

INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICO PRIVADO
"EMILIO ROMERO PADILLA"

CARRERA PROFESIONAL DE GASTRONOMÍA Y ARTE CULINARIO
TRABAJO DE INVESTIGACIÓN



PLAN DE NEGOCIO PARA UNA CAFETERÍA - PASTELERÍA

PRESENTADO POR:
MELISSA MILAGROS GUERRA ALVARADO

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE: PROFESIONAL TÉCNICO
EN GASTRONOMÍA Y ARTE CULINARIO**

ASESOR: JOSE CARLOS FALCONI TUPIÑO

**IQUITOS – PERÚ
2022**

INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICO PRIVADO
"EMILIO ROMERO PADILLA"

CARRERA PROFESIONAL TÉCNICA EN GASTRONOMÍA Y ARTE
CULINARIO


APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTA TÍTULO PROFESIONAL
TÉCNICO



ECO. Juan Lavado Abanto
PRESIDENTE



MAG. Guido Carrascal Carranza
SECRETARIO



PROF. Eduardo Valera
VOCAL



CHEFF. José Carlos Falconi Tupiño
ASESOR

DEDICATORIA

Dedicado a mi amada familia quienes en su infinito amor siempre han estado respaldándome y apoyándome en todos los momentos de mi vida.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por su infinito amor y bondad hacia a mi persona, otorgándome una hermosa familia, con una maravillosa madre y una excepcional hija a las cuales adoro con todo mi corazón y que son los dos pilares fundamentales de mi vida. A mi amiga Sirce Castro; Licenciada en Negocios Internacionales y Turismo, quien me apoyo en el desarrollo de las actividades para la ejecución de este proyecto.

RESUMEN

La presente investigación estableció como objetivo general determinar la viabilidad para la creación de una Cafetería Pastelería en la ciudad de Iquitos.

La metodología de estudio es de tipo cuantitativa.

En los resultados se determinó la viabilidad comercial para la creación de una Cafetería Pastelería en la ciudad de Iquitos, encontrándose que las personas buscan consumir productos de una Cafetería Pastelería; de buena calidad y con un buen sabor. Respecto a la viabilidad técnica se determinó que las personas tienen preferencia en cuanto a la ubicación de la Cafetería Pastelería que se encuentra en la zona monumental y turística; que es el centro de la ciudad de Iquitos. Además, los clientes potenciales no se sienten satisfechos con la calidad, atención y diseño de los demás negocios a los que frecuentan.

Se obtuvo un VAN ECONOMICO de S/ 242,884.00 y un VAN FINANCIERO de S/ 241,167.45. Se obtuvo un TIR ECONOMICO de 195% y un TIR FINANCIERO de 310%, por lo cual se concluyó que la propuesta es rentable.

ABSTRAC

The present investigation established as a general objective to determine the feasibility for the creation of a coffee shop and pastry shop in the city of Iquitos.

The study methodology is quantitative.

The results determined the commercial viability for the creation of a bakery in the city of Iquitos, finding that people seek consume coffee shop products in search of good quality products and with a good taste. Regarding technical feasibility, it was determined that people have preference as to the location of the bakery that is located in the monumental and tourist area that is the center of the city of Iquitos. In addition, they are not satisfied with the quality of care and design of the other patisseries they frequent.

An ECONOMIC VAN of S/ **242,884.00** and a FINANCIAL VAN of S/ **241,167.45**. An ECONOMIC TIR of **195%** and a FINANCIAL TIR of **310%**, for which it was concluded that the proposal is profitable.

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
RESUMEN	4
ABSTRAC	5
1. LA EMPRESA.....	8
1.1. NOMBRE.....	8
1.2. VISIÓN DE LA EMPRESA.....	8
1.3. MISIÓN DEL NEGOCIO	8
1.4. OBJETIVOS.....	8
1.5. PROMOTORES.....	8
1.6. INFRAESTRUCTURA DISPONIBLE.....	9
2. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	9
2.1. ANÁLISIS DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	9
2.1.1. PRODUCTOS:.....	9
2.1.2. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO:.....	10
2.1.3. PRODUCTOS SUSTITUTOS:.....	10
2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	11
2.2.1. PÚBLICO OBJETIVO: (Determinación de la muestra).....	11
2.2.2. VENTAJA COMPETITIVA DE LA EMPRESA:.....	12
2.2.3. FACTORES QUE CONDICIONAN LA DEMANDA:.....	13
2.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA	13
2.3.1. IDENTIFICACIÓN DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES Y UBICACIÓN.....	13
2.3.2. PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COMPETIDORES.....	13
2.3.3. CAPACIDAD INSTALADA.....	14
2.4. COMERCIALIZACIÓN Y PRECIOS:.....	14
2.4.1. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN:.....	14
2.4.2. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN, PRECIOS Y PLAZA DE LOS PRODUCTOS:.....	15
3. ESTUDIO TÉCNICO DE LA PRODUCCIÓN.....	16
3.1. DISEÑO DEL PRODUCTO:.....	16
3.1.1. DISEÑO PRELIMINAR:.....	16
3.1.2. ELABORACIÓN DEL PROTOTIPO:.....	16
3.1.3. PRUEBA DEL PROTOTIPO: DEGUSTACIÓN:.....	18
3.1.4. INSUMOS PARA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS	19
3.2. PROCESO PRODUCTIVO.....	24
3.2.1. DIAGRAMAS DE OPERACIONES.....	24
3.2.2. CÁLCULO DEL COSTO DE LOS INSUMOS POR PRODUCTOS UNITARIO	32
3.2.3. ESTUDIO TÉCNICO DE LA PRODUCCIÓN.....	54
3.2.4. DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ÁREA DE TRABAJO:.....	55
4. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.....	56
4.1. INVERSIONES.....	56
4.1.1. <i>Las inversiones fijas se refiere a equipos, herramientas y utensilios de trabajo que se muestra en el cuadro N° 26.</i>	56
4.1.2. CAPITAL DE TRABAJO.....	58
4.1.3. FINANCIAMIENTO.....	60
5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	61
5.1. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA.....	61
5.2. FUNCIONES ESPECÍFICAS:.....	61

6. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO	62
6.1. PROYECCIÓN DE LAS VENTAS:	62
6.2. PROYECCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS	63
6.2.1. FLUJO DE CAJA	64
6.2.2. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	65
7. CONCLUSIONES	67
8. RECOMENDACIONES	68
9. BIBLIOGRAFÍA	69

1. LA EMPRESA.

1.1. NOMBRE.

El nombre pensado para nuestro negocio es: "Cathilu Coffee".

1.2. VISIÓN DE LA EMPRESA

"Convertirnos en la primera opción de compra de refrigerios y pasteles en el sector seleccionado de la ciudad de Iquitos"

1.3. MISIÓN DEL NEGOCIO

"Lograr la satisfacción del cliente interno y externo como prioridad y establecer buenas relaciones con nuestros proveedores, la comunidad y el medio ambiente"

1.4. OBJETIVOS

- Ingresar al mercado ofreciendo una variedad de productos atractivos en la presentación, sabor y precio.
- Satisfacer las expectativas del cliente el uso de canales variados de retroalimentación.
- Introducir periódicamente nuevos productos o presentaciones, ofertas y promociones, considerando las expectativas de los clientes, con la finalidad de retener a los antiguos y ganar nuevos clientes.
- Establecer buenas relaciones con los proveedores, a fin de obtener mejoras en la calidad de los productos que adquirimos, mejores precios e información sobre nuevos productos y su uso más eficiente.
- Trabajar con insumos de primera calidad para obtener también productos de primera calidad.
- Trabajar en función de hacer más eficientes nuestros procesos, revisándolos continuamente para obtener una producción y servicio más fluido, eficaz y rentable.

1.5. PROMOTORES

Entre nuestros promotores tenemos a la anfitriona y modelo:

- Michelle Guerra Alvarado, quien se encargará de promocionar los productos y servicios en forma presencial y a través del uso de redes sociales.

1.6. INFRAESTRUCTURA DISPONIBLE

Tenemos la oportunidad de acceder a un local familiar ad-hoc para instalar el negocio en condiciones apropiadas. Que, a su vez, es un amplio y espacioso local para el desarrollo de nuestras actividades, ubicado en calle García Sáenz N° 558.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. ANÁLISIS DEL PRODUCTO O SERVICIO

2.1.1. PRODUCTOS:

Tenemos una amplia carta de productos a ofrecer, entre los cuales tenemos:

- Torta de Chocolate c/Fudge.
- Crema Volteada.
- Torta de Zanahoria.
- Pie de Limón.
- Pie de Manzana.
- Chicha Morada.
- Sándwich de Pollo.
- Butifarra.
- Sándwich Cathilu.
- Sándwich de Lomo Fino con Farcito.
- Club Sándwich.
- Espresso.
- Americano.
- Capuccino.
- Vainilla Latte.
- Mocaccino.
- Fresa Cream Frapuccino.
- Chocolate Cream Frapuccino.
- Vainilla Cream Frapuccino.
- Frapuccino de Café.
- Mocca Frapuccino.
- Caramel Frapuccino.

2.1.2. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO:

- Gastronomía top, acorde distintos tipos de clientes.
- Precios estándar, acorde a las diferentes economías de los clientes.
- Atención a pedido.
- Trato personalizado, reconociendo a los clientes continuos.
- Instalaciones adecuadas, con todos los servicios básicos (agua luz, desagüe), además de ofrecer salón para banquetes, atención las 24 horas (previa coordinación).
- Ofrecemos servicios extras como: estacionamiento gratuito, wifi, servicio de guardiana de equipajes, entre otros.
- Comunicación efectiva en español e inglés.
- Ofrecemos reservas.
- Contamos con sala de esperas, un hall amplio, con periódicos, revistas, etc., para su entretenimiento mientras esperan a la atención.
- Staff de profesionales adecuados, con trato amable; los cuales proporcionan una experiencia agradable durante la estancia de los clientes.
- Cada 3 meses, se lanzarán prototipos de productos nuevos; para su degustación y prueba en el mercado.
- Cada 6 meses se innovará la carta de nuestros productos, para darle un nuevo enfoque y una nueva cara a la empresa.
- Anualmente, se renovará la infraestructura del local, nuevos colores, cambiar la forma y aspecto del local; por lo cual, se espera renovarnos y atraer a nueva clientela; por su modernidad, y/o extravagancia.
- Nuestra ubicación es preferencial; atractiva, céntrico y de fácil acceso (zona segura de robos, de multas y demás).
- Se entregará merchandising a nuestros clientes; para fidelizarlos aún más.
- Se creará un plan de medios, para promocionar al local y a nuestros productos.

2.1.3. PRODUCTOS SUSTITUTOS:

Los desayunos regionales ofrecidos en los llamados “Huariques de la Ciudad de Iquitos”, constituidos por: chilcanos y mazamorra de pescado, pescado frito con yuca, chaufa con chorizo y/ cecina, juanes, refrescos con frutos de la estación, chapo, masato.

Los quioscos; quienes ofrecen arroz chaufa, sándwiches, gaseosas, galletas, refrescos.

Las pastelerías ubicadas en el centro de la ciudad constituyen competencia principalmente para tortas y bocaditos para eventos especiales.

Los refrigerios no constituyen competencia en el centro por cuanto están orientados al público que trabaja en el área y a las personas de tránsito por diversos motivos, lo cual no afectaría la venta de refrigerios en nuestra área de influencia.

Así mismo, existen otros productos sustitutos para los refrigerios como los productos en conserva (platanitos, papitas, chizitos y otros productos semejantes), para los refrescos y jugos, el yogurt envasado, los refrescos y bebidas embotellados.

Entre los productos sustitutos ofrecidos en la competencia directa tal como se muestra en el cuadro N° 01.

CUADRO N° 01- COMPARACIÓN ENTRE NUESTROS PRODUCTOS Y LOS SUSTITUTOS

<i>Productos</i>	<i>Productos Sustitutos</i>
Torta de Chocolate c/Fudge	Keke de Chocolate
Crema Volteada	Leche Asada
Torta de Zanahoria	Keke de Naranja
Pie de Limón	Cheescake de Limón
Pie de Manzana	Cheescake Tortuga
Chicha Morada	Refresco de Maracuya
Sándwich de Pollo	Sándwich de Asado
Butifarra	Sándwich de Lechón
Sándwich Cathilu	Triple de Pollo
Sándwich de Lomo Fino con Farcito	Hamburguesa de Carne
Club Sándwich	Triple Vegetariano
Expreso	Café Pasado
Americano	Café Pasado
Capuccino	Café con Leche
Vainilla Latte	Café con Leche
Mocaccino	Café con Chocolate y Leche
Fresa Cream Frapuccino	Jugo de Fresa
Chocolate Cream Frapuccino	Jugo de Ungurahui
Vainilla Cream Frapuccino	Jugo Surtido
Frapuccino de Café	Cremolada de Café
Mocca Frapuccino	Cremolada de Ungurahui
Caramel Frapuccino	Cremolada de Café

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda de nuestro proyecto está orientado a la gran necesidad de un número importante consumidores en nuestro rubro de acuerdo al reflejo de nuestro estudio de mercado.

2.2.1. PÚBLICO OBJETIVO: (Determinación de la muestra)

Para el caso de la venta de tortas tenemos el siguiente mercado: 1600 familias por 5 miembros hacen un total de 8000 habitantes. Suponiendo que solo el 20% del total de familias adquiere una torta al año, la venta significaría 320 al año repartidos entre los diferentes tipos de torta. Nuestro público objetivo para tortas son 27 unidades al mes y un promedio de 7 unidades a la semana.

El público objetivo para los refrigerios como brownis, pie de limón, pie de manzana, mazamorra morada, etc., es el 0.5% de la población escolar, equivalente a 22.5 que 5 días a la semana llevan lonchera o refrigerio a su centro educativo cuyo costo promedio es de S/.4.00 (cuatro nuevos soles).

Para los refrescos y cremoladas, el público objetivo está constituido por los compradores de los mercados, los transeúntes de la calle, los escolares, y los residentes del sector, que, por ser productos de consumo masivo, se estima un promedio de 50 vasos diarios 6 días a la semana.

Iquitos, tiene una población estudiada al 2022 de 500,000 habitantes, comprendida por los pobladores que viven en los diferentes distritos que son San Juan, Belén, Punchana e Iquitos. Por el tipo de negocio, hace que nuestra muestra represente el 1.6% de la población de los cuatro distritos. (FUENTE: INEI)

2.2.2. VENTAJA COMPETITIVA DE LA EMPRESA:

En comparación a nuestros competidores, ninguna empresa ofrece los mismos servicios que nosotros; en cuanto a calidad y servicio.

En el área de influencia de la empresa no se encuentran pastelerías ni venta de refrigerios con las características de presentación, higiene y variedad que nosotros como empresa presentamos.

Nuestra ventaja competitiva será el servicio que ofrecemos.

Los famosos huariques, los cuales ofrecen desayunos tradicionales, teniendo como público objetivo, a las personas que hacen sus compras cerca a centros de abastos. Nuestra empresa presentará como oferta una variedad de pastelillos, sándwiches, jugos y refrescos, en forma individual o en combos a precios accesibles a las características económicas de las personas que residen en la zona, así como, tortas decoradas y sin decorar para eventos especiales o en porciones individuales. Estos productos podrán ser consumidos en el mismo local de la empresa o para ser consumidos fuera. Los productos que sean adquiridos para llevar serán despachados en envases desechables apropiados. La diferencia con los productos alternativos que ofrecen los pequeños puestos de venta callejeros, son la higiene, la limpieza, la presentación y el precio de nuestros productos. Partiendo del principio que nuestra empresa es formal, estamos obligados a cumplir con las normas administrativas, de seguridad e higiene, que garanticen productos seguros para el consumidor.

Los procesos de elaboración de nuestros productos garantizan no solo la salud del consumidor, sino también la calidad en la preparación y entrega, considerando que nuestro personal tiene la capacitación apropiada para la producción y el servicio a nuestros clientes.

2.2.3. FACTORES QUE CONDICIONAN LA DEMANDA:

Entre los que tenemos a:

- Gustos y preferencias del consumidor.
- Ingresos del consumidor.
- Precios de los productos.
- Tamaño y composición de la población puede afectar la demanda. Por ejemplo: a mayor población femenina, mayor será el consumo en las cafeterías.

2.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

A nuestros competidores los podemos agrupar en tres: 1) Los vendedores de desayunos en el interior y la periferia de los mercados, 2) las pastelerías ubicadas en el centro de la ciudad y 3) los quioscos ubicados dentro de las instituciones educativas que expenden refrigerios a los escolares y al personal docente y no docente.

2.3.1. IDENTIFICACIÓN DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES Y UBICACIÓN.

Nuestros principales competidores se muestran en el cuadro N° 02

CUADRO N° 02 - IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES

ITEM	EMPRESA COMPETIDORA	UBICACIÓN
1	VANILLA CAFETERÍA	NAPO N° 552
2	PILI CAFÉ	DOS DE MAYO N° 657
3	CAFETERÍA CAFEZINHO	FITZCARRALD N° 191
4	LOS PORTALES	PROSPERO / MORONA
5		SARGENTO LORES 5TA CUADRA
6	GUSTITOS	LORETO 7ma CUADRA

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

2.3.2. PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COMPETIDORES.

Los productos que ofrecen los competidores en su mayoría son iguales o similares a los productos que ofrecemos, entre los cuáles tenemos:

Jugos y/o refrescos de frutas de la estación, kekes y pasteles, frappes, pie's, sándwiches y /o platos de fondo, entre otros.

2.3.3. CAPACIDAD INSTALADA.

De acuerdo a nuestros equipos, instalaciones y recursos disponibles, la empresa en particular está en la capacidad instalada de producir de acuerdo al siguiente detalle: (CUADRO N° 03)

CUADRO N° 03 - PRODUCCIÓN POR TIPO DE PRODUCTO

PRODUCTO	PROD. (x DÍA)	PROD. (x MES)	PROD. (x AÑO)
Torta de Chocolate c/Fudge (1 ración)	30	900	10800
Crema Volteada (1 ración)	40	1200	14400
Torta de Zanahoria (1 ración)	20	600	7200
Pie de Limón (1 ración)	10	300	3600
Pie de Manzana (1 ración)	20	600	7200
Chicha Morada (1 vaso)	30	900	10800
Sándwich de Pollo (1 ración)	15	450	5400
Butifarra (1 ración)	10	300	3600
Sándwich Cathilu (1 ración)	15	450	5400
Sándwich de Lomo Fino con Farcito (1 ración)	20	600	7200
Club Sándwich (1 ración)	10	300	3600
Expresso (1 ración)	10	300	3600
Americano (1 ración)	20	600	7200
Capuccino (1 ración)	20	600	7200
Vainilla Latte (1 ración)	10	300	3600
Mocaccino (1 ración)	8	240	2880
Fresa Cream Frapuccino (1 ración)	20	600	7200
Chocolate Cream Frapuccino (1 ración)	20	600	7200
Vainilla Cream Frapuccino (1 ración)	30	900	10800
Frapuccino de Café (1 ración)	10	300	3600
Mocca Frapuccino (1 ración)	15	450	5400
Caramel Frapuccino (1 ración)	20	600	7200

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

2.4. COMERCIALIZACIÓN Y PRECIOS:

2.4.1. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN:

Inicialmente, las ventas estarán orientadas al público que consuma en el local mismo de la empresa, y para llevar. Posteriormente, se formará una fuerza de ventas para ofrecer los productos fuera del local, tal como los centros educativos, coliseo cerrado, Estadio, piscina municipal, etc. Se proyecta colocar los productos en lugares de mucha concentración de personas; como en el caso de eventos deportivos, ferias, plazas, entre otros. Así mismo, colocar aquellos productos más resistentes a la perecibilidad en las bodegas del entorno.

2.4.2. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN, PRECIOS Y PLAZA DE LOS PRODUCTOS:

La estrategia de promoción de los productos, se realizará a través del reparto de volantes en las urbanizaciones aledañas, en la puerta de las instituciones educativas, en los mercados, a los transeúntes del sector, en la puerta de los centros deportivos y a través de las redes sociales.

La estrategia de precios, se proyecta promover la venta ofreciendo precios por debajo del mercado, considerando no afectar los costos con el objetivo de introducir nuestros productos al mercado. Así mismo, se considerará características diferenciales que nos permitan lograr que los clientes objetivos, vean como atractivas nuestras ofertas.

La estrategia de la plaza, el negocio estará ubicado en calle García Sáenz N° 558. El cliente estará cerca del negocio, su atención será presencial, siguiendo toda la normatividad sobre la bioseguridad.

3. ESTUDIO TÉCNICO DE LA PRODUCCIÓN

3.1. DISEÑO DEL PRODUCTO:

Para proceder a determinar el diseño de cada producto, se elaborará una receta previa, la cual será procesada, sometida a degustación y establecer sus costos. Si no es conforme se procederá a efectuar las correcciones necesarias, vuelta a procesar, degustar y establecer sus costos. Sólo aquellos productos que hayan pasado satisfactoriamente estas pruebas serán considerados en la oferta de la empresa.

3.1.1. DISEÑO PRELIMINAR:

En el diseño preliminar de los productos, pues planteamos una receta, con una forma o diseño innovador; generando algún valor agregado, el cual sea innovador y diferente.

3.1.2. ELABORACIÓN DEL PROTOTIPO:

Se realizaron varias pruebas del producto, "Torta de Chocolate con Fudge", entre las que resaltaron:

Torta de Chocolate con Topping de Rulos de Chocolate



Torta de Chocolate con Almendras Fileteadas



Torta de Chocolate con Fudge



3.1.3. PRUEBA DEL PROTOTIPO: DEGUSTACIÓN:

Se hicieron tres prototipos de Torta de Chocolate y se dieron a degustar:

Torta de Chocolate con Topping de Rulos de Chocolate



Torta de Chocolate con Almendras Fileteadas



Torta de Chocolate con Fudge



3.1.4. INSUMOS PARA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS

a. *Especificaciones técnicas de insumos: Torta De Chocolate Relleno Con Fudge*

Para el keke:

- Leche entera.
- Vinagre.
- Huevos frescos de gallina.
- Aceite vegetal.
- Harina sin preparar.
- Polvo de hornear.
- Bicarbonato de sodio.
- Cocoa o cacao en polvo.
- Sal.
- Azúcar rubia.
- Manjar blanco.
- Esencia de vainilla.

Para el fudge:

- Mantequilla.
- Leche evaporada.
- Leche condensada.
- Azúcar blanca.
- Cocoa.

b. *Especificaciones técnicas: Crema Volteada*

- Leche condensada.
- Leche evaporada.
- Azúcar Blanca.
- Agua.
- Esencia de Vainilla
- Huevos.

Para acaramelar el molde: azúcar y agua

c. *Especificaciones técnicas: Torta de zanahoria*

- Harina sin preparar.
- Azúcar Blanca.
- Aceite vegetal.
- Huevos.
- Polvo de hornear.
- Sal.
- Bicarbonato de sodio.
- Zanahoria rallada.
- Limón.
- Pasas.
- Pecanas.

d. Especificaciones técnicas: Pie de limón

- Galletas de vainilla
- Margarina
- Leche condensada
- Huevos de gallina
- Limones
- Azúcar blanca

e. Especificaciones técnicas: Pie de manzana

Para la masa:

- Harina
- Mantequilla
- Agua tibia
- Azúcar
- Esencia de vainilla

Para el relleno:

- Leche evaporada
- Yema de huevo
- Azúcar
- Maicena
- Manzanas grandes
- Mantequilla
- Canela en polvo
- Clara de huevo

f. Especificaciones técnicas: Chicha Morada

- Maíz morado.
- Cáscara de piña.
- Limón.
- Clavo de olor.
- Canela entera.
- Agua.
- Azúcar.

g. Especificaciones técnicas: Sandwich de Pollo.

- Pan Yema.
- Pechuga de Pollo.
- Mayonesa.
- Papas al hilo.
- Lechuga.
- Tomate.

h. Especificaciones técnicas: Butifarra.

- Pan Baguetino.
- Jamón del país.
- Lechuga.
- Sarsa criolla.

i. Especificaciones técnicas: Sandwich Cathilu.

- Pan Pullman.
- Pechuga de Pollo.
- Jamón inglés.
- Queso edam.
- Mantequilla.
- Huevo.
- Tocino.
- Mayonesa.
- Salsa bechamel.
- Queso parmesano.

j. Especificaciones técnicas: Sandwich de Lomo Fino con farcito.

- Pan ciabatta.
- Lomo fino a la parrilla.
- Mantequilla.
- Salsa bechamel.
- Champiñones.

k. Especificaciones técnicas: Club Sandwich.

- Pan pullman.
- Pollo.
- Tocino.
- Tomate.
- Huevo.
- Mayonesa.
- Mantequilla.
- Papas fritas.
- Lechuga.

l. Especificaciones técnicas: Expresso.

- Granos de Café Tostado.
- Agua.
- Azúcar.

m. Especificaciones técnicas: Americano.

- Granos de Café Tostado.
- Agua.
- Azúcar.

n. Especificaciones técnicas: Cappuccino.

- Granos de Café Tostado.
- Agua.
- Leche vaporizada.
- Azúcar.

o. Especificaciones técnicas: Vainilla Late.

- Granos de Café Tostado.
- Agua.
- Leche vaporizada.
- Jarabe de vainilla.
- Azúcar.

p. Especificaciones técnicas: Mocaccino.

- Granos de Café Tostado.
- Agua.
- Leche vaporizada.
- Fudge.
- Azúcar.

q. Especificaciones técnicas: Fresa Cream Frappuccino.

- Fresa.
- Leche.
- Hielo en cubos.
- Jarabe de goma.
- Chantilly.
- Topping de fresa.

r. Especificaciones técnicas: Chocolate Cream Frappuccino.

- Fudge.
- Leche.
- Hielo en cubos.
- Jarabe de goma.
- Chantilly.
- Topping.

s. Especificaciones técnicas: Vainilla Cream Frappuccino.

- Jarabe de Vainilla.
- Leche.
- Hielo en cubos.
- Chantilly.
- Jarabe de goma.

t. Especificaciones técnicas: Frappuccino de Café.

- Shot de Café.
- Leche.
- Hielo en cubos.
- Chantilly.
- Jarabe de goma.

u. Especificaciones técnicas: Moca Frappuccino.

- Shot de Café.
- Fudge.
- Leche.
- Hielo en cubos.
- Jarabe de goma.
- Chantilly.
- Topping.

v. Especificaciones técnicas: Caramel Frappuccino.

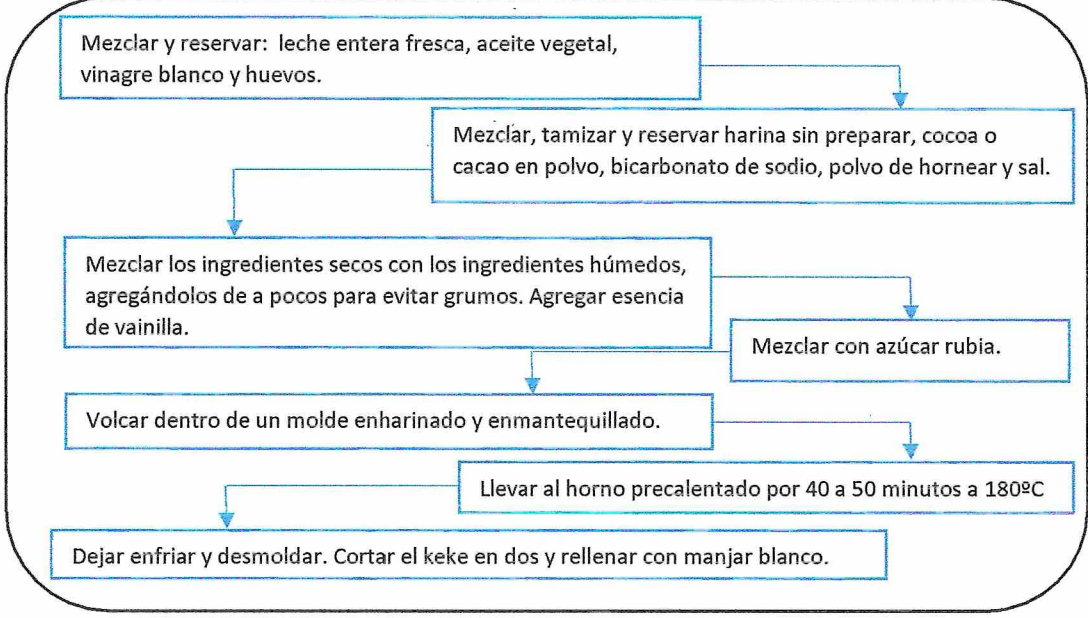
- Shot de Café.
- Jarabe de Caramelo.
- Leche.
- Hielo en cubos.
- Jarabe de goma.
- Chantilly.
- Topping de Caramelo.

2. PROCESO PRODUCTIVO.

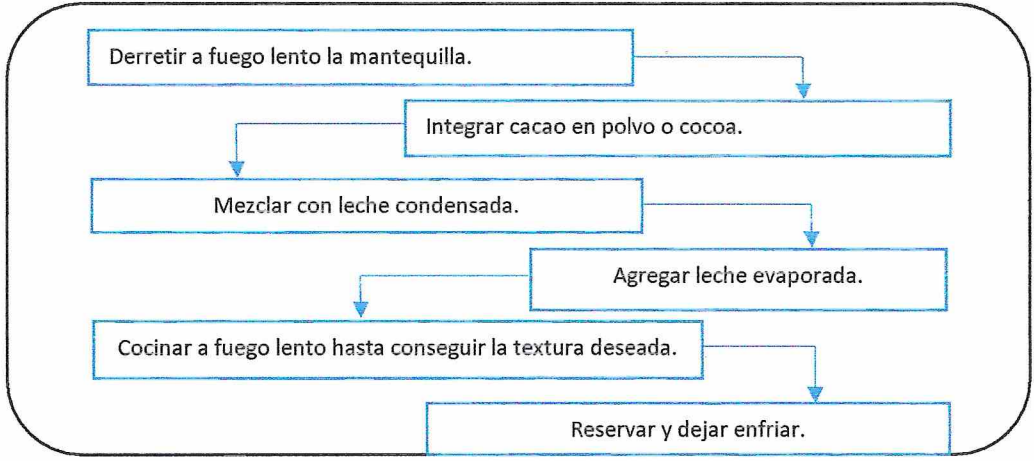
3.2.1. DIAGRAMAS DE OPERACIONES

a. Diagrama de Operaciones de la Torta de Chocolate

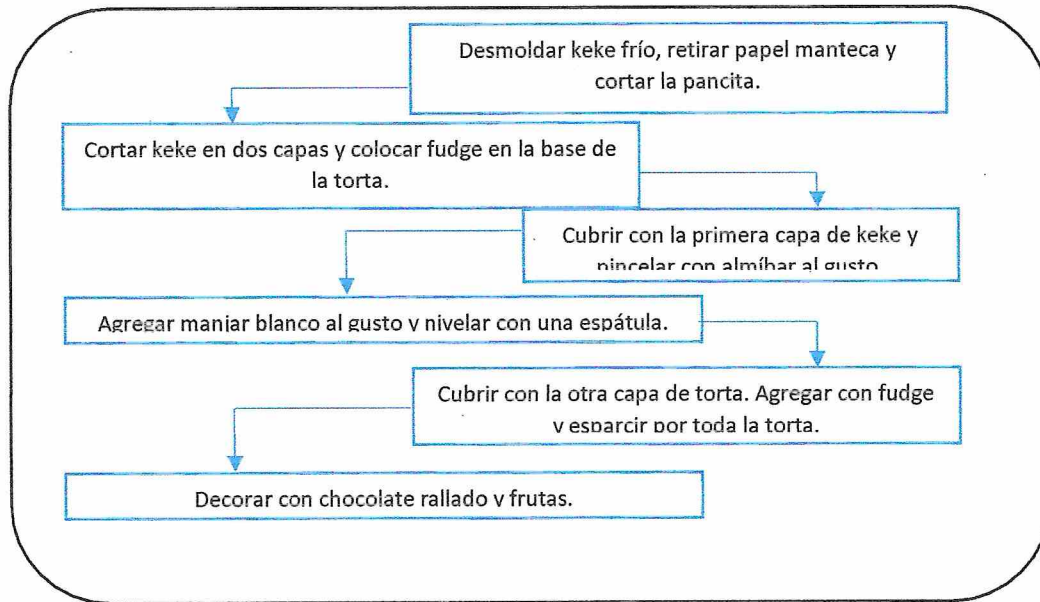
Para el keke de Chocolate:



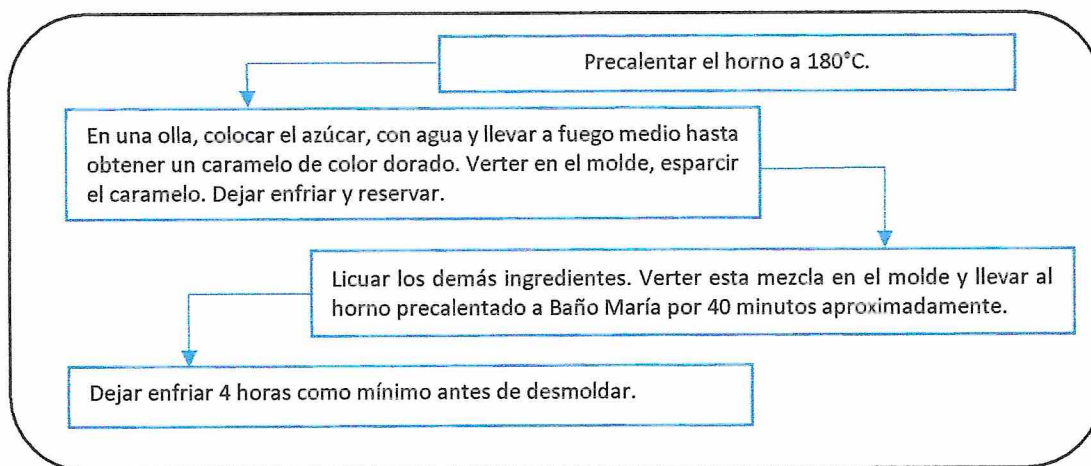
Para el fudge casero:



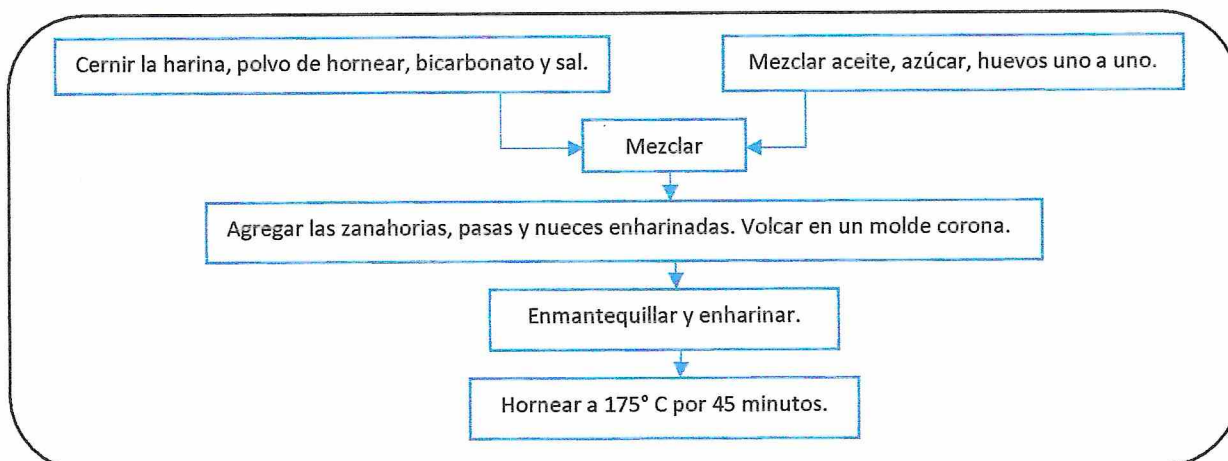
Para montar la torta de chocolate:



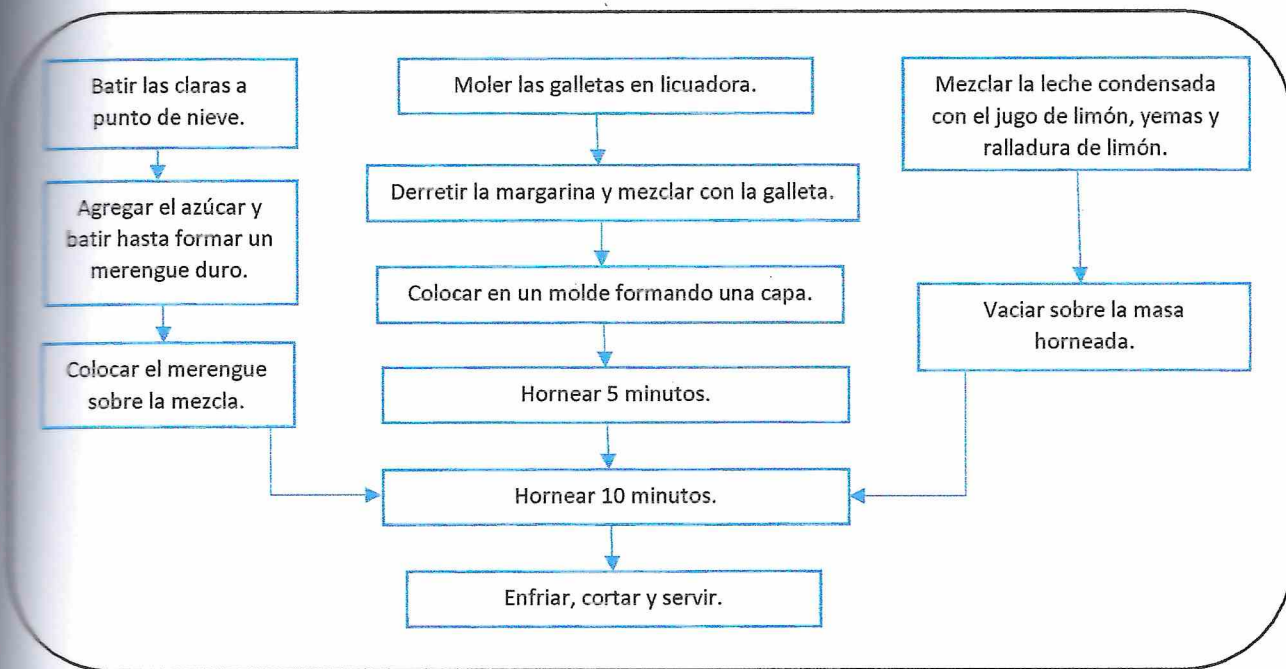
b. Diagrama de Operaciones para la Crema Volteada



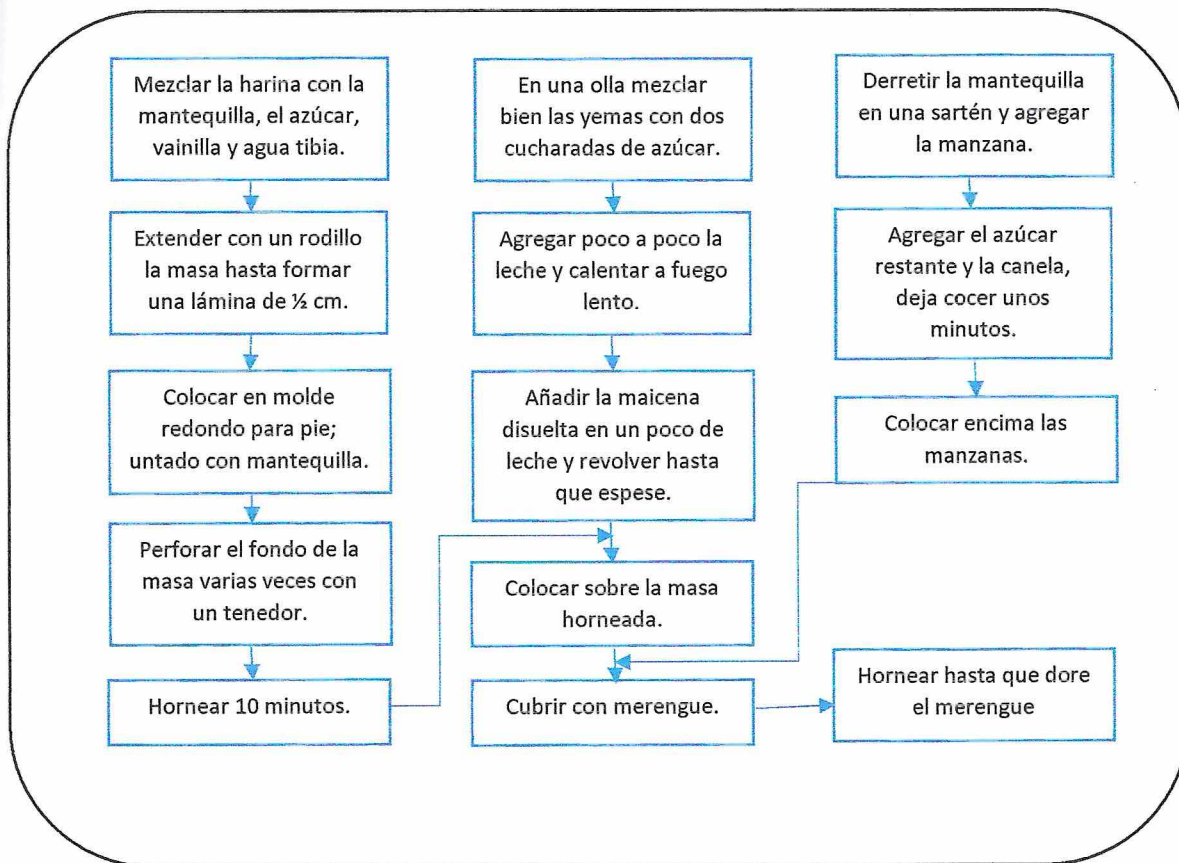
c. Diagrama de Operaciones para la Torta de Zanahoria



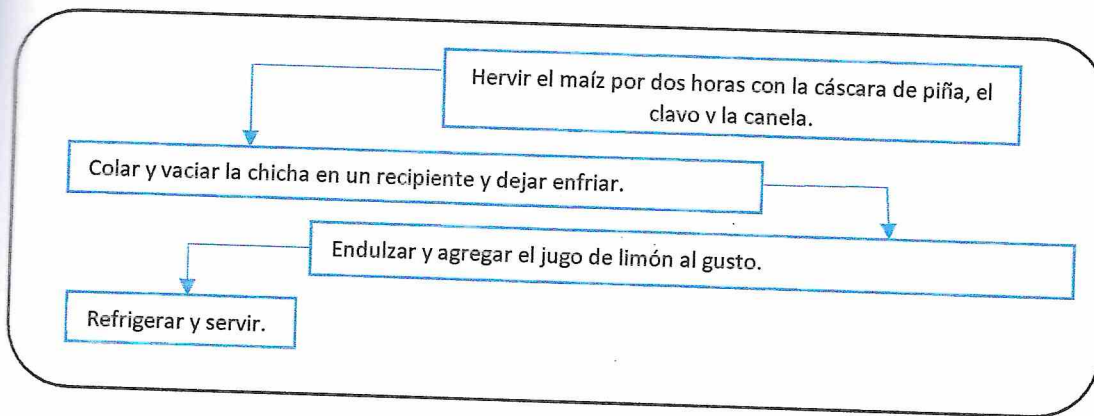
d. *Diagrama de Operaciones para el Pie de Limón*



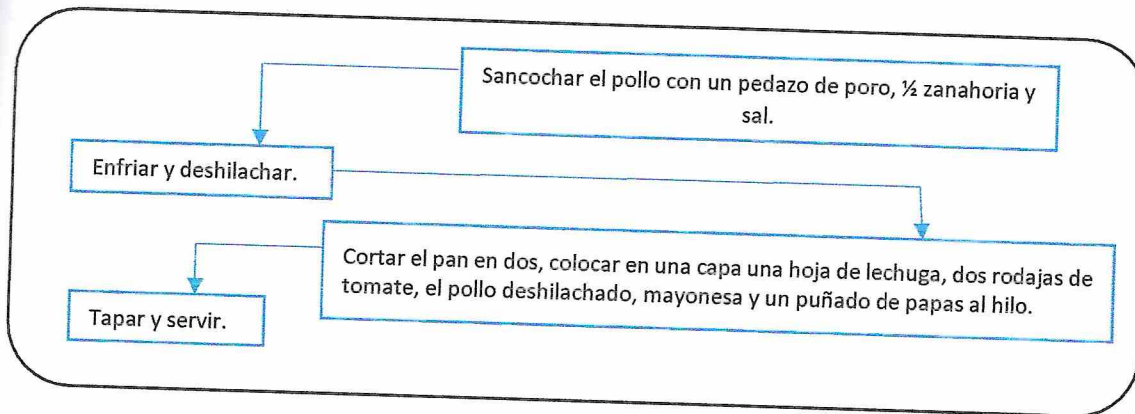
e. *Diagrama de Operaciones para el Pie de Manzana*



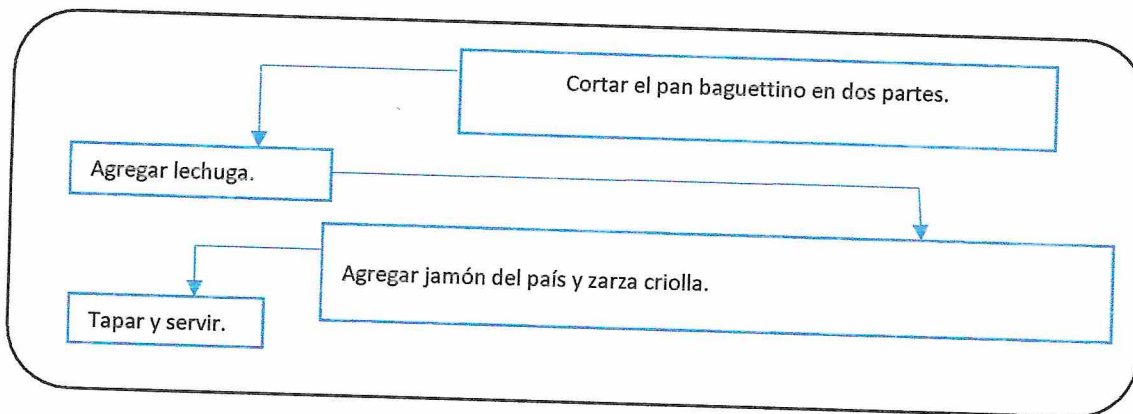
f. *Diagrama de Operaciones para la Chicha Morada*



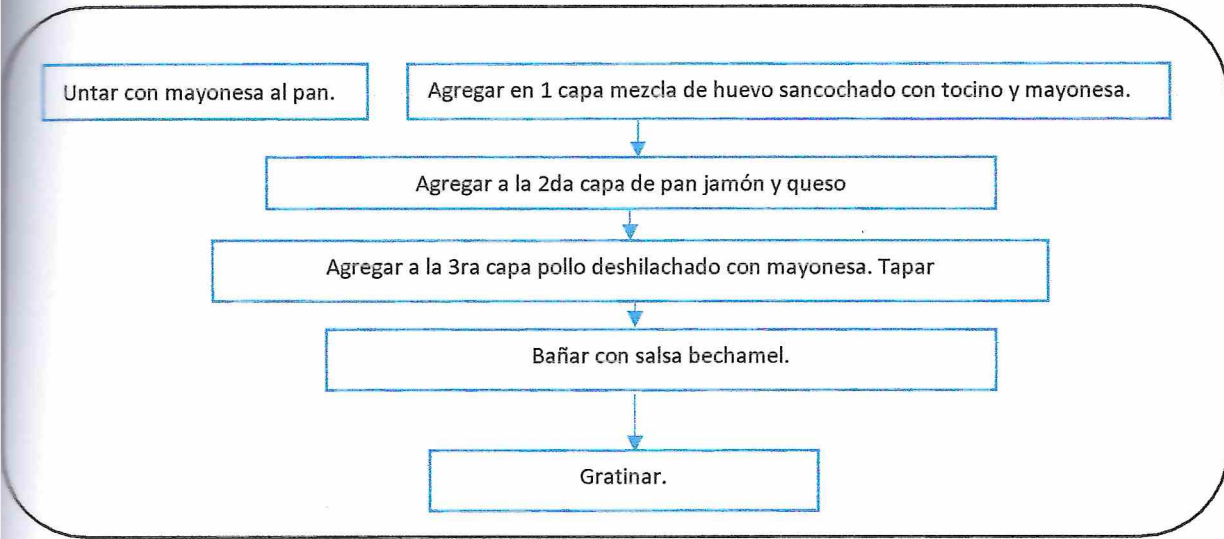
g. *Diagrama de Operaciones para el Sandwich de Pollo.*



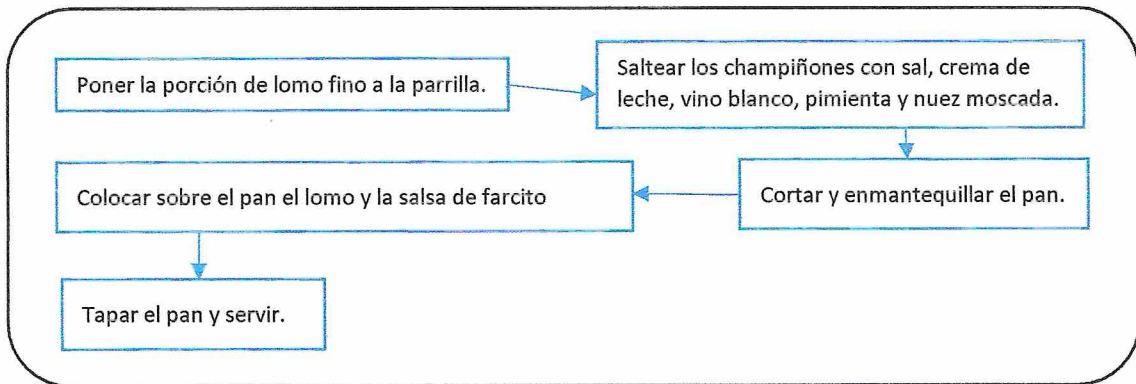
h. *Diagrama de Operaciones para la Butifarra.*



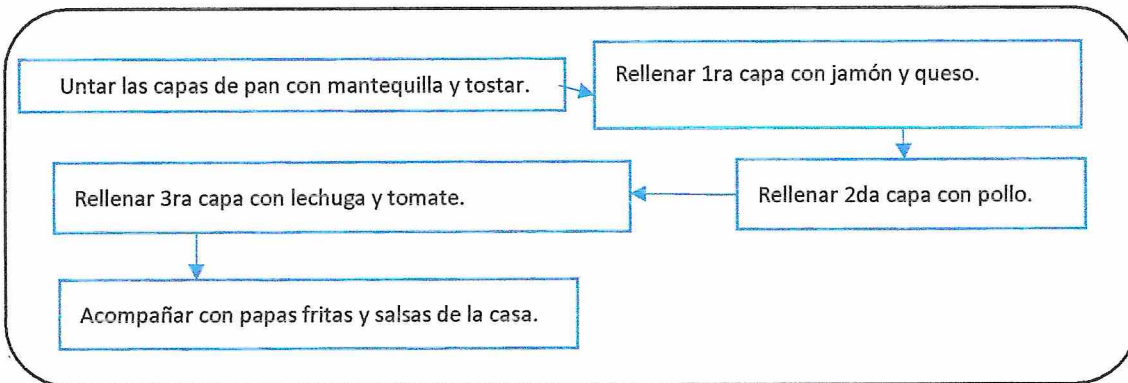
i. *Diagrama de Operaciones para el Sandwich Cathilu.*



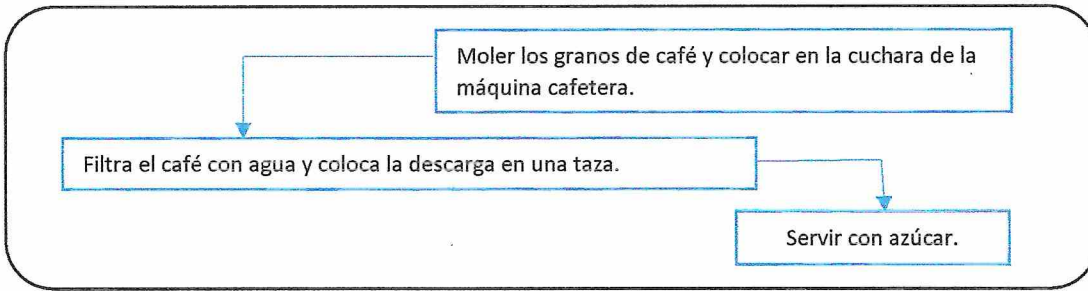
j. *Diagrama de Operaciones para el Sandwich de Lomo Fino con farcito.*



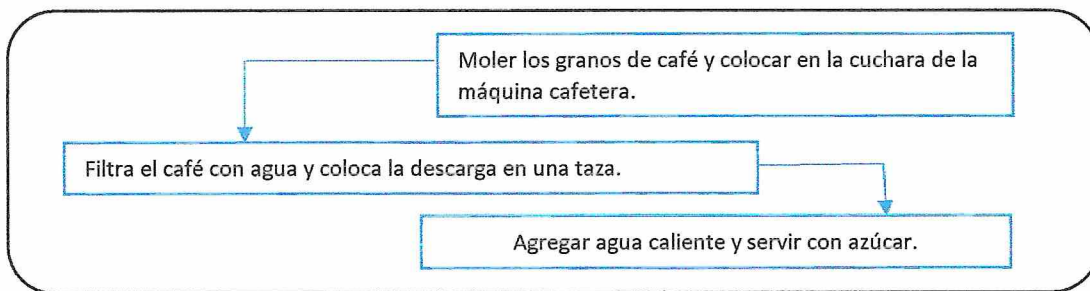
k. *Diagrama de Operaciones para el Club Sandwich.*



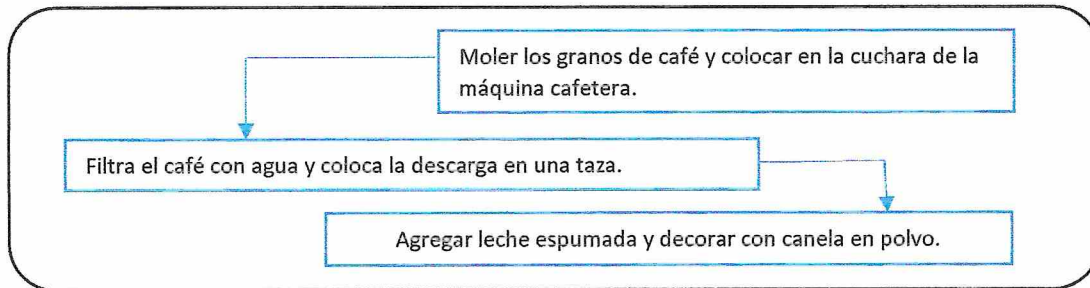
l. Diagrama de Operaciones para el Espresso.



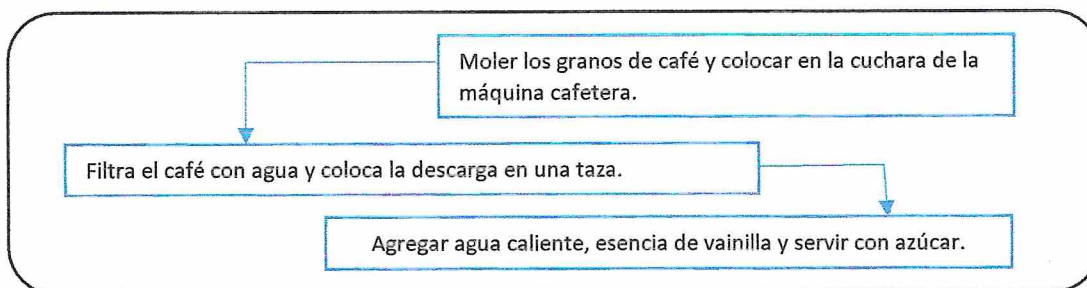
m. Diagrama de Operaciones para el Americano.



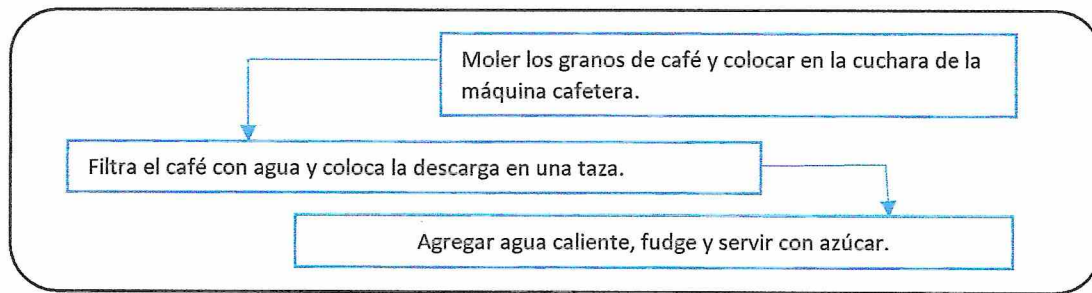
n. Diagrama de Operaciones para el Cappuccino.



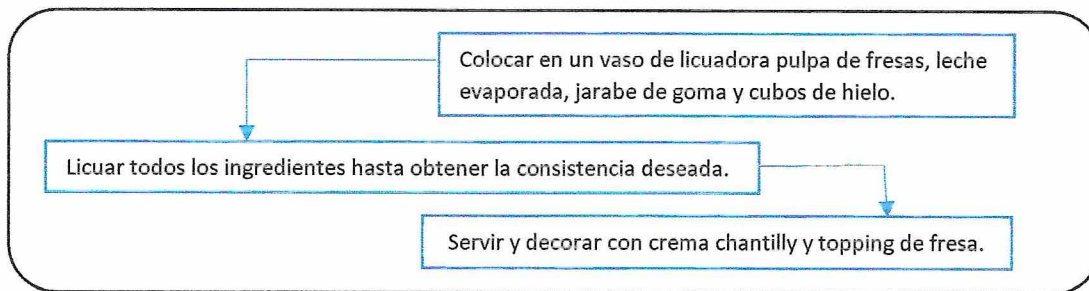
o. Diagrama de Operaciones para el Vainilla Latte.



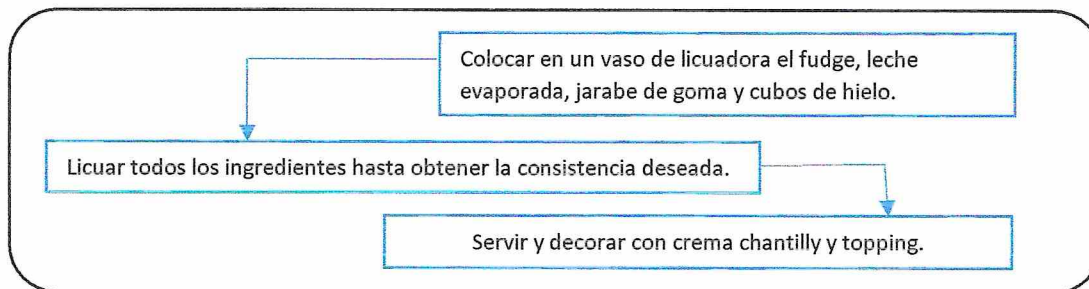
p. Diagrama de Operaciones para el Mocaccino.



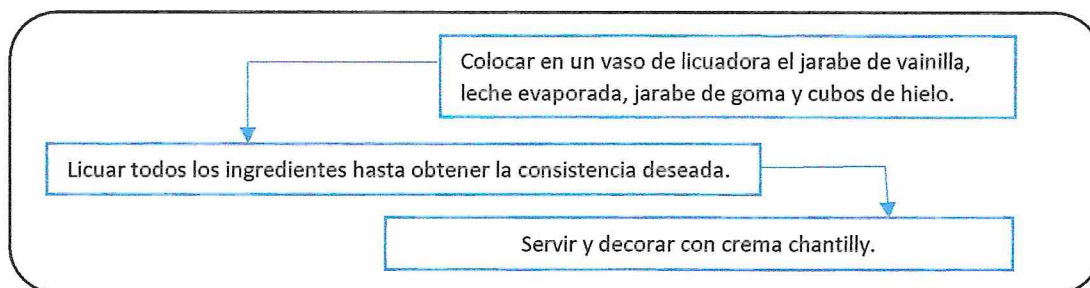
q. Diagrama de Operaciones para el Fresa Cream Frapuccino.



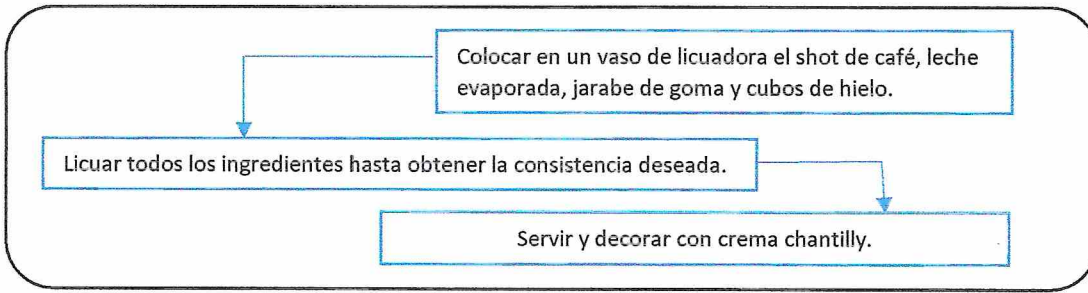
r. Diagrama de Operaciones para el Chocolate Cream Frapuccino.



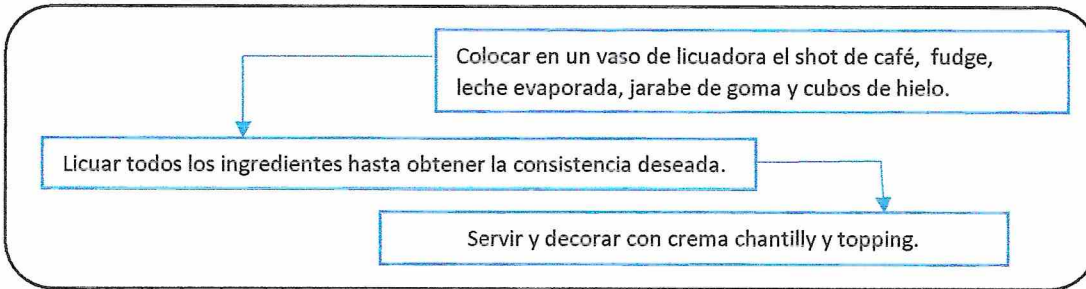
s. Diagrama de Operaciones para el Vainilla Cream Frapuccino.



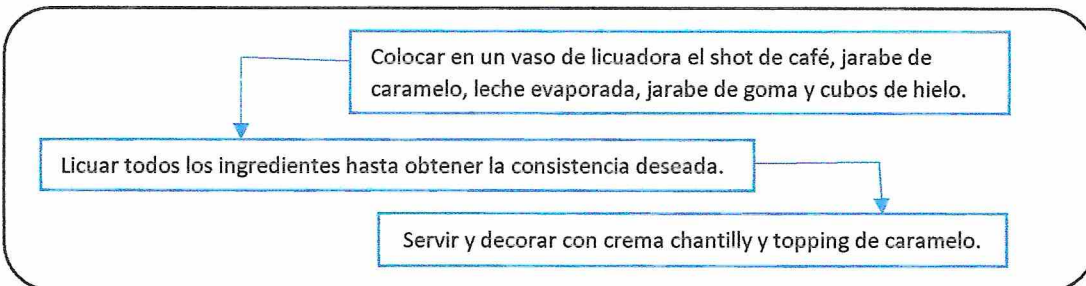
t. *Diagrama de Operaciones para el Frapuccino de Café.*



u. *Diagrama de Operaciones para el Mocca Frapuccino.*



v. *Diagrama de Operaciones para el Caramel Frapuccino.*



3.2.2. CÁLCULO DEL COSTO DE LOS INSUMOS POR PRODUCTOS UNITARIO

Costos para elaborar una Torta de Chocolate c/Fudge (12 raciones)

CUADRO N° 04 – COSTO DE TORTA DE CHOCOLATE

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
KEKE				
HARINA SIN PREPARAR	0.375	KG	5.00	1.875
HUEVOS FRESCOS DE GALLINA	4	UND	0.60	2.40
BICARBONATO DE SODIO	0.025	KG	15.00	0.375
COCOA	0.060	KG	12.00	0.72
LECHE ENTERA	1.25	LATA	3.50	4.375
ACEITE VEGETAL	0.375	LITRO	9.00	3.375
AZUCAR RUBIA	0.500	KG	4.00	2.00
SAL	0.020	KG	1.00	0.02
ESENCIA DE VAINILLA	0.005	LITRO	14.00	0.07
VINAGRE	0.015	LITRO	2.00	0.03
POLVO DE HORNEAR	0.010	GR	2.00	1.00
MANJAR BLANCO	0.500	KG	18.00	9.00
FUDGE				
MANTEQUILLA	0.020	KG	14.00	0.28
LECHE EVAPORADA	1	LATA	3.50	3.50
LECHE CONDENSADA	1	LATA	5.50	5.50
AZÚCAR BLANCA	0.200	KG	4.00	0.80
COCOA	0.125	KG	12.00	1.5
TOTAL GENERAL				36.82

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar Crema Volteada (10 raciones)

CUADRO N° 05 – COSTO DE CREMA VOLTEADA

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
LECHE EVAPORADA	1	LATA	3.50	3.50
LECHE CONDENSADA	1	LATA	5.50	5.50
HUEVOS	6	UND	0.60	3.60
AZÚCAR BLANCA	0.200	KG	4.00	0.80
ESENCIA DE VAINILLA	0.005	LITRO	14.00	0.07
TOTAL GENERAL				13.47

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar Torta de Zanahoria (12 unidades)

CUADRO N° 06 – COSTO DE TORTA DE ZANAHORIA

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (\$/)	P.TOTAL (\$/)
HARINA SIN PREPARAR	0.375	KG	5.00	1.875
AZUCAR BLANCA	0.400	KG	4.00	1.60
ACEITE VEGETAL	0.312	LITRO	9.00	2.808
HUEVOS	4	UND	0.60	2.40
POLVO DE HORNEAR	0.020	GR	2.00	2.00
SAL	0.010	KG	1.00	0.01
BICARBONATO DE SODIO	0.010	KG	15.00	0.15
ZANAHORIA RALLADA	0.250	KG	6.00	1.50
LIMÓN	1	UND	0.50	0.50
PASAS	0.050	KG	14.00	0.70
PECANAS	0.050	KG	100.00	5.00
TOTAL GENERAL				18.543

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar Pie de Limón (8 raciones)

CUADRO N° 07 – COSTO DE PIE DE LIMÓN

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
GALLETA DE VAINILLA	1	PQTE x 6	3.50	3.50
MARGARINA	0.100	KG	14.00	1.40
LECHE CONDENSADA	1	LATA	5.50	5.50
HUEVOS	3	UND	0.60	1.80
LIMÓN	3	UND	0.50	1.50
AZÚCAR BLANCA	0.100	KG	4.00	0.40
TOTAL GENERAL				14.10

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar un Pie de Manzana (10 raciones)

CUADRO N° 08 – COSTO DE PIE DE MANZANA

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
MASA				
HARINA SIN PREPARAR	0.500	KG	5.00	2.50
MANTEQUILLA	0.100	KG	14.00	1.40
AZÚCAR BLANCA	0.025	KG	4.00	0.10
ESENCIA DE VAINILLA	0.005	LITRO	14.00	0.07
RELLENO				
LECHE EVAPORADA	1	LATA	3.50	3.50
HUEVO	2	UND	0.60	1.20
AZÚCAR BLANCA	0.125	KG	4.00	0.50
MAICENA	0.100	KG	4.00	0.40
MANZANA DELICIA	4	UND	2.50	10.00
MANTEQUILLA	0.075	KG	14.00	1.05
CANELA EN POLVO	0.010	KG	100.00	1.00
TOTAL GENERAL				21.72

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar Chicha Morada (20 vasos)

CUADRO N° 09 – COSTO DE CHICHA MORADA

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
MAIZ MORADO	1.5	KG	6.00	9.00
PIÑA CÁSCARA	1	BOLSA	2.00	2.00
LIMÓN	5	UND	0.50	2.50
CANELA ENTERA	0.010	KG	85.00	0.85
CLAVO DE OLOR	0.005	KG	70.00	0.35
AZÚCAR BLANCA	1	KG	4.00	4.00
ANÍS EN GRANO	0.050	KG	30.00	1.5
HOJA DE HIGO	1	BOLSA	1.00	1.00
TOTAL GENERAL				21.20

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar Sándwich de Pollo (10 raciones)

CUADRO N° 10 – COSTO DE SÁNDWICH DE POLLO

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
PAN YEMA	10	UND	0.50	5.00
PECHUGA DE POLLO	1	KG	23.00	23.00
MAYONESA	1	UND	10.00	10.00
PAPAS AL HILO	1	UND	5.00	5.00
LECHUGA	1	UND	2.00	2.00
TOMATE	3	UND	1.00	3.00
TOTAL GENERAL				48.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

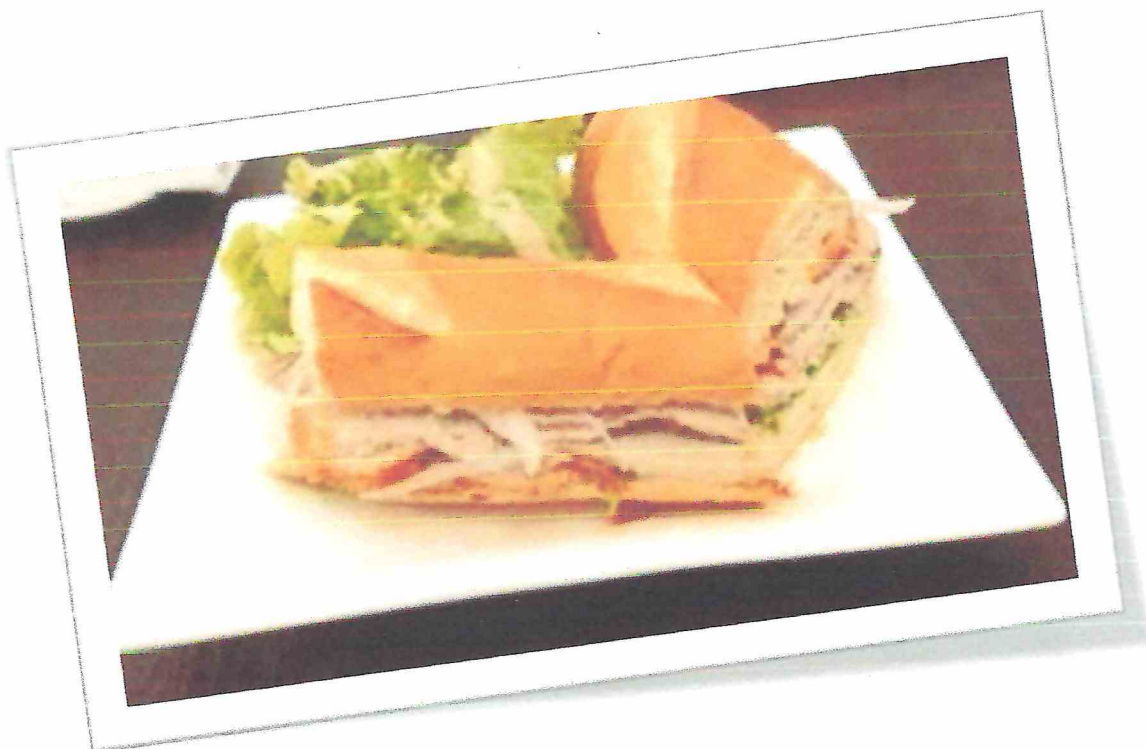


Costos para elaborar una Butifarra (8 raciones)

CUADRO N° 11 – COSTO DE UNA BUTIFARRA

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
PAN BAGUETINO	8	UND	1.70	13.60
JAMÓN DEL PAÍS	24	TAJADAS	1.05	25.20
LECHUGA	8	UND	0.10	0.80
SARSA CRIOLLA	1	PORCIÓN	0.3125	2.50
TOTAL GENERAL				42.10

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar Sándwich Cathilu (1 ración)

CUADRO N° 12 – COSTO DE SÁNDWICH CATHILU

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
PAN PULLMAN	4	PAQUETE	15.00	2.5
PECHUGA DE POLLO	100	GR	0.019	1.90
JAMÓN INGLÉS	80	GR	0.011	0.88
QUESO EDAM	80	GR	0.02	1.60
MANTEQUILLA	20	GR	0.02	0.50
HUEVO	1	UND	0.50	0.50
TOCINO	50	GR	0.060	3.00
MAYONESA	50	GR	3.00	3.00
SALSA BECHAMEL	180	ML	6.00	1.08
QUESO PARMESANO	20	GR	0.060	1.20
TOTAL GENERAL				16.16

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar Sándwich de Lomo Fino con Farcito (8 raciones)

CUADRO N° 13 – COSTO DE LOMO FINO CON FARCITO

PRODUCTO	CANT	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
PAN CIABATTA	8	UND	1.00	8.00
LOMO FINO A LA PARRILLA (125 GR)	1	KG	3.75	30.00
MANTEQUILLA	150	GR	0.014	2.10
SALSA BECHAMEL	800	ML	0.60	4.80
CHAMPIÑONES	1	LATA	5.50	5.50
TOTAL GENERAL				50.40

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar Club Sándwich (4 raciones)

CUADRO N° 14 – COSTO DE CLUB SÁNDWICH

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
PAN PULLMAN	1	PAQUETE	15.00	15.00
POLLO	400	GR	0.023	9.20
TOCINO	320	GR	0.060	19.20
TOMATE	2	UND	0.50	1.00
HUEVO	8	UND	0.60	4.80
MAYONESA	1	UND	10.00	10.00
MANTEQUILLA	150	GR	0.014	2.10
PAPAS FRITAS (120 GR)	480	GR	1.50	6.00
LECHUGA	8	UND	0.10	0.80
TOTAL GENERAL				68.10

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar Expreso (1 ración)

CUADRO N° 15 – COSTO DE EXPRESO

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO	20	GR.	0.04	0.80
AGUA CALIENTE	1	ONZ	0.10	0.10
AZÚCAR (1 gr)	10	GR	0.0045	0.045
TOTAL GENERAL				0.945

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar Americano (1 ración)

CUADRO N° 16 - COSTO DE AMERICANO

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO	20	GR.	0.04	0.80
AGUA CALIENTE	5	ONZ	0.50	0.50
AZÚCAR (1 gr)	10	GR	0.0045	0.045
TOTAL GENERAL				1.345

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar el Cappuccino (1 ración)

CUADRO N° 17 – COSTO DE CAPPUCINO

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
GRANOS DE CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO	20	GR.	0.04	0.80
AGUA	1	ONZ	0.10	0.10
LECHE VAPORIZADA	150	ML	0.0045	0.675
AZÚCAR	10	GR	0.0045	0.045
TOTAL GENERAL				1.62

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar para el Vainilla Latte (1 ración).

CUADRO N° 18 – COSTO DE VAINILLA LATTE

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
GRANOS DE CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO	20	GR.	0.04	0.80
AGUA	1	ONZ	0.10	0.10
LECHE VAPORIZADA	150	ML	0.0045	0.675
JARABE DE VAINILLA	10	ML	0.03	0.30
AZÚCAR	10	GR	0.0045	0.045
TOTAL GENERAL				1.92

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar para el Mocaccino (1 ración)

CUADRO N° 19 – COSTO DE MOCCACCINO

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
GRANOS DE CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO	20	GR.	0.04	0.80
AGUA	1	ONZ	0.10	0.10
LECHE VAPORIZADA	150	ML	0.0045	0.675
FUDGE	10	ML	0.03	0.30
AZÚCAR	10	GR	0.0045	0.045
TOTAL GENERAL				1.92

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar para el Fresa Cream Frapuccino (1 ración).

CUADRO N° 20 – COSTO DE FRESA CREAM FRAPUCCINO

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
FRESA	200	GR	0.02	4.00
LECHE EVAPORADA	50	ML	0.0075	0.375
HIELO EN CUBOS	10	CUBITOS	0.01	0.10
JARABE DE GOMA	15	ML	0.015	0.225
CHANTILLY	100	ML	0.014	1.40
TOPPING DE FRESA	5	MG	0.01	0.05
TOTAL GENERAL				6.15

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

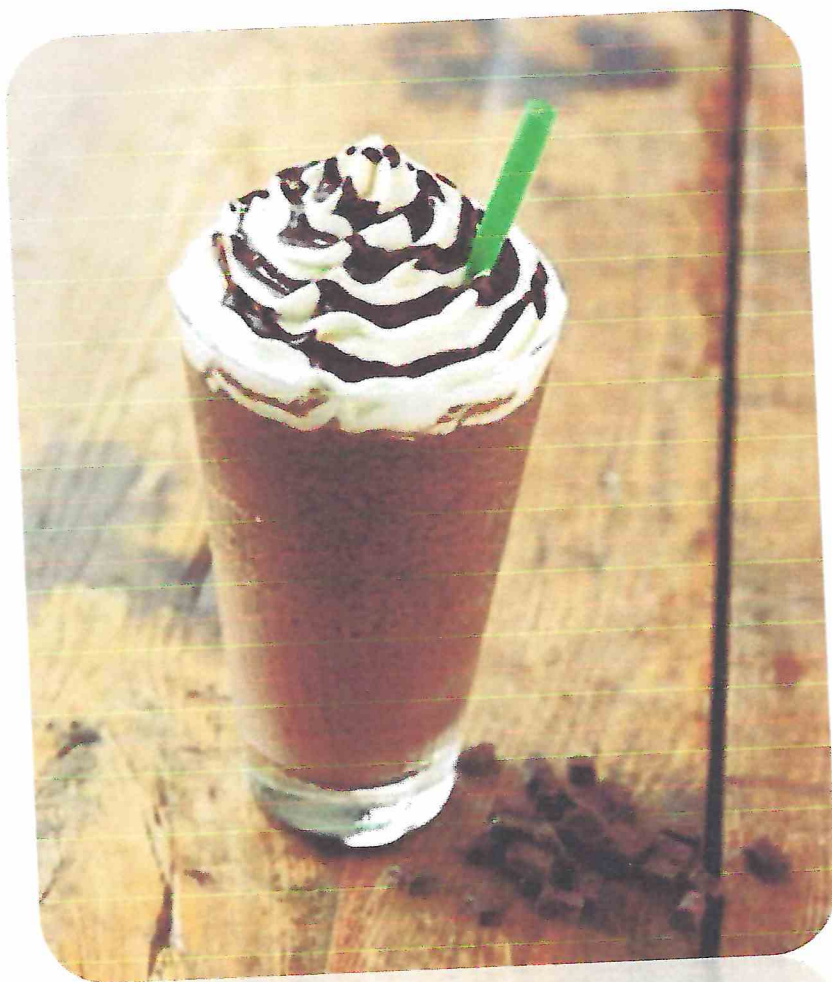


Costos para elaborar para el Chocolate Cream Frapuccino (1 ración).

CUADRO N° 21 – COSTO DE CHOCOLATE CREAM FRAPUCCINO

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
FUDGE	60	ML	0.03	1.80
LECHE	50	ML	0.0075	0.375
HIELO EN CUBOS	10	CUBITOS	0.01	0.10
JARABE DE GOMA	15	ML	0.015	0.225
CHANTILLY	100	ML	0.014	1.40
TOPPING	5	MG	0.01	0.05
TOTAL GENERAL				3.95

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar para el Vainilla Cream Frapuccino (1 ración).

CUADRO N° 22 – COSTO DE VAINILLA CREAM FRAPUCCINO

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
JARABE DE VAINILLA	30	ML	0.03	0.90
LECHE	50	ML	0.0075	0.375
HIELO EN CUBOS	10	CUBITOS	0.01	0.10
CHANTILLY	100	ML	0.014	1.40
JARABE DE GOMA	15	ML	0.015	0.225
TOTAL GENERAL				3.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

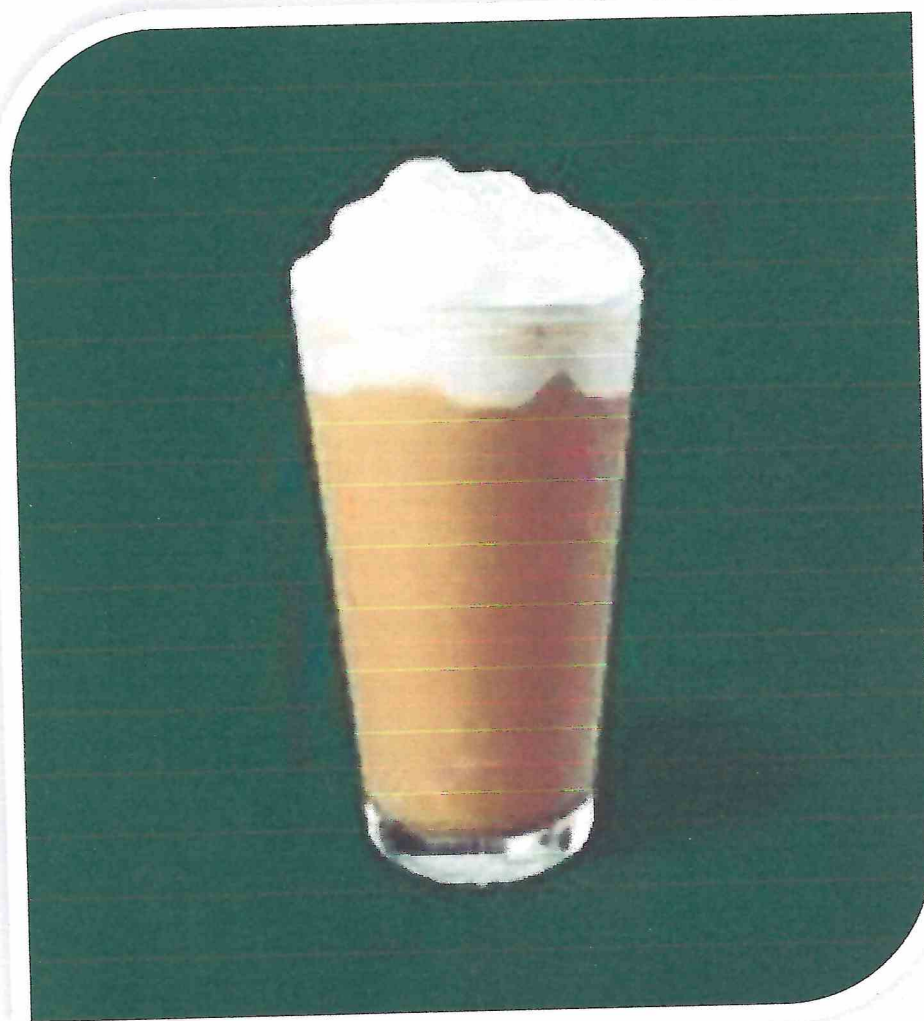


Costos para elaborar para el Frapuccino de Café (1 ración).

CUADRO N° 23 – COSTO DE FRAPUCCINO DE CAFÉ

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
SHOT DE CAFÉ	1	ONZ	0.10	0.10
LECHE	50	ML	0.0075	0.375
HIELO EN CUBOS	10	CUBITOS	0.01	0.10
CHANTILLY	100	ML	0.014	1.40
JARABE DE GOMA	15	ML	0.015	0.225
TOTAL GENERAL				2.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar para el Mocca Frapuccino (1 ración).

CUADRO N° 24 – COSTO DE MOCCA FRAPÚCCINO

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
SHOT DE CAFÉ	1	ONZ	0.10	0.10
FUDGE	60	ML	0.03	1.80
LECHE	50	ML	0.0075	0.375
HIELO EN CUBOS	10	CUBITOS	0.01	0.10
JARABE DE GOMA	15	ML	0.015	0.225
CHANTILLY	100	ML	0.014	1.40
TOPPING	5	MG	0.01	0.05
TOTAL GENERAL				4.05

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



Costos para elaborar para el Caramel Frapuccino (1 ración).

CUADRO N° 25 – COSTO DE CAMEL FRAPUCCINO

PRODUCTO	CANT.	UND. DE MED.	P.UNITARIO (S/)	P.TOTAL (S/)
SHOT DE CAFÉ	1	ONZ	0.10	0.10
JARABE DE CARAMELO	30	ML	0.03	0.90
LECHE	50	ML	0.0075	0.375
HIELO EN CUBOS	10	CUBITOS	0.01	0.10
JARABE DE GOMA	15	ML	0.014	1.40
CHANTILLY	100	ML	0.015	0.225
TOPPING DE CARAMELO	5	MG	0.01	0.05
TOTAL GENERAL				3.15

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



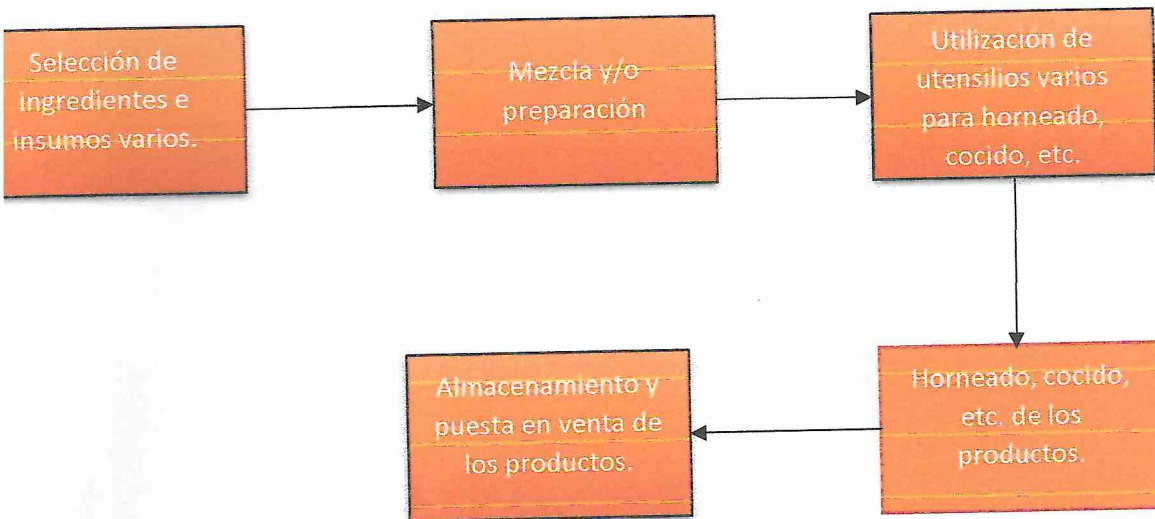
3.2.3. ESTUDIO TÉCNICO DE LA PRODUCCIÓN

3.2.3.1. Diseño del producto:

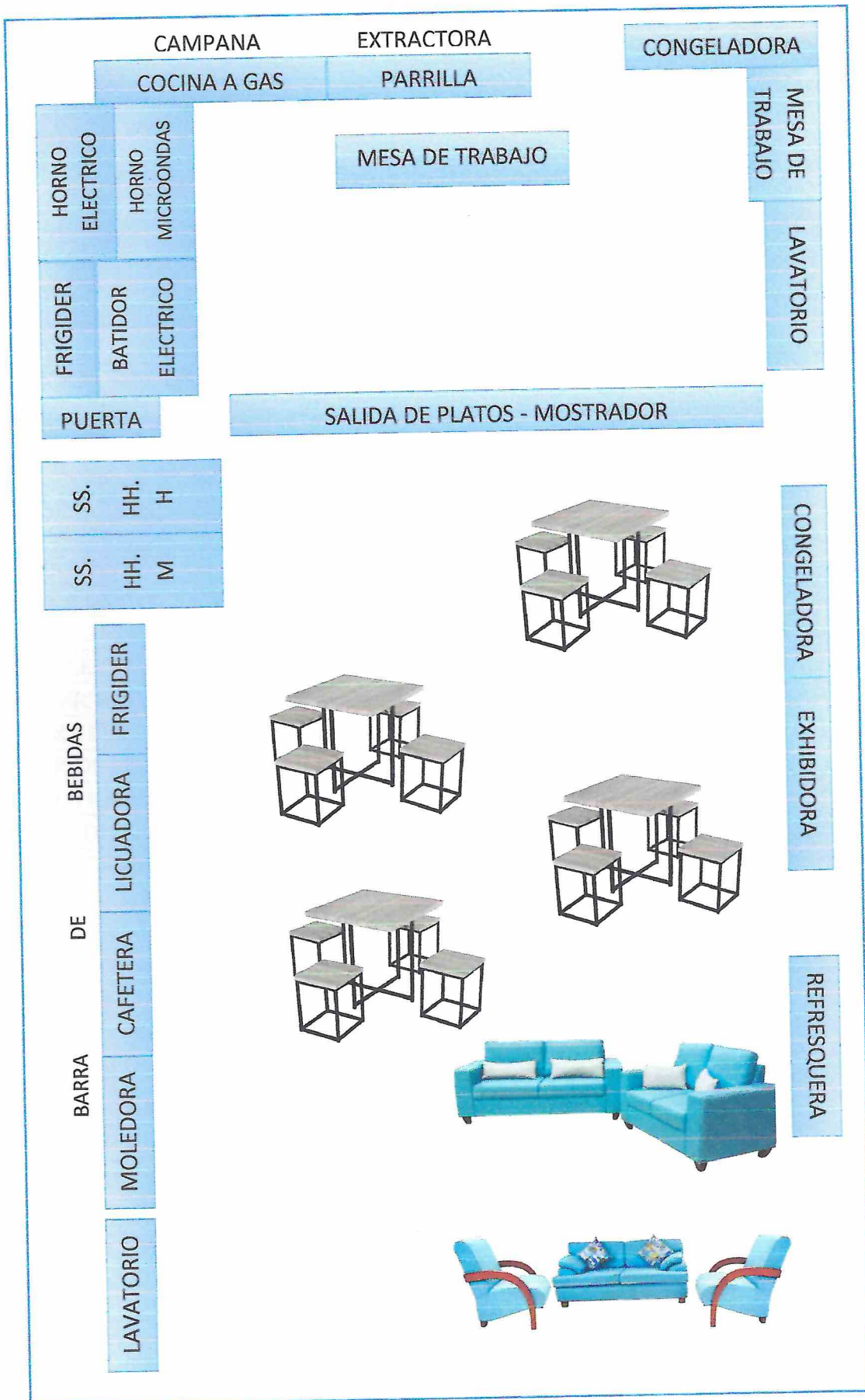
Determinar el producto o los productos, se tendrá en cuenta los costos de elaboración de ciertas recetas pasando por un proceso de degustación, esto se hará hasta tener las correcciones necesarias y así establecer su precio final.

3.2.3.2. Proceso productivo:

El proceso productivo de cada preparación tendrá especificaciones técnicas, teniendo en cuenta las normas de seguridad e higiene y cumpliendo la estandarización de las recetas seleccionadas. Para ello se seguirá el siguiente diagrama de operaciones:



3.2.4. DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ÁREA DE TRABAJO:



VERSIONES Y FINANCIAMIENTO

VERSIONES

4.1.1. La inversión fija se refiere a equipos, herramientas y utensilios de trabajo que se muestra en el cuadro N° 26.

CUADRO N° 26 – EQUIPOS, HERRAMIENTAS Y UTENSILIOS DE TRABAJO.

UTENSILIOS Y EQUIPOS, HERRAMIENTAS, MUEBLES Y ENSERES	CANT	PRECIO UNIT.	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL (AÑOS)	VALOR DE DESECHO (10% Costo Total)	DEPRECIACIÓN ANUAL (5%)
MOLINERA CAFETERA	1	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00	5	S/ 500.00	S/ 900.00
MOLINORA DE GRANOS DE	1	S/ 4,000.00	S/ 4,000.00	5	S/ 400.00	S/ 720.00
MOLINORA	2	S/ 200.00	S/ 400.00	5	S/ 40.00	S/ 72.00
MOLINERA	2	S/ 1,000.00	S/ 2,000.00	5	S/ 200.00	S/ 360.00
MOLINADORA	2	S/ 2,000.00	S/ 4,000.00	5	S/ 400.00	S/ 720.00
MOLINQUERA 24 LT	1	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00	5	S/ 200.00	S/ 360.00
MOLINORA	1	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00	5	S/ 500.00	S/ 900.00
MOLINANA EXTRACTORA	1	S/ 800.00	S/ 800.00	5	S/ 80.00	S/ 144.00
MOLINA A GAS CON PARRILLA	1	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	5	S/ 100.00	S/ 180.00
MOLINADOR ELÉCTRICO	1	S/ 500.00	S/ 500.00	5	S/ 50.00	S/ 90.00
MOLINADOR MICROONDAS	1	S/ 250.00	S/ 250.00	5	S/ 25.00	S/ 45.00
MOLINADOR ELÉCTRICO	2	S/ 150.00	S/ 300.00	5	S/ 30.00	S/ 54.00
MOLINADOR DE MANO	3	S/ 20.00	S/ 60.00	5	S/ 6.00	S/ 10.80
MOLINADOR DE TRABAJO	2	S/ 300.00	S/ 600.00	5	S/ 60.00	S/ 108.00
MOLINAZA DIGITAL X 5 KG	1	S/ 100.00	S/ 100.00	5	S/ 10.00	S/ 18.00
MOLINAZA GRAMERA	1	S/ 30.00	S/ 30.00	5	S/ 3.00	S/ 5.40
Molador	1	S/ 300.00	S/ 300.00	5	S/ 30.00	S/ 54.00
MOLINAJES DE MADERA	2	S/ 200.00	S/ 400.00	4	S/ 40.00	S/ 90.00
MOLINADOR DE COMEDOR	4	S/ 350.00	S/ 1,400.00	5	S/ 140.00	S/ 252.00
MOLINADOR DE MUEBLES (x3)	1	S/ 500.00	S/ 500.00	5	S/ 50.00	S/ 90.00
MOLINADOR DE MUEBLES (x2)	1	S/ 350.00	S/ 350.00	5	S/ 35.00	S/ 63.00
MOLINADOR DE CUCHARITAS (x6)	4	S/ 5.00	S/ 20.00	5	S/ 2.00	S/ 3.60
MOLINADOR DE TENEDORES (x6)	4	S/ 5.00	S/ 20.00	5	S/ 2.00	S/ 3.60
MOLINADOR DE CUCHILLOS (x6)	4	S/ 5.00	S/ 20.00	5	S/ 2.00	S/ 3.60
MOLINADOR DE CUCHARAS (x6)	4	S/ 5.00	S/ 20.00	5	S/ 2.00	S/ 3.60
MOLINADOR DE TAZAS + PLATITO (x6)	4	S/ 20.00	S/ 80.00	5	S/ 8.00	S/ 14.40
MOLINADOR DE PLATOS DE ENTRADA	4	S/ 6.00	S/ 24.00	5	S/ 2.40	S/ 4.32
MOLINADOR DE PLATOS DE FONDO (x6)	4	S/ 12.00	S/ 48.00	5	S/ 4.80	S/ 8.64
MOLINADOR DE PLATOS HONDOS (x6)	4	S/ 12.00	S/ 48.00	5	S/ 4.80	S/ 8.64
MOLINADOR DE BATE DE ALUMINIO	6	S/ 10.00	S/ 60.00	5	S/ 6.00	S/ 10.80

1	SET DE BOWLS DE ALUMINIO (x6)	2	S/ 50.00	S/ 100.00	5	S/ 10.00	S/ 18.00
2	MOLDES CIRCULARES CUADRADOS CAKE X 1 KG	2	S/ 20.00	S/ 40.00	5	S/ 4.00	S/ 7.20
3	MOLDES CIRCULARES CUADRADOS CAKE X 1/2 KG	2	S/ 17.00	S/ 34.00	5	S/ 3.40	S/ 6.12
4	MOLDES CIRCULARES CUADRADOS CAKE X 1/4 KG	2	S/ 10.00	S/ 20.00	5	S/ 2.00	S/ 3.60
5	MOLDES PARA TORTA - 20 CM DIÁMETRO	2	S/ 16.00	S/ 32.00	5	S/ 3.20	S/ 5.76
6	SET DE CORTADORAS DE GALLETA (x2)	3	S/ 10.00	S/ 30.00	5	S/ 3.00	S/ 5.40
7	CUCHILLOS DE MANO	4	S/ 7.00	S/ 28.00	5	S/ 2.80	S/ 5.04
8	CUCHILLO GRANDE DE CORTAR PAN	2	S/ 10.00	S/ 20.00	5	S/ 2.00	S/ 3.60
9	JUEGO DE OLLAS (x4)	2	S/ 45.00	S/ 90.00	5	S/ 9.00	S/ 16.20
10	SET DE PIREX (x4)	3	S/ 22.00	S/ 66.00	5	S/ 6.60	S/ 11.88
11	CUCHARON	2	S/ 4.00	S/ 8.00	5	S/ 0.80	S/ 1.44
12	ESPUMADERA	2	S/ 3.50	S/ 7.00	5	S/ 0.70	S/ 1.26
13	SET DE COLADORES (x3)	1	S/ 5.00	S/ 5.00	5	S/ 0.50	S/ 0.90
14	RALLADOR	2	S/ 5.00	S/ 10.00	5	S/ 1.00	S/ 1.80
15	SARTÉN	2	S/ 15.00	S/ 30.00	5	S/ 3.00	S/ 5.40
16	WOK	1	S/ 45.00	S/ 45.00	5	S/ 4.50	S/ 8.10
17	JARRAS MEDIDORAS	4	S/ 6.00	S/ 24.00	5	S/ 2.40	S/ 4.32
18	SET DE VASOS 16 ONZ (x6)	4	S/ 32.00	S/ 128.00	5	S/ 12.80	S/ 23.04
19	TABLAS DE PICAR	4	S/ 12.00	S/ 48.00	5	S/ 4.80	S/ 8.64
20	RODILLOS	2	S/ 8.00	S/ 16.00	5	S/ 1.60	S/ 2.88
21	Fuentes cuadradas	2	S/ 30.00	S/ 60.00	5	S/ 6.00	S/ 10.80
22	JUEGO DE TAZAS MEDIDORAS (x4)	2	S/ 12.00	S/ 24.00	5	S/ 2.40	S/ 4.32
23	JUEGO DE CUCHARAS MEDIDORAS (x4)	2	S/ 6.00	S/ 12.00	5	S/ 1.20	S/ 2.16
24	SET DE MOLDES PARA TARTAS (x4)	2	S/ 50.00	S/ 100.00	5	S/ 10.00	S/ 18.00
25	SERVILLETOS	4	S/ 8.00	S/ 32.00	5	S/ 3.20	S/ 5.76
26	RASQUETE	2	S/ 4.00	S/ 8.00	5	S/ 0.80	S/ 1.44
27	TRINCHE	1	S/ 6.00	S/ 6.00	5	S/ 0.60	S/ 1.08
28	AZUCAREROS	12	S/ 10.00	S/ 120.00	5	S/ 12.00	S/ 21.60
29	SALEROS	12	S/ 6.00	S/ 72.00	5	S/ 7.20	S/ 12.96
TOTAL		157	S/ 24,604.50	S/ 30,545.00	5	S/ 3,054.50	S/ 5,516.10

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

4.1.2. CAPITAL DE TRABAJO

4.1.2.1. CÁLCULO DE INSUMOS

CUADRO N° 27 - MATERIAS PRIMAS E INSUMOS POR 3 MESES

INGREDIENTES	COSTO UNITARIO S/.	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO TOTAL S/.
HARINA	130	Saco	6	780
POLVO PARA HORNEAR	9	Kg	9	81
HUEVOS	150	Jaba	3	450
AZUCAR	150	Saco	3	450
MANTEQUILLA	160	Balde	3	480
LECHE EVAPORADA	54	Caja	3	162
LECHE CONDENSADA	59	Caja	60	3540
CREMA DE LECHE	6	Unidad	60	360
ESCENCIA DE VAINILLA	70	Galón	3	210
LEVADURA	18	Kg	3	54
MANJAR	30	Caja	9	270
DURAZNO	6	Latas	12	72
MARRASQUINOS	80	Frasco	3	240
COBERTURA DE CHOCOLATE	10	Barras	15	150
PASAS	10	Kg	12	120
MAICENA	3	Kg	9	27
ACEITE VEGETAL	40	Unidad	6	240
GELATINA	37	Caja	3	111
COCOA	40	Kilo	9	360
MARACUYÁ	15	Kg	9	135
MAÍZ MORADO	10	Kg	9	90
CANELA	24	Kg	15	360
POLLO	32	Unidad	15	480
CEBOLLA	8	Kg	18	144
AJÍ DULCE	8	Kg	12	96
SAL	25	Saco	6	150
TOTAL				S/ 9,612.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

4.1.2.2. REMUNERACIONES

CUADRO N°28 – GASTOS DE PERSONAL

DETALLE	IMPORTE (S/)
ADMINISTRADOR	1600
SUPERVISOR	1600
MAESTRO PASTELERO	1025
MESERO	1025
TOTAL	S/.5,250.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

**GASTOS ADMINISTRATIVOS
CUADRO N° 29**

DETALLE	IMPORTE
ALQUILER DEL LOCAL	1500
LUZ	300
AGUA	350
DIREC TV + INTERNET	150
SERVICIOS CONTABLES	500
TOTAL	S/.2,800.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

**GASTOS DE VENTA
CUADRO N° 30**

DETALLE	IMPORTE
EMVASES	S/. 400.00
TOTAL	S/. 400.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

**RESUMEN DE LA INVERSIÓN
CUADRO N° 31**

INVERSIÓN TOTAL	S/.48,607.00
ACTIVO FIJO	S/.30,545.00
CAPITAL DE TRABAJO	S/.18,062.00
INSUMOS	S/.9,612.00
PERSONAL	S/.5,250.00
ADMINISTRATIVOS	S/.2,800.00
GASTO DE VENTA	S/.400.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

**FINANCIAMIENTO
CUADRO N° 32**

APORTE PROPIO	S/.21,607
PRESTAMO	S/.27000

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

4.1.3. FINANCIAMIENTO

El presente proyecto tendrá la solvencia económica mediante una inversión de S/. 48,607.00 soles, esto se obtuvo de un aporte personal de S/. 21,607.00 soles y un préstamo de S/. 27,000.00 soles otorgado por el Banco de Crédito del Perú (BCP) a una tasa de interés anual efectiva de 26% pagaderos a razón de 5 años.

4.1.3.1. CÁLCULO DEL PRÉSTAMO

CUADRO N° 33

P	S/. 27,000.00	
N	5	AÑOS
I	0.26	TASA X AÑO
R	S/.10,246.40	

CUADRO N° 34 CUADRO DE AMORTIZACIÓN

N°	SAL INICIAL	CUOTA FIJA	INTERES	AMORTIZACION	SAL FINAL
0					27000
1	S/.27,000.00	S/.10,246.40	S/.7,020.00	S/.3,226.40	S/.23,773.60
2	S/.23,773.60	S/.10,246.40	S/.6,181.13	S/.4,065.27	S/.19,708.33
3	S/.19,708.33	S/.10,246.40	S/.5,124.16	S/.5,122.24	S/.14,586.09
4	S/.14,586.09	S/.10,246.40	S/.3,792.38	S/.6,454.02	S/.8,132.07
5	S/.8,132.07	S/.10,246.40	S/.2,114.34	S/.8,132.07	S/.0.00
TOTALES	S/.93199.09	S/.51,232	S/.24,222.01	S/.27,000	

DONDE:

CUADRO N° 35

INDICADOR	DESCRIPCIÓN
P	VALOR PRESENTE
N	NÚMERO DE PERIODO
I	TASA DE INTERES
R	CUOTA DE EFECTIVO
TEM	TASA EFECTIVA MENSUAL

*Utilizamos la fórmula: **PAGO (tasa ; npr ; va)** del Excel Financiero.

REEMPLAZANDO SERÍA:

= PAGO (0.26;5;-27000)

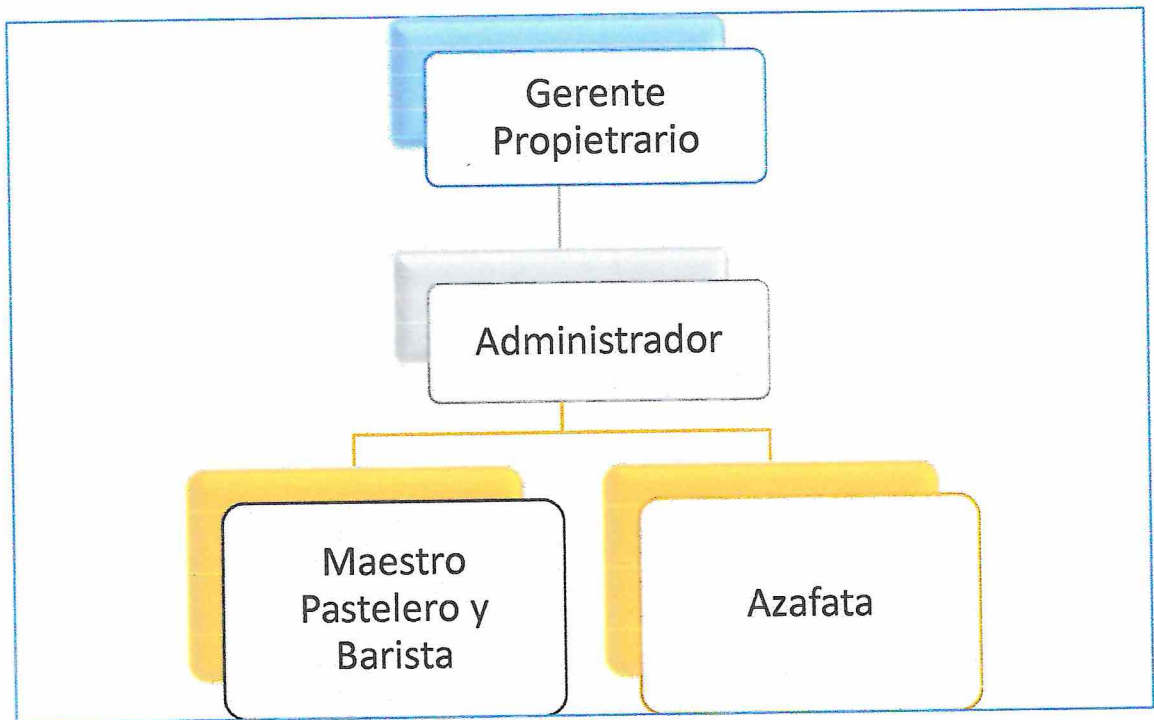
= S/.10,246.40

Dándonos la cuota fija para realizar nuestro cuadro de amortizaciones.

5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

5.1. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA.

La empresa cuenta con el siguiente personal:



5.2. FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- **Gerencia:** encargada de administrar, planear, organizar, dirigir y controlar la empresa. Además de supervisar al personal que cumpla con los procedimientos de elaboración establecidos, así como de la asistencia puntualidad y manejo de las finanzas empresariales.
- **Administrador:** Encargarse, tanto de coordinar la fuerza de trabajo, como de asignar los recursos necesarios, materiales, económicos y humanos.
- **Maestro Pastelero y Barista:** encargado de supervisar el buen uso de los insumos, así como la compra de estos. Es el responsable directo de la preparación de los pasteles y refrigerios siguiendo las indicaciones de las recetas estándar es de cada producto. Además de supervisar que los equipos y utensilios estén en óptimas condiciones y velar que los ayudantes cumplan con las normas de higiene y seguridad. Asimismo, se encarga de la elaboración de las bebidas frías y calientes.
- **Meseras o Azafatas:** encargados de la entrega de los productos mostrando siempre empatía y una excelente atención a los clientes.

6. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

6.1. PROYECCIÓN DE LAS VENTAS:

Se tiene proyectado vender una gama de productos acordes con el paladar y gusto de los clientes, manteniendo una cantidad estándar a las exigencias de las mismas y teniendo en cuenta la competencia que se presenta por las empresas que existen en la ciudad. Esto nos permitirá hacer buen uso de las estrategias de ventas cada día.

CUADRO N° 36 – PROYECCIÓN DE VENTAS POR PRODUCTO

N°	PRODUCTO	PERIODOS					TOTAL UNIDADES	PRECIO x UNIT S/.
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
1	Torta de Chocolate c/Fudge	1,850	1,943	2,040	2,142	2,249	10,222	S/ 9
2	Crema Voiteada	1,213	1,274	1,337	1,404	1,474	6,703	S/ 7
3	Torta de Zanahoria	1,450	1,523	1,599	1,679	1,762	8,012	S/ 9
4	Pie de Limón	1,620	1,701	1,786	1,875	1,969	8,952	S/ 9
5	Pie de Manzana	1,467	1,540	1,617	1,698	1,783	8,106	S/ 9
6	Chicha Morada	1,184	1,243	1,305	1,371	1,439	6,542	S/ 3
7	Sándwich de Pollo	626	657	690	725	761	3,459	S/ 10
8	Butifarra	762	800	840	882	926	4,211	S/ 7
9	Sándwich Cathilu	544	571	600	630	661	3,006	S/ 20
10	Sándwich de Lomo Fino con Farcito	1,584	1,663	1,746	1,834	1,925	8,753	S/ 25
11	Club Sándwich	906	951	999	1,049	1,101	5,006	S/ 30
12	Expreso	890	935	981	1,030	1,082	4,918	S/ 5
13	Americano	573	602	632	663	696	3,166	S/ 5
14	Capuchino	574	603	633	664	698	3,172	S/ 10
15	Vainilla Latte	760	798	838	880	924	4,199	S/ 10
16	Mocaccino	939	986	1,035	1,087	1,141	5,189	S/ 12
17	Fresa Cream Frapuccino	760	789	838	880	924	4,199	S/ 10
18	Chocolate Cream Frapuccino	480	504	529	556	583	2,652	S/ 10
19	Vainilla Cream Frapuccino	600	630	662	695	729	3,315	S/ 10
20	Frapuccino de Café	550	578	606	637	699	3,039	S/ 8
21	Mocca Frapuccino	899	944	991	1,041	1,093	4,968	S/ 10
22	Caramel Frapuccino	700	735	772	810	851	3,868	S/ 10

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

CUADRO N° 37 – PROYECCIÓN DE VENTAS EN SOLES POR AÑO

N°	PRODUCTO	PERIODOS				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Torta de Chocolate c/Fudge	16,650	17,483	18,357	19,274	20,238
2	Crema Volteada	8,491	8,916	9,361	9,829	10,321
3	Torta de Zanahoria	13,050	13,703	14,388	15,107	15,862
4	Pie de Limón	14,580	15,309	16,074	16,878	17,722
5	Pie de Manzana	13,203	13,863	14,556	15,284	16,048
6	Chicha Morada	3,552	3,730	3,916	4,112	4,317
7	Sándwich de Pollo	6,260	6,573	6,902	7,247	7,609
8	Butifarra	5,334	5,601	5,881	6,175	6,484
9	Sándwich Cathilu	10,880	11,424	11,995	12,595	13,225
10	Sándwich de Lomo Fino con Farcito	39,600	41,580	43,659	45,842	48,134
11	Club Sándwich	27,180	28,539	29,966	31,464	33,037
12	Expreso	4,450	4,673	4,906	5,151	5,409
13	Americano	2,865	3,008	3,159	3,317	3,482
14	Capuchino	5,740	6,027	6,328	6,645	6,977
15	Vainilla Latte	7,600	7,980	8,379	8,798	9,238
16	Mocaccino	11,268	11,831	12,423	13,044	13,696
17	Fresa Cream Frapuccino	7,600	7,980	8,379	8,798	9,238
18	Chocolate Cream Frapuccino	4,800	5,040	5,292	5,557	5,834
19	Vainilla Cream Frapuccino	6,000	6,300	6,615	6,946	7,293
20	Frapuccino de Café	4,400	4,620	4,851	5,094	5,348
21	Mocca Frapuccino	8,990	9,440	9,911	10,407	10,927
22	Caramel Frapuccino	7,000	7,350	7,718	8,103	8,509
TOTAL		229,493	240,968	253,016	265,667	278,950

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

6.2. PROYECCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS

6.2.1. FLUJO DE CAJA

CUADRO N° 38 – PROYECCIÓN DE VENTAS POR AÑO

INGRESOS	AÑO 0	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS POR VENTAS		229,493	240,968	253,016	265,667	278,950
PRESTAMO	27,000					
CAPITAL PROPIO	21,607					
EGRESOS		139,848	139,848	139,848	139,848	139,848
MATERIA PRIMAS E INSUMOS		38,448	38,448	38,448	38,448	38,448
REMUNERACIONES		63,000	63,000	63,000	63,000	63,000
GASTOS ADMINISTRATIVOS		33,600	33,600	33,600	33,600	33,600
GASTOS DE VENTA		4,800	4,800	4,800	4,800	4800
INVERSIÓN						
ACTIVO FIJO	30,545					
CAPITAL DE TRABAJO	18,062					
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-48,607	89,645	101,120	113,168	125,819	139,102
SERVICIO DE LA DEUDA		10,246	7,188	10,246	4,671	10,276
AMORTIZACIONES		3,226	6,181	5,122	3,792	8,162
INTERES		7,020	1,007	5,124	879	2,114
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-27000	79,399	93,932	102,922	121,148	128,826

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

6.2.2. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.2.2.1. CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO

*Cálculo realizado reemplazando datos en las funciones financieras en el programa Microsoft Excel 2016.

CUADRO N° 39: CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-48,607	89,645	101,120	113,168	125,819	139,102
-------------------------	---------	--------	---------	---------	---------	---------

fx `=+VNA(T107;T100:X100)+S100`

VAN	S/.242,884.00
-----	---------------

CUADRO N° 40: CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO

FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-27000	79,399	93,932	102,922	121,148	128,826
--------------------------	--------	--------	--------	---------	---------	---------

fx `=+VNA(T107;T104:AB104)+S104`

VAN	S/.241,167.45
-----	---------------

6.2.2.2. CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO

*Cálculo realizado reemplazando datos en las funciones financieras en el programa Microsoft Excel 2016.

CUADRO N° 41: CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-48,607	89,645	101,120	113,168	125,819	139,102
-------------------------	---------	--------	---------	---------	---------	---------

fx `=+TIR(S100:X100)`

TIR	195%
-----	------

CUADRO N° 42: CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO

FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-27000	79,399	93,932	102,922	121,148	128,826
--------------------------	--------	--------	--------	---------	---------	---------

fx `=+TIR(S104:X104)`

TIR	310%
-----	------

COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL

Se define como el monto de los recursos que de forma imaginaria dejamos de percibir al tomar una decisión entre dos o más opciones. Se descarta la que posiblemente representaba la mejor de las alternativas presentadas cuando se cuenta con recursos limitados. En pocas palabras, es el beneficio que se deja de percibir al elegir una alternativa sobre otra.

$$COK = 0.25$$

RESULTADO FINAL

CUADRO N° 43

FLUJO ECONOMICO		FLUJO FINANCIERO	
TIR	195%	TIR	310%
VAN	S/.242,884.00	VAN	S/.241,167.45

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

*Después de realizar los cálculos necesarios al flujo de caja generado a un lapso de 5 años, trabajados de manera mensual se concluye que este proyecto es altamente rentable, ya que muestra indicadores altos de recuperación de capital.

7. CONCLUSIONES

- Después de haber determinado los cálculos de inversión, gastos fijos, costos de la producción y financiamiento del plan de negocio, se llegó a la conclusión que el plan de negocio es altamente rentable teniendo como resultado un VAN Económico de S/. 242,884.00 y el VAN Financiero de S/. 241,167.45, también se obtuvo una TIR Económico de 195% y un a TIR Financiero de 310%.
- El mercado se encuentra saturado de marcas que ofrecen productos y servicios destinados a diferentes tipos de consumidores, es tanta la competencia que los estándares de calidad han aumentado y la calidad como tal es difícilmente determinante de la acción de compra. Para que una empresa pueda sobrevivir y diferenciarse de la competencia debe prestar atención al servicio.
- Para diferenciarse de la competencia, una marca debe centrar todos sus procesos en el cliente. Cafetería y Pastelería "Cathilu Coffee" se destaca por entablar una relación individual y personalizada con cada cliente y diseñarles una solución a sus requerimientos: pasteles a su medida, según su personalidad y acorde a su ocasión especial. De esto, resaltamos que, para superar expectativas, escuchar al cliente es fundamental.
- Para tener una ventaja competitiva es necesario tener algo que la competencia no tenga, que sea poco imitable y qué mejor que aquello que no pueden ver, permitirá conocer al cliente.
- La información de los clientes es determinante para crear una experiencia de marca en el que el cliente cuente por nosotros. Para obtener buenos resultados que sean útiles a los objetivos de la empresa.

8. RECOMENDACIONES

- Contratar más personal teniendo en cuenta de contratar el personal necesario de acuerdo a las actividades a realizar.
- Tener un control estricto en la supervisión durante el proceso y en el producto final, así como incrementar la supervisión de las operaciones de producción y el cumplimiento del horario de trabajo.
- Cambiar las maquinarias obsoletas por equipos nuevos, cubriendo el número necesario de los mismos de acuerdo a la cantidad de operaciones.
- Establecer políticas de cumplimiento de normas. Cumplir con las especificaciones del material.

9. BIBLIOGRAFÍA

- Autor, JUAN LAVADO ABANTO (2022) Fundamentos financieros. Iquitos-Perú
- Autor RECOPIACIÓN VARIOS AUTORES (2022) Manuales de información del “Instituto Superior Emilio Romero Padilla”.
- Autor, JOSE LUIS ARMENDÁRIZ SANZ (2019) Gastronomía y Nutrición (2^{da} Edición Editorial Paranifo S.A) Madrid España.
- Autor, MIGUEL J. JORDA (2007). Diccionario práctico de Gastronomía y Salud (Editorial Díaz de Santos). Madrid España.