 462,00	\$ 476,00	\$ 490,00	\$ 504,00	\$ 518,00	\$ 532,00	\$ 546,00	\$ 560,00	\$ 574,00	\$ 588,00	\$ 6.132,00
Forest cake	\$ 793,00	\$ 806,00	\$ 819,00	\$ 832,00	\$ 845,00	\$ 858,00	\$ 871,00	\$ 884,00	\$ 897,00	\$ 910,00	\$ 923,00	\$ 936,00	\$ 10.374,00
Red velvet	\$ 2.754,00	\$ 2.808,00	\$ 2.862,00	\$ 2.916,00	\$ 2.970,00	\$ 3.024,00	\$ 3.078,00	\$ 3.132,00	\$ 3.186,00	\$ 3.258,00	\$ 3.330,00	\$ 3.402,00	\$ 36.720,00
gelatorta	\$ 1.104,00	\$ 1.128,00	\$ 1.152,00	\$ 1.176,00	\$ 1.200,00	\$ 1.224,00	\$ 1.248,00	\$ 1.272,00	\$ 1.296,00	\$ 1.320,00	\$ 1.344,00	\$ 1.368,00	\$ 14.832,00
Cupcakes	\$ 596,70	\$ 608,40	\$ 620,75	\$ 633,10	\$ 645,45	\$ 658,45	\$ 671,45	\$ 685,10	\$ 698,75	\$ 713,05	\$ 727,35	\$ 741,65	\$ 8.000,20
Bocaditos	\$ 765,00	\$ 780,30	\$ 795,90	\$ 811,80	\$ 828,05	\$ 844,60	\$ 861,50	\$ 878,75	\$ 896,35	\$ 914,30	\$ 932,60	\$ 951,25	\$ 10.260,40

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 106

	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Chocolates	114,75	117,00	119,40	121,80	124,20	126,75	129,30	131,85	134,55	137,25	139,95	142,80	142,80	1.539,60
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
SUELDOS	2.282,87	2.282,87	2.282,87	2.282,87	2.282,87	2.282,87	2.282,87	2.282,87	2.282,87	2.282,87	2.282,87	2.282,87	2.282,87	27.394,44
	\$	\$	#####	#####	#####	#####	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	#####
TOTAL	10.034,76	10.194,19	#####	#####	#####	#####	\$ 11.004,04	\$ 11.168,63	\$ 11.333,96	\$ 11.518,53	\$ 11.703,69	\$ 11.889,59	\$ 11.889,59	#####

COSTOS
PROYECTADOS:
AÑO 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRI L	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIEMB RE	OCTUBRE	NOVIEM BRE	DICIEM BRE	TOTA L AÑO 3
Alfajores	\$ 698,70	\$ 712,80	\$ 727,20	\$ 741,60	\$ 756,30	\$ 771,30	\$ 786,60	\$ 802,20	\$ 818,10	\$ 834,60	\$ 851,40	\$ 868,50	\$ 9.369,30
Torta de chocolate	\$ 812,00	\$ 826,00	\$ 840,00	\$ 854,00	\$ 868,00	\$ 882,00	\$ 896,00	\$ 910,00	\$ 924,00	\$ 938,00	\$ 952,00	\$ 966,00	\$ 10.668,00
cakes simples	\$ 348,00	\$ 354,00	\$ 360,00	\$ 366,00	\$ 372,00	\$ 378,00	\$ 384,00	\$ 390,00	\$ 396,00	\$ 402,00	\$ 408,00	\$ 414,00	\$ 4.572,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$ 688,00	\$ 704,00	\$ 720,00	\$ 736,00	\$ 752,00	\$ 768,00	\$ 784,00	\$ 800,00	\$ 816,00	\$ 832,00	\$ 848,00	\$ 864,00	\$ 9.312,00
Forest cake	\$ 1.095,00	\$ 1.110,00	\$ 1.125,00	\$ 1.155,00	\$ 1.185,00	\$ 1.215,00	\$ 1.245,00	\$ 1.275,00	\$ 1.305,00	\$ 1.335,00	\$ 1.365,00	\$ 1.395,00	\$ 14.805,00
Red velvet	\$ 3.860,00	\$ 3.940,00	\$ 4.020,00	\$ 4.100,00	\$ 4.180,00	\$ 4.260,00	\$ 4.340,00	\$ 4.420,00	\$ 4.500,00	\$ 4.600,00	\$ 4.700,00	\$ 4.800,00	\$ 51.720,00
gelatorta	\$ 1.450,00	\$ 1.475,00	\$ 1.500,00	\$ 1.525,00	\$ 1.550,00	\$ 1.575,00	\$ 1.600,00	\$ 1.625,00	\$ 1.650,00	\$ 1.675,00	\$ 1.700,00	\$ 1.725,00	\$ 19.050,00
Cupcakes	\$ 931,20	\$ 949,60	\$ 968,80	\$ 988,00	\$ 1.008,00	\$ 1.028,00	\$ 1.048,80	\$ 1.069,60	\$ 1.091,20	\$ 1.112,80	\$ 1.135,20	\$ 1.157,60	\$ 12.488,80
Bocaditos	\$ 1.940,60	\$ 1.979,40	\$ 2.019,00	\$ 2.059,40	\$ 2.100,60	\$ 2.142,60	\$ 2.185,50	\$ 2.229,20	\$ 2.273,80	\$ 2.319,30	\$ 2.365,70	\$ 2.413,00	\$ 26.028,10

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 107

	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Chocolates	194,20	198,00	202,00	206,00	210,20	214,40	218,60	223,00	227,40	232,00	236,60	241,40	241,40	2.603,80
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
SUELDOS	2.397,33	2.397,33	2.397,33	2.397,33	2.397,33	2.397,33	2.397,33	2.397,33	2.397,33	2.397,33	2.397,33	2.397,33	2.397,33	28.767,91
	\$	\$	#####	#####	#####	#####	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	#####
TOTAL	14.415,03	14.646,13	#####	#####	#####	#####	\$ 15.885,83	\$ 16.141,33	\$ 16.398,83	\$ 16.678,03	\$ 16.959,23	\$ 17.241,83	\$ 17.241,83	#####

COSTOS
PROYECTADOS:
AÑO 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRI L	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIEMB RE	OCTUBRE	NOVIEM BRE	DICIEM BRE	TOTA L AÑO 4
Alfajores	\$ 885,90	\$ 903,60	\$ 921,60	\$ 939,90	\$ 958,80	\$ 978,00	\$ 997,50	\$ 1.017,60	\$ 1.038,00	\$ 1.058,70	\$ 1.080,00	\$ 1.101,60	\$ 11.881,20
Torta de chocolate	\$ 980,00	\$ 994,00	\$ 1.008,00	\$ 1.022,00	\$ 1.036,00	\$ 1.050,00	\$ 1.078,00	\$ 1.106,00	\$ 1.134,00	\$ 1.162,00	\$ 1.190,00	\$ 1.218,00	\$ 12.978,00
cakes simples	\$ 420,00	\$ 426,00	\$ 432,00	\$ 438,00	\$ 444,00	\$ 450,00	\$ 462,00	\$ 474,00	\$ 486,00	\$ 498,00	\$ 510,00	\$ 522,00	\$ 5.562,00
torta con rellenos de frutos rojos	\$ 880,00	\$ 896,00	\$ 912,00	\$ 928,00	\$ 944,00	\$ 960,00	\$ 976,00	\$ 992,00	\$ 1.008,00	\$ 1.024,00	\$ 1.040,00	\$ 1.056,00	\$ 11.616,00
Forest cake	\$ 1.425,00	\$ 1.455,00	\$ 1.485,00	\$ 1.515,00	\$ 1.545,00	\$ 1.575,00	\$ 1.605,00	\$ 1.635,00	\$ 1.665,00	\$ 1.695,00	\$ 1.725,00	\$ 1.755,00	\$ 19.080,00
Red velvet	\$ 4.900,00	\$ 5.000,00	\$ 5.100,00	\$ 5.200,00	\$ 5.300,00	\$ 5.400,00	\$ 5.500,00	\$ 5.620,00	\$ 5.740,00	\$ 5.860,00	\$ 5.980,00	\$ 6.100,00	\$ 65.700,00
gelatorta	\$ 1.750,00	\$ 1.775,00	\$ 1.800,00	\$ 1.825,00	\$ 1.850,00	\$ 1.875,00	\$ 1.925,00	\$ 1.975,00	\$ 2.025,00	\$ 2.075,00	\$ 2.125,00	\$ 2.175,00	\$ 23.175,00
Cupcakes	\$ 1.180,80	\$ 1.204,80	\$ 1.228,80	\$ 1.253,60	\$ 1.278,40	\$ 1.304,00	\$ 1.330,40	\$ 1.356,80	\$ 1.384,00	\$ 1.412,00	\$ 1.440,00	\$ 1.468,80	\$ 15.842,40
Bocaditos	\$ 2.461,30	\$ 2.510,50	\$ 2.560,70	\$ 2.611,90	\$ 2.664,10	\$ 2.717,40	\$ 2.771,70	\$ 2.827,10	\$ 2.883,60	\$ 2.941,30	\$ 3.000,10	\$ 3.060,10	\$ 33.009,80

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 108

	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Chocolates	246,20	251,20	256,20	261,40	266,60	272,00	277,40	283,00	288,60	294,40	300,20	306,20	306,20	3.303,4
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
SUELDOS	2.510,9	\$	2.510,9	2.510,9	2.510,9	2.510,9	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	30.131,
	4	2.510,94	4	4	4	4	2.510,94	2.510,94	2.510,94	2.510,94	2.510,94	2.510,94	2.510,94	31
TOTAL	\$	\$	#####	#####	#####	#####	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	#####
	17.640,	17.927,0	####	###	####	####	19.433,94	19.797,4	20.163,14	20.531,34	20.901,24	21.273,64	21.273,64	####
	14	4						4						

COSTOS
PROYECTADOS:
AÑO 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENER O	FEBRE RO	MARZ O	ABRI L	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIEMB RE	OCTUBRE	NOVIEM BRE	DICIEM BRE	TOTA L AÑO 5
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Alfajores	1.348,2	\$	1.402,5	1.430,6	1.459,0	1.488,2	\$	\$	\$	\$	\$	\$	18.080,
	0	1.375,20	6	4	8	4	1.518,12	1.548,36	1.579,32	1.611,00	1.643,40	1.676,16	28
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Torta de chocolate	1.335,0	\$	1.395,0	1.425,0	1.455,0	1.485,0	\$	\$	\$	\$	\$	\$	18.000,
	0	1.365,00	0	0	0	0	1.515,00	1.545,00	1.575,00	1.605,00	1.635,00	1.665,00	00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
cakes simples	623,00	637,00	651,00	665,00	679,00	693,00	707,00	721,00	735,00	749,00	763,00	777,00	8.400,0
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	0
torta con rellenos de frutos rojos	1.139,0	\$	1.173,0	1.190,0	1.207,0	1.224,0	\$	\$	\$	\$	\$	\$	14.892,
	0	1.156,00	0	0	0	0	1.241,00	1.258,00	1.275,00	1.309,00	1.343,00	1.377,00	00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Forest cake	1.904,0	\$	1.968,0	2.000,0	2.048,0	2.096,0	\$	\$	\$	\$	\$	\$	25.536,
	0	1.936,00	0	0	0	0	2.144,00	2.192,00	2.240,00	2.288,00	2.336,00	2.384,00	00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Red velvet	6.531,0	\$	6.783,0	6.909,0	7.056,0	7.203,0	\$	\$	\$	\$	\$	\$	87.465,
	0	6.657,00	0	0	0	0	7.350,00	7.497,00	7.644,00	7.791,00	7.938,00	8.106,00	00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
gelatorta	2.314,0	\$	2.418,0	2.470,0	2.522,0	2.574,0	\$	\$	\$	\$	\$	\$	31.200,
	0	2.366,00	0	0	0	0	2.626,00	2.678,00	2.730,00	2.782,00	2.834,00	2.886,00	00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Cupcakes	1.685,7	\$	1.753,2	1.788,3	1.824,3	1.861,2	\$	\$	\$	\$	\$	\$	22.605,
	0	1.719,00	0	0	0	0	1.898,10	1.935,90	1.974,60	2.014,20	2.054,70	2.096,10	30
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Bocaditos	4.057,6	\$	4.221,6	4.305,9	4.392,0	4.479,9	\$	\$	\$	\$	\$	\$	54.420,
	9	4.138,81	2	9	5	3	4.569,50	4.660,89	4.754,10	4.849,13	4.946,11	5.045,04	86

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 109

														\$
Chocolates	\$ 390,50	\$ 398,25	\$ 406,25	\$ 414,50	\$ 422,75	\$ 431,25	\$ 440,00	\$ 448,75	\$ 457,75	\$ 467,00	\$ 476,25	\$ 485,75	\$ 485,75	\$ 5.239,00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
SUELDOS	2.644,21	\$ 2.644,21	2.644,21	2.644,21	2.644,21	2.644,21	\$ 2.644,21	\$ 2.644,21	\$ 2.644,21	\$ 2.644,21	\$ 2.644,21	\$ 2.644,21	\$ 2.644,21	\$ 31.730,48
	1	2.644,21	1	1	1	1	2.644,21	2.644,21	2.644,21	2.644,21	2.644,21	2.644,21	2.644,21	48
TOTAL	\$ 23.972,30	\$ 24.392,47	#####	#####	#####	#####	\$ 26.652,93	\$ 27.129,11	\$ 27.608,98	\$ 28.109,54	\$ 28.613,67	\$ 29.142,26	\$ 29.142,26	#####

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
SUELDOS	\$ 4.273,69	\$ 4.273,69	\$ 4.273,69	\$ 4.273,69	\$ 4.273,69	\$ 4.273,69	\$ 4.273,69	\$ 4.273,69	\$ 4.273,69	\$ 4.273,69	\$ 4.273,69	\$ 4.273,69	\$ 51.284,30
ALQUILER	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1.900,00
PUBLICIDAD	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 360,00
PERMISOS	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
FUNCIONAMIENTO	\$ 98,00	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$ 98,00
SERVICIO A DOMICILIO	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 1.080,00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
MATERIA PRIMA	\$ 300,00	\$ 900,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 6.600,00
EMPAQUES	\$ 80,00	\$ 240,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 1.760,00
INTERNET	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 360,00
TOTAL	\$ 5.301,69	\$ 5.963,69	\$ 5.203,69	\$ 5.203,69	\$ 5.203,69	\$ 5.963,69	\$ 5.963,69	\$ 5.203,69	\$ 5.203,69	\$ 5.203,69	\$ 6.013,69	\$ 6.013,69	\$ 66.442,30

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 110

GASTOS OPERACIONALES
PROYECTADOS: AÑO 2

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
						\$	\$	\$		\$	\$	\$	\$
SUELDOS	4.768,63	4.768,63	4.768,63	4.768,63	4.768,63	4.768,63	4.768,63	4.768,63	4.768,63	4.768,63	4.768,63	4.768,63	57.223,52
ALQUILER	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	2.640,00
SERVICIOS BÁSICOS	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	220,00	220,00	2.090,00
PUBLICIDAD	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	396,00
PERMISOS													
FUNCIONAMIENTO	107,80	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	107,80
SERVICIO A DOMICILIO	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	1.188,00
SUMINISTROS DE OFICINA	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	660,00
MATERIA PRIMA	330,00	990,00	330,00	330,00	330,00	990,00	990,00	330,00	330,00	330,00	990,00	990,00	7.260,00
EMPAQUES	88,00	264,00	88,00	88,00	88,00	264,00	264,00	88,00	88,00	88,00	264,00	264,00	1.936,00
INTERNET	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	396,00
TOTAL	\$ 5.899,43	\$ 6.627,63	\$ 5.791,63	\$ 5.791,63	\$ 5.791,63	\$ 6.627,63	\$ 6.627,63	\$ 5.791,63	\$ 5.791,63	\$ 5.791,63	\$ 6.682,63	\$ 6.682,63	\$ 73.897,32

GASTOS OPERACIONALES
PROYECTADOS: AÑO 3

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
						\$	\$	\$		\$	\$	\$	\$
SUELDOS	5.007,68	5.007,68	5.007,68	5.007,68	5.007,68	5.007,68	5.007,68	5.007,68	5.007,68	5.007,68	5.007,68	5.007,68	60.092,19
ALQUILER	242,00	242,00	242,00	242,00	242,00	242,00	242,00	242,00	242,00	242,00	242,00	242,00	2.904,00

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 111

SERVICIOS BÁSICOS	\$ 181,50	\$ 181,50	\$ 181,50	\$ 181,50	\$ 181,50	\$ 181,50	\$ 181,50	\$ 181,50	\$ 181,50	\$ 181,50	\$ 242,00	\$ 242,00	\$ 2.299,00	
PUBLICIDAD	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 435,60	
PERMISOS	\$ 118,58	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 118,58	
SERVICIO A DOMICILIO	\$ 108,90	\$ 108,90	\$ 108,90	\$ 108,90	\$ 108,90	\$ 108,90	\$ 108,90	\$ 108,90	\$ 108,90	\$ 108,90	\$ 108,90	\$ 108,90	\$ 1.306,80	
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 726,00	
MATERIA PRIMA	\$ 363,00	\$ 1.089,00	\$ 363,00	\$ 363,00	\$ 363,00	\$ 0	\$ 0	\$ 363,00	\$ 363,00	\$ 363,00	\$ 363,00	\$ 0	\$ 0	\$ 7.986,00
EMPAQUES	\$ 96,80	\$ 290,40	\$ 96,80	\$ 96,80	\$ 96,80	\$ 290,40	\$ 290,40	\$ 96,80	\$ 96,80	\$ 96,80	\$ 290,40	\$ 290,40	\$ 2.129,60	
INTERNET	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 36,30	\$ 435,60	
TOTAL	\$ 6.251,56	\$ 7.052,58	\$ 6.132,98	\$ 6.132,98	\$ 6.132,98	\$ 7.052,58	\$ 7.052,58	\$ 6.132,98	\$ 6.132,98	\$ 6.132,98	\$ 7.113,08	\$ 7.113,08	\$ 78.433,37	

GASTOS OPERACIONALES
PROYECTADOS: AÑO 4

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
SUELDOS	\$ 5.245,57	\$ 5.245,57	\$ 5.245,57	\$ 5.245,57	\$ 5.245,57	\$ 5.245,57	\$ 5.245,57	\$ 5.245,57	\$ 5.245,57	\$ 5.245,57	\$ 5.245,57	\$ 5.245,57	\$ 62.946,80
ALQUILER	\$ 266,20	\$ 266,20	\$ 266,20	\$ 266,20	\$ 266,20	\$ 266,20	\$ 266,20	\$ 266,20	\$ 266,20	\$ 266,20	\$ 266,20	\$ 266,20	\$ 3.194,40
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 199,65	\$ 199,65	\$ 199,65	\$ 199,65	\$ 199,65	\$ 199,65	\$ 199,65	\$ 199,65	\$ 199,65	\$ 199,65	\$ 266,20	\$ 266,20	\$ 2.528,90
PUBLICIDAD	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 479,16
PERMISOS	\$ 130,44	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 130,44
SERVICIO A DOMICILIO	\$ 119,79	\$ 119,79	\$ 119,79	\$ 119,79	\$ 119,79	\$ 119,79	\$ 119,79	\$ 119,79	\$ 119,79	\$ 119,79	\$ 119,79	\$ 119,79	\$ 1.437,48

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 112

SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 798,60
MATERIA PRIMA	\$ 399,30	\$ 1.197,90	\$ 399,30	\$ 399,30	\$ 399,30	\$ 0	\$ 0	\$ 399,30	\$ 399,30	\$ 399,30	\$ 0	\$ 0	\$ 8.784,60
EMPAQUES	\$ 106,48	\$ 319,44	\$ 106,48	\$ 106,48	\$ 106,48	\$ 319,44	\$ 319,44	\$ 106,48	\$ 106,48	\$ 106,48	\$ 319,44	\$ 319,44	\$ 2.342,56
INTERNET	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 39,93	\$ 479,16
TOTAL	\$ 6.613,83	\$ 7.494,96	\$ 6.483,40	\$ 6.483,40	\$ 6.483,40	\$ 7.494,96	\$ 7.494,96	\$ 6.483,40	\$ 6.483,40	\$ 6.483,40	\$ 7.561,51	\$ 7.561,51	\$ 83.122,10

GASTOS OPERACIONALES
PROYECTADOS: AÑO 5

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
SUELDOS	\$ 5.507,85	\$ 5.507,85	\$ 5.507,85	\$ 5.507,85	\$ 5.507,85	\$ 5.507,85	\$ 5.507,85	\$ 5.507,85	\$ 5.507,85	\$ 5.507,85	\$ 5.507,85	\$ 5.507,85	\$ 66.094,14
ALQUILER SERVICIOS BÁSICOS	\$ 292,82	\$ 292,82	\$ 292,82	\$ 292,82	\$ 292,82	\$ 292,82	\$ 292,82	\$ 292,82	\$ 292,82	\$ 292,82	\$ 292,82	\$ 292,82	\$ 3.513,84
PUBLICIDAD	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 527,08
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	\$ 143,48	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 143,48
SERVICIO A DOMICILIO	\$ 131,77	\$ 131,77	\$ 131,77	\$ 131,77	\$ 131,77	\$ 131,77	\$ 131,77	\$ 131,77	\$ 131,77	\$ 131,77	\$ 131,77	\$ 131,77	\$ 1.581,23
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 878,46
MATERIA PRIMA	\$ 439,23	\$ 1.317,69	\$ 439,23	\$ 439,23	\$ 439,23	\$ 9	\$ 9	\$ 439,23	\$ 439,23	\$ 439,23	\$ 9	\$ 9	\$ 9.663,06
EMPAQUES	\$ 117,13	\$ 351,38	\$ 117,13	\$ 117,13	\$ 117,13	\$ 351,38	\$ 351,38	\$ 117,13	\$ 117,13	\$ 117,13	\$ 351,38	\$ 351,38	\$ 2.576,82
INTERNET	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 43,92	\$ 527,08

NAZHAELA DESIREÉ DE LA TORRE JÁCOME

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRENDIMIENTO ONLINE DE REPOSTERÍA REFINADA,
 UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024 113

TOTAL	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	7.012,94	7.982,17	6.869,46	6.869,46	6.869,46	7.982,17	7.982,17	6.869,46	6.869,46	6.869,46	8.055,38	8.055,38	88.286,97

% Tasa de retorno esperada	20%	% Aportes Propios	70%
% Interes del Banco	16,00%	% Aportes otros	30%
Impuestos	36,25%	WACC	17%