



**UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICE-RECTORADO ACADEMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y
GERENCIALES
CARRERA CONTADURIA PÚBLICA
VALERA, EDO. TRUJILLO**

**CREACIÓN DE LA EMPRESA DELIPASTELITOS C.A, BASADO EN LA RED DE
APRENDIZAJE REDIZAJE**



Autores:

Renzo Abreu 25.401.436

Vanessa Vargas 27.463,930

Roberto Mora 25.302.662

Gerlis Ceballos 25.302.690

Facilitador:

Yonathan Rangel 19643868

NOVIEMBRE DE 2019



**CREACIÓN DE LA EMPRESA DELIPASTELITOS C.A, BASADO EN LA RED DE
APRENDIZAJE REDIZAJE**

Trabajo Especial de Grado para optar al título de Licenciados en Contaduría Pública

Autores:

Renzo Abreu

Vanessa Vargas

Roberto Mora

Gerlis Ceballos

Facilitador:

Yonathan Rangel

NOVIEMBRE DE 2019

Dedicatoria.

El presente trabajo investigativo lo dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador y darme fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A mis padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que soy. Ha sido el orgullo y el privilegio de ser su hija, son los mejores padres. A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome y por el apoyo moral, que me brindaron a lo largo de esta etapa de mi vida. A todas las personas que me han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que me abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

Vanesa Vargas.

Dedicatoria.

Dedico esta tesis A. DIOS y a la Virgen María, quienes inspiraron mi espíritu para la conclusión. A mis padres quienes me dieron vida, educación, apoyo y consejos. A mis compañeros de estudio, a mis maestros y amigos, quienes sin su ayuda nunca hubiera podido hacer esta tesis. A todos ellos se los agradezco desde el fondo de mi alma. Para todos ellos hago esta dedicatoria.

Roberto Mora.

Dedicatoria.

El presente trabajo está dedicado primeramente a Dios, y a mi familia por haber sido mi apoyo a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida. A todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano, a mis compañeros por trazarnos esta meta y cumplir nuestro logro.

Renzo Abreu.

Dedicatoria.

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi familia, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo en todas las etapas de mi vida, a mis compañeros, gracias al equipo que formamos para lograr esta meta.

Gerlis Ceballos.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE FOTOGRÁFICO	8
RESUMEN	10
ABSTRACT.....	11
INTRODUCCIÓN	12
DESARROLLO DE LA IDEA.....	15
Capítulo 1	
1.- Bases teóricas del “Proceso de Ejecución”.....	¡Error! Marcador no definido.5
2.- Bases teóricas “Redizaje”	¡Error! Marcador no definido.6
3- Factores de Éxito.....	¡Error! Marcador no definido.6
Capítulo 2.	
Antecedentes	17
Método (Estructura de Costos)	18
Capítulo 3.	
Propuesta de los talleres	19
REFLEXIONES FINALES	21
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA	23
ANEXOS	24

ÍNDICE FOTOGRÁFICO

Foto

1. Evidencias de la realización de los talleres

1.1 Taller Nro. 1

1.2 Taller Nro. 2

1.1 Taller Nro. 1



1.2 Taller Nro. 2



**UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICE-RECTORADO ACADEMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS Y
GERENCIALES
CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA**

**CREACIÓN DE LA EMPRESA “DELIPASTELITOS, BASADO EN LA RED DE
APRENDIZAJE REDIZAJE”**

Autores:

Renzo Abreu

Vanessa Vargas

Roberto Mora

Gerlis Ceballos

Tutor:

Yonathan Rangel

2

RESUMEN

DELIPASTELITOS nace de una idea acerca de la elaboración de productos de pastelería con alto valor nutricional y de alta calidad para nuestros consumidores, comprometiéndonos a enseñar y ayudar al desarrollo humano sustentable, para personas competentes y emprendedoras. Por ello la creación de una empresa de capacitación en la elaboración de pasteles y donas, donde su liderazgo regional y proyección estatal lo conviertan en una de las principales en ofrecer productos de pasteles y donas, distinguiéndose por su variedad en sabores y la mejor calidad al mejor precio.

Palabras Claves: Capacitación, Elaboración, Liderazgo, Calidad.



**VALLE DEL MOMBOY UNIVERSITY
VICE-RECTORADO ACADEMICO
FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE AND MANAGEMENT
SCIENCES
PUBLIC CREDIT CAREER**

**CREATION OF THE COMPANY "DELIPASTELITOS, BASED ON THE
REDIZING LEARNING NETWORK"**

Authors:

Renzo Abreu

Vanessa Vargas

Roberto Mora

Gerlis Ceballos

ABSTRACT

DELIPASTELITOS was born from an idea about the elaboration of pastry products with high nutritional value and high quality for our consumers, committing to teach and help sustainable human development, for competent and enterprising people. Therefore, the creation of a training company in the preparation of cakes and donuts, where its regional leadership and state projection make it one of the main ones in offering cake products, distinguishing itself by its variety in flavors and the best quality at the best price.

INTRODUCCIÓN

Para lograr responder a las necesidades que existen hoy en día por parte de los habitantes de nuestro País en cuanto adquirir conocimientos y destrezas en determinados temas a pesar de la crisis actual por la cual se atraviesa, ha sido de vital importancia la organización, así como también el estudio de mercado para conocer el público que está carente de un servicio en especial y poder dar respuesta inmediata y acorde con sus necesidades.

En este caso se ha planteado la creación de la empresa “DELIPASTELITOS” basándose en el modelo de Razeto, con la finalidad de satisfacer una necesidad que está latente y que fue observada a través del estudio de mercado que fue realizado por el grupo de coordinadores, tratándose especialmente de la carencia de institutos dedicados al servicio impartidos en la modalidad semi-presencial.

Por medio de este trabajo se puede conocer una parte del sector de la gastronomía, específicamente la industria pastelera y repostera de la ciudad de Valera estado Trujillo, lo que permite visualizar oportunidades de negocio generadoras de empleo y calidad de vida en su entorno, por medio de ideas con valor agregado que se desarrollan a través de los conocimientos interdisciplinarios de la administración de empresas. El trabajo está conformado por el título del proyecto y sus objetivos, seguidos del capítulo I igualmente se plantearon las bases teóricas.

Mientras que en el Capítulo II describe de los antecedentes y el método se llevó a cabo mediante un análisis económico a través de las estructuras de costos ofrece una orientación de la empresa, así como también el proceso evolutivo de la misma.

El campo de acción de la presente investigación concierne a la Ciudad de Valera, Municipio Valera, Urbanización Morón Sector 1 del Estado Trujillo, en fecha comprendida entre los meses de Julio a Octubre del año 2019; tiempo necesario para desarrollar la idea de investigación y ejecutar el proceso de creación de la empresa.

La investigación se basa en la línea de investigación Desarrollo Humano Sustentable (DHS) de la Universidad Valle del Momboy (UVM) la cual se basa en la promoción de la ética y la calidad de los procesos de relevancia, bajo el componente de la Sociedad Científica Economía Social, Proyecto Desarrollo y Consolidación de Empresas Solidarias.

La metodología seguida para este estudio se ha basado en la orientación al grupo en su proceso de formación y en las distintas etapas de la creación de la empresa ofrecida por Luis Razeto conformada por unidades que fueron desarrolladas a partir de la lectura de los textos correspondiente.

Objetivo General:

Nuestro objetivo es que los participantes se sienta a gusto e identificados, y que conozcan los servicios que ofrecemos pues de ellos depende nuestro éxito.

Objetivos Específicos:

- 1.- El objetivo es hacer que los participantes aprendan de un producto fácil y rápido de hacer desde la comodidad de sus casas.
- 2.- Elaborar los productos llenos de sabores y sensaciones placenteros para nuestros clientes.
- 3.- Describir determinantes en la creación de la empresa.

Campo de acción: el proyecto se ejecutará en la Urbanización Morón Sector 1, Valera Estado Trujillo, lugar en el que se llevará a cabo la ejecución de los 2 Talleres, en el cual se anhela realizar satisfactoriamente, así mismo se realizarán los Talleres sobre Los Pastelitos Salados y el Taller de Donas con la finalidad que los participante adquiera conocimientos y destrezas en el tema.

Para ejecutar este proyecto fue necesario seguir una serie de pasos, entre ellos: La estructura de costos, luego la propuesta de los talleres y finalmente la ejecución de los mismos.

Metodología: Según Balestrini (2002, p.9), los proyectos factibles son aquellos proyectos o investigaciones que proponen la formulación de modelos, sistemas, entre otros, que dan soluciones a una realidad o problemática real planteada, la cual fue sometida con anterioridad o estudios de las necesidades a satisfacer.

En este caso para llevar a cabo este proyecto se propuso la creación de una empresa cuya principal finalidad es la de satisfacer la necesidad latente de la población de nuestro País en cuanto adquirir conocimientos y destrezas en determinados temas y donde se ofrezca el servicio de Modalidad semi-presencial, esta problemática fue observada en la ciudad, debido a la situación de crisis en el país y se le dio respuesta inmediata a través de la creación de la empresa anteriormente mencionada.

DESARROLLO DE LA IDEA

Nuestra idea de negocio surgió con la creación de un proyecto de talleres que demuestra la viabilidad del plan, se podrá establecer que recursos son necesarios para la futura puesta en marcha, con el fin de proveer una estabilidad económica a las personas vinculadas al desarrollo del mismo, al igual que satisfacer las nuevas necesidades del mercado por medio del crecimiento que tenga la empresa una vez esté en funcionamiento, realizando modificaciones en los productos y así buscar la forma de expandirse por la ciudad. La creación de nuestro logo fue muy importante ya que buscamos que fuese sencillo y a la vez expresara lo que es nuestra marca y en base a eso se logró realizar y acompañado con los slogans “NO DEJES PARA MAÑANA LOS PASTELITOS QUE PUEDES COMER HOY” y “PORQUE LA VIDA ES MEJOR CON UNA DONA”

CAPITULO I

1.- Bases teóricas del “Proceso de Ejecución”

Se denomina proceso al conjunto de acciones o actividades sistematizadas que se realizan o tienen lugar con un fin. Si bien es un término que tiende a remitir a escenarios científicos, técnicos y/o sociales planificados o que forman parte de un esquema determinado, también puede tener relación con situaciones que tienen lugar de forma más o menos natural o espontánea.

Según Roig (1998) Un proceso es un conjunto de actividades planificadas que implican la participación de un número de personas y de recursos materiales coordinados para conseguir un objetivo previamente identificado. Se estudia la forma en que el Servicio diseña, gestiona y mejora sus procesos (acciones) para apoyar su política y estrategia y para satisfacer plenamente a sus clientes y otros grupos de interés.

Mientras que (Ander-Egg, 2003) define el término ejecución como Proceso en el cual se ejecuta lo establecido en la planificación partiendo de los resultados obtenidos en la investigación, se pretende alcanzar los objetivos propuestos. Por su parte Chiavenato (2000) y Torres (2000), coinciden en señalar que es un proceso activo, donde es necesario la motivación, el liderazgo y la comunicación, como elementos para obtener las metas y objetivos propuestos.

Proceso que aplicado a la investigación puede favorecer el logro eficaz y eficiente del producto investigativo, logrando la producción de conocimiento en correspondencia con las exigencias del contexto social.

En este caso el proceso de ejecución se refiere a llevar a cabo todo lo planificado en la empresa, es decir, dar inicio a cada uno de los planes que han sido establecidos para la empresa, con la finalidad de que preste el servicio de cursos que incluyen la modalidad semi-presencial, para ello será necesario dar inicio a las actividades laborales en la localización prevista, así como ejecutar los planes de marketing y servicios.

Dentro de las funciones básicas del proceso de administración se pueden destacar las siguientes:

Planificar: Proveer asuntos sobre la marcha y acciones futuras, traza el programa de acción.

Organizar: Analizar, clasificar y agrupar las tareas para cumplirlas de manera que puedan ser realizadas eficientemente por las personas.

Coordinar: Unir y armonizar todos los actos y todos los esfuerzos colectivos.

Dirigir: Guiar y orientar al personal involucrado procurando que actúe eficientemente para el logro de los objetivos.

Controlar: Verificar si se están alcanzando los objetivos y metas propuestas, sugerir correcciones.

Para poder dar inicio al proceso de ejecución se ha hecho previamente la planificación del proyecto, es decir, de la empresa, así mismo se han organizado las labores a cumplir de cada uno de los trabajadores así como también de la compañía, en conjunto con la coordinación de las actividades para que los servicios ofrecidos cumplan con las expectativas del mercado, posteriormente será necesario dirigir y controlar el cumplimiento de cada uno de los objetivos a corto, mediano y largo plazo.

2.- Base teóricas “Redizaje”.

Arte de enseñar, es fomentar la creación de una red que promueva el

Desarrollo individual y colaborativo en el entorno que nos circunda.

3- FACTORES DE ÉXITO

Análisis de cada uno de los factores (RAZETO, CANVAS)

En el caso de Razeto, uno de los factores que ha sido y será determinante para el proyecto es importante destacar: El “Factor C” el cual también es conocido como la Fuerza de la Solidaridad en la Economía es vital para el funcionamiento de la empresa, puesto que la

solidaridad es una fuerza económica, un factor de alta eficiencia y productividad. Hoy en día consideramos vital acuñar el Factor C al trabajo de la compañía, así como también al capital y a la tecnología, puesto que al incrementar la solidaridad logrará ser más productiva y eficiente, para de esta manera funcionar mejor. Así mismo, es importante destacar que al utilizar herramientas como el Google Classroom.

Este punto es vital debido a que es lo que incidirá sobre la productividad de la empresa, puesto que al combinar de las habilidades y las destrezas de los trabajadores que trabajarán de manera conjunta podrán cumplirse de una manera exitosa tanto la calidad como la cantidad de talleres ofrecidos.

Con respecto al modelo de Canvas, el cual se trata de un modelo de negocio que se encarga de distribuir la manera en la que una organización produce, distribuye y obtiene valor, existen varios elementos que deben ser considerados, como por ejemplo: La segmentación de los clientes: es vital en la empresa, puesto que es lo que va a permitir identificar los diferentes grupos, tanto de personas como de otras organizaciones en los que está interesada la compañía en enfocarse. Esto es primordial para saber a qué público dirigir los esfuerzos de los planes de talleres y de marketing.

La relación con el cliente: puesto que representa el tipo de relación que los negocios establecen de acuerdo a los distintos segmentos de clientes, esto será vital que logre alcanzar a cada uno de los grupos que podrán adquirir el servicio, así como también mantenerlo y obtener el posicionamiento adecuado y esperado.

CAPITULO II

ANTECEDENTES

Redizaje UVM

Nace de la iniciativa de 11 docentes universitarios innovadores, creativos y amantes del “Arte de Enseñar”. Desde un bello lugar del mundo llamado Trujillo – Venezuela, surge Redizaje con el objeto de impartir conocimiento en distintas áreas (gerencia, idiomas, Redizaje, negocio, tributos, desarrollo personal, informática y software, desarrollo, diseño, marketing, fotografía, música, belleza, salud, hogar, entre otras) apoyados en las nuevas tecnologías; esta idea vas más allá de formarse en un área determinada, es fomentar la creación de una red que promueva el desarrollo individual y colaborativo en el entorno que nos circunda.

Misión

Somos una empresa que nos encargamos de ofrecer cursos, desarrollados conforme a las necesidades de los ciudadanos de Valera, en la cual brindamos nuestros servicios de cursos gracias al personal calificado y también ayudar a desarrollar para su futuro.

Visión

Ser reconocidos como una empresa grande con la incorporación de nuevos cursos, promoviendo el desarrollo de los estudiantes, obtener más recursos para ampliar nuestras enseñanzas a los estudiantes y expandir nuestro proyecto en toda Venezuela para atraer un nuevo público por todo el país.

Valores

- Aprender haciendo y aportando soluciones.
- Calidad.
- Excelencia.
- Responsabilidad.
- Compromiso.

Proyecto de Redizaje en Emprendedores.

Somos una empresa comprometida a la elaboración de productos de pastelería con alto valor nutricional y de alta calidad para nuestros consumidores, comprometiéndonos a enseñar y ayudar al desarrollo humano sustentable, para personas competentes y emprendedoras

El objetivo es hacer que los participantes aprendan de un producto fácil y rápido de hacer desde la comodidad de sus casas y Elaborar los productos llenos de sabores y sensaciones placenteros para nuestros clientes. Nuestro objetivo es que los participantes se sienta a gusto e identificados, y que conozcan los servicios que ofrecemos pues de ellos depende nuestro éxito.

Método (Estructura de Costos)

La inversión de los propietarios (capital de aportación): Consiste en los fondos a largo plazo provistos por los dueños de la empresa, es decir, los accionistas, se utilizó un financiamiento externo, los fondos que posee la empresa se pueden dividir en los que son aportados por los socios, teniendo en cuenta que siempre estarán relacionados con la

cantidad de tiempo en que los recursos están en poder de la entidad, sobre los ingresos empresariales mientras permanezca en funcionamiento y la participación en la toma de decisiones.

CAPITULO III

PROPUESTA DE LOS TALLERES

1. Los Pastelitos Salados

DIRIGIDO A:	OBJETIVO GENERAL:	CONTENIDO:
Al público interesado en adquirir conocimientos y destrezas en el tema. losl	Proporcionar a los participantes las técnicas para elaborar los pastelitos.	Conocimientos básicos sobre masa, harinas y glosario técnico. Técnicas de amasado. Elaboración de diversos rellenos, tradicionales. Elaboración de Salsas para su acompañamiento como pasapalo.

2. Taller de Donas

DIRIGIDO A:	OBJETIVO GENERAL:	CONTENIDO:
Al público interesado en adquirir conocimientos y destrezas en el tema. losl	Facilitar a los participantes el procedimiento en la preparación de donas.	Conocimientos básicos sobre harinas, levaduras y otros agentes y glosario técnico. Fórmula panadera. Métodos de elaboración en diferentes pasos. Técnicas de amasado, fermentación y rellenado de productos. Explicación teórico – práctica de las diversas fórmulas panaderas y rellenos.

RESULTADOS

Los resultados expuestos a continuación se basan en los datos obtenidos el día 14 de octubre de 2019. Concluido con las respectivas solicitudes, se llevó acabo la ejecución de ambos talleres en morón.

Donde se convocó a los participantes de los talleres, fueron 8 horas de formación (4 horas para cada Taller) se abordaron los tópicos del contenido ya mencionado CAPITULO III. Así mismo hubo una asistencia Total de 6 personas en cada taller, los participantes afirmaron que las lecciones aprendidas en el taller serán de gran utilidad y expresó estar de acuerdo que la información obtenida en cada taller ya que es de gran utilidad para el fortalecimiento del desarrollo económico de pequeñas empresas utilizando utensilios del hogar. A cada participante se le facilitó los certificados avalado por la Universidad Valle del Momboy, de igual manera el material utilizado en los mismos a través de la herramienta de Google Classroom. Al final de cada taller, se pidió a los participantes que indicaran si necesitaban que se les aclarara alguna duda respecto a los talleres. Nos parece interesante destacar finalmente que estos resultados muestran que estos talleres son de gran importancia para que las personas emprendan y así buscar una manera de solucionar junto con la situación país. Los resultados de la experiencia han sido exitosos.

REFLEXIONES FINALES

La elaboración de este proyecto permitió generar las siguientes reflexiones:

Para el éxito en la ejecución de la empresa nuestro centro de formación tener como misión de prestar un servicio formativo de calidad que satisfaga a nuestro público, desarrollando una formación integral que capacite al alumno académica y profesionalmente para contribuir y adaptarse a una sociedad cambiante, como visión principal fomentar proyectos de innovación, formación continua y orientación de calidad en base a eso desarrollamos los valores adecuados para generar un buen clima de trabajo como son el respeto, responsabilidad, compañerismo, honradez y la no discriminación como elemento clave para la convivencia, a esto agregamos unos de los objetivos estratégicos más resaltante, el ser un referente académico y profesional para nuestra comarca como centro de formación profesional. Al desarrollar un modelo Canvas nos permitió plasmar de una manera más sencilla y practica nuestra idea de negocio

Los factores de éxito expuestos por Razeto y Canvas han sido vitales para el desarrollo de la empresa, especialmente en cuanto a la segmentación de clientes, la relación con cada uno de los clientes y la propuesta de valor, ya que han permitido tener una guía en cuanto a la manera en la que se van a llegar a los posibles clientes, como relacionarse con cada uno de ellos y por supuesto la fuerza de la solidaridad, un aporte trascendental para una empresa solidaria. Para llevar a cabo la ejecución de la empresa fue necesario el uso de herramientas tecnológicas, tales como Google Classroom, la cual fue fundamental para la planificación de las actividades, tareas por realizar y terminadas.

De ahora en adelante se deberán llevar a cabo todos los procesos mencionados anteriormente, tales como, los planes de marketing, el establecimiento de la empresa, el trabajo de cada uno de los trabajadores y un servicio adecuado para cumplir con las expectativas previstas financieramente. Los miembros del equipo del presente informe damos a conocer la conclusión final. Al llevar a cabo la creación de nuestra empresa el cual lleva por nombre “DELIPASTELITOS” fue necesario pasar por una serie de pasos, como fue la idea de negocio para comenzar y así sucesivamente hasta formar por completo la empresa, estos pasos generaron metas y objetivos como lo es el ser un referente económico. Estas metas serán alcanzadas con el buen manejo de los recursos de la empresa.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Balestrini, M. (2002). Como se Elabora el Proyecto de Investigación. Caracas- Venezuela.

García, A. (6 de febrero de 2014). Herramienta de gestión de proyectos: Trello. Recuperado de: <http://sinapsis.agency/herramienta-de-gestion-de-proyectos-trello/>

Bravo, M. (4 de junio de 2018). Redizaje Fundación – Emprendedores.

Recuperado de: <http://redizajefundacion.vzpla.net/>

ANEXOS

Cintillos Publicitarios:

Creado con el objetivo principal de enterar al mercado de lo que se ofrece en nuestro instituto.



FACEAG
Facultad de Ciencias Económicas,
Administrativas y Gerenciales

redzaje
Instituto Tecnológico

DELIPASTELITOS

TALLER DE PASTELITOS SALADOS

"NO DEJES PARA MAÑANA LOS PASTELITOS
QUE PUEDES COMER HOY"

- CERTIFICADO DIGITAL AVALADO POR LA UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
- MATERIALES
- COFFE BREAK

PARA MÁS INFORMACIÓN
CONTACTANOS:
0416-2725686, 0424-7616298

LUNES
14 DE OCTUBRE
2:00 PM

URB. MORON SECTOR 1 CASA #3

Lineros
As Pasa el Día, Pasa el Domingo y Más

Mario
Café de Especialidad, Pastelería, Helados y Postres

DELIPASTELITOS C.A.



DELIPASTELITOS

TALLER DE DONAS

- CERTIFICADO DIGITAL AVALADO POR LA UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
- MATERIALES
- COFFE BREAK

**LUNES
21 DE OCTUBRE
1:00 PM**

"NO HAY MAL QUE DURE CIEN AÑOS, NI PENA QUE LAS DONAS NO CUREN"

URB. MORON SECTOR 1 CASA #3

**PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTANOS:
0416-2725686, 0424-7616298**



Estructura De Costo:

Donde se muestra cada uno de los costos que se llevó acabo al dictar dichos talleres, de igual manera los ingresos que se obtendría.

UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY			
FACULTAD DE Cs, ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES			
GRUPO FOCAL UPS 2019-B			
ESTRUCTURA DE COSTOS		1er TALLER	(NUEVA)
TALLER DE PASTELITOS SALADOS "NO DEJES PARA MAÑANA LO QUE PUEDES COMER HOY"			
MATERIALES DIRECTOS			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
HARINA DE TRIGO	4KL	Bs 22.000,00	Bs 88.000,00
ACEITE	1LITRO	Bs 40.000,00	Bs 40.000,00
QUESO	2K	Bs 52.000,00	Bs 104.000,00
SAL	1K	Bs 15.000,00	Bs 15.000,00
TOTAL MATERIALES			Bs 247.000,00
MANO DE OBRA DIRECTA			
CONCEPTO	CANTIDAD HORAS	COSTO UNITARIO	TOTAL
FACILITADOR YONATHAN RANGEL	2	Bs 150.000,00	Bs 300.000,00
TOTAL MATERIALES			Bs 300.000,00
MANO DE OBRA DIRECTA			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
COORDINACIÓN DEL TALLER	0	Bs -	Bs -
MANTENIMIENTO	1	Bs 40.000,00	Bs 40.000,00
TOTAL MATERIALES			Bs 40.000,00
COSTOS INDIRECTOS DEL TALLER			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
BOTELLONES DE AGUA	3	Bs. 30.000,00	Bs. 90.000,00
ALQUILER DE BOMBONA	10 KILOS	Bs. 200.000,00	Bs. 200.000,00
DEPRECIACION DE LA COCINA	1	Bs. 800.000,00	160.000,00
ALQUILER DE GORROS	6	Bs. 10.000,00	Bs 60.000,00
ALQUILER DE DELANTALES	5	Bs. 10.000,00	Bs 50.000,00
RODILLOS	6	Bs. 30.000,00	Bs 180.000,00
HOJAS BLANCAS	10	Bs. 2.000,00	Bs 20.000,00
LAPICES	6	Bs. 2.000,00	Bs 12.000,00
BOL	6	Bs. 10.000,00	Bs 60.000,00
GASTO DE ALQUILER	1	Bs. 500.000,00	Bs 500.000,00
PESO DE COCINA ELECTRONICO	1	Bs. 1.100.000,00	Bs 110.000,00
TOTAL MATERIALES			Bs 1.442.000,00
TOTAL COSTO DEL TALLER			Bs 2.029.000,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
CONCEPTO	COSTO DEL TALLER	%LOPJ	TOTAL
(TOTAL COSTOS *12,50%)	Bs. 2.029.000,00	12,50%	Bs 253.625,00
INGRESO			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
INGRESO POR INSCRIPCION DEL CURSO	6	Bs 390.000,00	Bs 2.340.000,00

UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
FACULTAD DE CS, ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES
GRUPO FOCAL UPS 2019-B

ESTRUCTURA DE COSTOS **2DO TALLER** **(NUEVA)**
TALLER DE DONAS "PORQUE LA VIDA ES MEJOR CON UNA DONA"

MATERIALES DIRECTOS			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
HARINA DE TRIGO	2 K	Bs 30.000,00	Bs 60.000,00
ACEITE	2L	Bs 35.000,00	Bs 70.000,00
AZUCAR	2K	Bs 50.000,00	Bs 100.000,00
LECHE	2K	Bs 55.000,00	Bs 110.000,00
HUEVOS	1 CARTON	Bs 75.000,00	Bs 25.000,00
POLVO DE HORNEAR	100Gramos	Bs 20.000,00	Bs 20.000,00
CHOCOLATE	500 Gramos	Bs 50.000,00	Bs 50.000,00
TOTAL MATERIALES			Bs 435.000,00
MANO DE OBRA DIRECTA			
CONCEPTO	CANTIDAD HORAS	COSTO UNITARIO	TOTAL
FACILITADOR YONATHAN RANGEL	2	Bs 150.000,00	Bs 300.000,00
TOTAL MATERIALES			Bs 300.000,00

MANO DE OBRA DIRECTA			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
COORDINACIÓN DEL TALLER	0	Bs -	Bs -
MANTENIMIENTO	1	Bs 40.000,00	Bs 40.000,00
TOTAL MATERIALES			Bs 40.000,00

COSTOS INDIRECTOS DEL TALLER			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
BOTELLONES DE AGUA	3	Bs. 30.000,00	Bs. 90.000,00
ALQUILER DE BOMBONA	10 KILOS	Bs. 200.000,00	Bs. 200.000,00
DEPRECIACION DE LA COCINA	1	Bs. 800.000,00	160.000,00
ALQUILER DE GORROS	6	Bs. 10.000,00	Bs 60.000,00
ALQUILER DE DELANTALES	5	Bs. 10.000,00	Bs 50.000,00
RODILLOS	6	Bs. 30.000,00	Bs 180.000,00
HOJAS BLANCAS	10	Bs. 2.000,00	Bs 20.000,00
ALQUILER DE LOCAL	1	Bs. 500.000,00	Bs 500.000,00
LAPICES	6	Bs. 2.000,00	Bs 12.000,00
BOL	6	Bs. 10.000,00	Bs 60.000,00
PESO DE COCINA ELECTRONICO	1	Bs. 1.100.000,00	Bs 110.000,00
TOTAL MATERIALES			Bs 1.442.000,00

TOTAL COSTO DEL TALLER	Bs 2.217.000,00
-------------------------------	------------------------

GASTOS ADMINISTRATIVOS			
CONCEPTO	COSTO DEL TALLER	%LOPJ	TOTAL
(TOTAL COSTOS *12,50%)	Bs. 2.217.000,00	12,50%	Bs 277.125,00

TOTAL COSTOS + TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL CURSO	Bs 2.494.125,00		
INGRESO			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
INGRESO POR INSCRIPCION DEL CURSO	6	Bs 385.000,00	Bs 2.310.000,00
EXCEDENTE EN BOLIVARES			- 184.125,00
			- 29.460,00
			- 154.665,00

Logo DELIPASTELITOS C.A:

El logo en la imagen corporativa de nuestra marca, que se vuelve más que la identidad de la empresa.



Modelo de Negocio Canvas

El modelo de negocios es un instrumento que nos permite definir la forma en que se generan los ingresos y beneficios. Es el resumen de cómo la empresa estructura y asigna sus recursos con el objetivo de crear un cliente.

