

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES CONTADURÍA
PÚBLICA



PROYECTO

“ELABORACION DE ROLLOS DE CANELA”

INTEGRANTES : JHERY ESPINOZA TOMICHA

YENIFER RHEICHEL ARTEAGA RIVERO

NAIR BANIA CAMARGO CUELLAR

JHONATAN GONZALES ROJAS

MARÍA VERÓNICA MARTINEZ ZEBALLOS

DOCENTE : LIC. BEATRIZ SUAREZ SEOANE

MATERIA : METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

SEMESTRE : 2/2025

SANTA CRUZ- BOLIVIA

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto propone la creación de “Sweet Roll Santa Cruz”, dedicada a la elaboración y venta de rollos de canela artesanales en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. Su objetivo es ofrecer productos de repostería frescos, deliciosos y accesibles, elaborados con ingredientes de calidad.

El mercado objetivo está conformado por jóvenes y adultos entre 15 y 45 años que buscan alimentos caseros y de buen sabor. La empresa se diferenciará por la frescura diaria, atención personalizada y precios competitivos.

La producción se realizará en un pequeño taller con personal capacitado, y las ventas se harán de forma directa y mediante redes sociales. La inversión inicial estimada es de Bs. 23.000, con una proyección de rentabilidad positiva desde el tercer mes.

Legalmente, se constituirá como una microempresa formal registrada en Bolivia, con un equipo integrado por la propietaria y tres trabajadores.

En resumen, “Sweet Roll Santa Cruz” es un emprendimiento rentable y sostenible, que busca posicionarse en el mercado local ofreciendo rollos de canela artesanales de excelente calidad.

EXECUTIVE SUMMARY

This project proposes the creation of "Sweet Roll Santa Cruz," dedicated to the production and sale of artisanal cinnamon rolls in Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. Its objective is to offer fresh, delicious, and affordable pastries made with quality ingredients.

The target market consists of young adults between 15 and 45 years old who are looking for homemade and tasty food. The company will differentiate itself through daily freshness, personalized service, and competitive prices.

Production will take place in a small workshop with trained personnel, and sales will be made directly and through social media. The estimated initial investment is Bs. 23,000, with a projected positive return starting in the third month.

Legally, it will be established as a formal microenterprise registered in Bolivia, with a team consisting of the owner and three employees

In summary, "Sweet Roll Santa Cruz" is a profitable and sustainable business that seeks to position itself in the local market by offering excellent quality artisanal cinnamon rolls

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	2
INTRODUCCION	1
CAPITULO 1: ANÁLISIS EXTERNO	2
<i>1.1. Microentorno</i>	<i>2</i>
1.1.1. Análisis de la demanda o clientes potenciales	2
1.1.2. Competidores.....	2
<i>1.2 Macroentorno</i>	<i>2</i>
CAPITULO 2: ANÁLISIS INTERNO	4
<i>2.1. Análisis Interno</i>	<i>4</i>
2.1.1. ANÁLISIS FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades Y Amenazas).	4
• Oportunidades (del análisis externo)	4
• Amenazas (del análisis externo).....	4
❖ Fortalezas (del análisis interno)	4
❖ Debilidades (del análisis interno)	4
<i>2.2. Estrategia</i>	<i>5</i>
CAPITULO 3: PLAN DE PRODUCCION	5
<i>3.1. Plan de producción u operación</i>	<i>5</i>
CAPITULO 4: PLAN DE MARKETING	7
<i>4.1. Mercado Objetivo o Target</i>	<i>7</i>
<i>4.2 Análisis del producto</i>	<i>7</i>
<i>4.3 Análisis de Precio</i>	<i>7</i>
<i>4.4 Promoción</i>	<i>8</i>
<i>4.5 Plaza (Distribución)</i>	<i>8</i>
<i>5.1. Plan de recursos humanos</i>	<i>9</i>
<i>5.2. Organigrama básico</i>	<i>9</i>
CAPITULO 6: PLAN DE FINANZAS	10
<i>6.1. Estados Financieros</i>	<i>10</i>
<i>6.2. Balance General (Proyectado)</i>	<i>10</i>
<i>6.3. Estado de Resultados (Proyectado Anual)</i>	<i>10</i>
<i>6.4. Flujo de Caja</i>	<i>11</i>
<i>6.5. Instrumentos Financieros</i>	<i>11</i>

<i>6.6. Principales Riesgos Financieros</i>	11
CAPITULO 7: ESTUDIO JURÍDICO FISCAL	12
<i>7.1. Forma Jurídica de la Empresa</i>	12
<i>7.2. Justificación de la Forma Jurídica</i>	12
<i>7.3. Nombre de la Empresa</i>	12
<i>7.4. Integrantes del Emprendimiento (Trabajadores)</i>	12
<i>7.5. Organismos Públicos de Registro</i>	13
<i>7.6. Principales Obligaciones Fiscales</i>	13
<i>7.7. Aspectos Legales Relevantes</i>	13
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	14
BIBLIOGRAFIA	15
Bibliografía	15
ANEXOS	16

INTRODUCCION

El presente proyecto tiene como objetivo la creación de una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de rollos de canela artesanales en la ciudad de Santa Cruz. La propuesta surge ante la creciente demanda de productos artesanales y el auge del mercado de cafeterías, ofreciendo una alternativa que combina sabor casero, calidad y presentación atractiva. La empresa se distingue por utilizar ingredientes naturales y frescos, emplear recetas tradicionales con toques innovadores y mantener un compromiso con la sostenibilidad mediante empaques ecológicos. Además, busca posicionarse a través de estrategias digitales, ventas por delivery y alianzas con cafeterías locales. Con una misión enfocada en transmitir calidez y satisfacción a sus clientes, y una visión orientada a liderar el mercado nacional de repostería artesanal, este proyecto representa una propuesta viable y diferenciada dentro del sector gastronómico de Santa Cruz.

CAPITULO 1: ANÁLISIS EXTERNO

1.1. Microentorno

1.1.1. Análisis de la demanda o clientes potenciales

El mercado de los rollos de canela en Bolivia tiene su mayor potencial en Santa Cruz de la Sierra, debido a su alta población, desarrollo económico y preferencia por productos de panadería y cafetería. Los principales consumidores son jóvenes, familias y oficinistas que buscan un snack dulce o un acompañamiento para el café, estimándose una demanda inicial de 1.000 a 2.000 unidades mensuales con crecimiento del 10% en los primeros meses. La Paz y Cochabamba representan mercados secundarios interesados en repostería artesanal y gourmet, mientras que en Chuquisaca, Tarija y Potosí existe menor demanda, enfocada en cafeterías, ferias gastronómicas y zonas turísticas. ((INE), 2021)

A nivel internacional, Chile, Perú y Argentina surgen como destinos potenciales para exportar en formatos congelados o listos para hornear. El público objetivo está compuesto por personas de 18 a 40 años, de clase media y media alta, que disfrutan de postres artesanales y bebidas calientes. Se trata de consumidores urbanos, modernos y sociales, que valoran la frescura, aroma, sabor y estética del producto, prefiriendo opciones naturales, sin conservantes y con una presentación atractiva. ((IBCE), 2024)

1.1.2. Competidores

En Santa Cruz, la competencia está formada por cafeterías y panaderías reconocidas como Alexander Coffee & Bakery, que ofrece rollos de canela y otros pasteles a 10–15 Bs, con promociones en redes sociales y combos de café + rollo. También destacan cadenas nacionales como Dumbo Coffee Shop, que comercializa productos de panadería y repostería a 8–12 Bs, con campañas publicitarias y servicio por delivery. Además, las panaderías artesanales locales ofrecen versiones caseras entre 6 y 10 Bs, promocionadas principalmente por redes sociales y venta directa o por WhatsApp.

1.2 Macroentorno

En Bolivia, el entorno es favorable para los rollos de canela. Existe estabilidad política y facilidad para formalizar microempresas, aunque con cierta burocracia. El aspecto económico muestra baja inflación y crecimiento del consumo de productos gourmet en zonas urbanas. Social y culturalmente, hay una fuerte costumbre de café y merienda, con preferencia por productos artesanales y naturales. El avance tecnológico y las plataformas de delivery facilitan la venta y promoción. Como oportunidades, destacan el aumento del consumo de postres artesanales y las ventas digitales; mientras que las amenazas principales son la competencia creciente, el alza de insumos y la sensibilidad al precio. (economía)

1.2.1 Producto/mercado

El negocio ofrece rollos de canela artesanales, elaborados con ingredientes naturales y recetas caseras. Están dirigidos principalmente a jóvenes, familias, oficinas y cafeterías de Santa Cruz que buscan productos dulces de calidad. Los rollos se preparan con masa suave fermentada de harina de trigo, mantequilla, azúcar, levadura y relleno de canela con azúcar morena, horneados y glaseados con azúcar para un sabor fresco y artesanal.

CAPITULO 2: ANÁLISIS INTERNO

2.1. Análisis Interno

El emprendimiento de rollos de canela destaca por su producto artesanal y natural, con buena calidad, aroma y presentación. Su ubicación en Santa Cruz permite acceder a un amplio mercado, con bajo costo de producción y apoyo de redes sociales para promoción. Sin embargo, enfrenta limitada capacidad de producción, dependencia de insumos importados, falta de reconocimiento de marca, bajo presupuesto publicitario y escasa experiencia empresarial.

2.1.1. ANÁLISIS FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades Y Amenazas).

✚ Oportunidades (del análisis externo)

- Alta demanda de productos artesanales y naturales.
- Crecimiento del consumo de café y postres en Santa Cruz.
- Aumento del comercio por delivery y redes sociales.

✚ Amenazas (del análisis externo)

- Competencia fuerte en panaderías y cafeterías.
- Fluctuación de precios de materias primas.
- Posibles restricciones o alzas impositivas.

❖ Fortalezas (del análisis interno)

- Producto artesanal y de excelente sabor.
- Costo de producción accesible.
- Imagen de empresa joven e innovadora.

❖ Debilidades (del análisis interno)

- Producción limitada.
- Baja experiencia administrativa.
- Falta de reconocimiento de marca.

2.2. Estrategia

Ofrecer rollos de canela artesanales elaborados con ingredientes naturales y de alta calidad, que brindan un sabor casero, aroma y textura únicos. Se diferencia por utilizar recetas tradicionales con toques innovadores, presentaciones ecológicas y un servicio al cliente personalizado. Aprovechar el crecimiento del mercado de cafeterías y las tendencias de consumo artesanal en Santa Cruz, impulsando la venta por delivery y alianzas estratégicas. Su misión es elaborar productos que transmitan calidez y satisfacción, y su visión es consolidarse como una empresa líder reconocida por su excelencia, sabor e innovación en repostería artesanal a nivel nacional e internacional.

CAPITULO 3: PLAN DE PRODUCCION

3.1. Plan de producción u operación

• Ubicación:

La planta de producción se ubicará en Santa Cruz de la Sierra, zona norte o centro, cerca de vías principales para facilitar distribución y delivery.

• Principales procesos de producción:

1. Mezclado y amasado.
2. Fermentación.
3. Relleno y enrollado.
4. Horneado.
5. Glaseado y empaquetado.

• Distribución interna (Layout):

Diseño lineal: área de amasado → fermentación → horneado → enfriamiento → empaquetado → almacenamiento → despacho.

• Estrategia óptima de producción:

Producción diaria según demanda y pedidos anticipados; trabajo en pequeños lotes para garantizar frescura.

• Capacidad y programa de producción:

Capacidad inicial: 200 rollos/día.

Capacidad máxima estimada: 400 rollos/día (con dos turnos).

Método: cálculo de tiempos y movimientos por lote.

• **Costos de producción:**

- Costo unitario: aprox. 5 Bs por rollo.
- Precio de venta: 10 Bs promedio.
- Margen bruto estimado: 50%.

• **Proveedores principales:**

- Harina y azúcar: proveedores locales (Fino, PIL, EMAPA).
- Mantequilla y canela: importadores locales.
- Empaques biodegradables: empresas locales de envases ecológicos.

• **Costos de inversión inicial:**

Maquinaria (amasadora, horno, batidora, vitrinas, utensilios): aprox. 25.000 Bs.

Infraestructura y adecuación: 10.000 Bs.

Total inversión inicial estimada: 35.000 Bs.

• **Normas de calidad:**

Control de higiene alimentaria, uso de insumos frescos, temperaturas adecuadas y almacenamiento correcto.

• **Mantenimiento:**

Programa mensual de mantenimiento preventivo (limpieza, revisión eléctrica, hornos y batidoras).

Correctivo según necesidad.

• **Seguros requeridos:**

Seguro contra incendios y accidentes laborales.

CAPITULO 4: PLAN DE MARKETING

4.1. Mercado Objetivo o Target

Estructura del producto:

Un producto artesanal (básico), visualmente atractivo (esperado) y con proyección a innovaciones futuras (aumentado).

- **Básico:** rollos de canela frescos, esponjosos y sabrosos.
- **Esperado:** presentación cuidada, empaque limpio y atención amable.
- **Aumentado:** variedad de sabores, combos con café, promociones por redes sociales y membresías.

4.2 Análisis del producto

- **Atributos:** textura suave, aroma fuerte, glaseado brillante, presentación cuidada.
- **Calidad:** alta, artesanal y controlada en pequeños lotes.
- **Marca:** Sweet Roll Santa Cruz.
- **Etiqueta:** logotipo con colores cálidos (marrón y beige) que evoquen canela y pan recién horneado.
- **Empaque:** caja biodegradable individual o de 4 unidades.
- **Servicio de apoyo:** atención por redes, entregas por delivery, descuentos, y recepción de sugerencias.
- **Cartera de productos:**
 - Rollo clásico.
 - Rollo de manzana.
 - Rollo con glaseado de queso crema.
 - Mini rollos (versión pequeña).
- **Ciclo de vida:** etapa de introducción, con expectativa de rápido crecimiento gracias a redes sociales y alianzas con cafeterías.

4.3 Análisis de Precio

- **Estrategia:** precios competitivos con enfoque en valor y calidad.
- **Basado en valor:** el cliente paga por la experiencia artesanal.
- **Basado en costo:** margen del 50% sobre costo total.
- **Basado en competencia:** ligeramente inferior a marcas grandes como Dumbo o Alexander.
- **Elasticidad:** demanda elástica (el precio influye en el consumo).
- **Cálculo del precio objetivo:**
Costo unitario 5 Bs + 50% margen = 10 Bs precio final con factura.
- **Política de precios:** estabilidad en precios base, descuentos en combos o compras por volumen.
- **Descuentos:** promociones por redes, cupones y combos con café.
- **Motivación al cliente:** degustaciones, fotos atractivas y servicio rápido.

4.4 Promoción

- **Comunicación:** redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok).
- **Mezcla promocional:** publicidad digital, eventos gastronómicos, marketing directo, ventas personales en ferias.
- **Publicidad:** fotografía profesional y campañas de marca.
- **Promoción de ventas:** descuentos, sorteos y combos.
- **Relaciones públicas:** participación en ferias locales.
- **Marketing directo:** WhatsApp Business y PedidosYa.
- **Eventos:** degustaciones y lanzamientos.
- **Mensaje:**
“El sabor casero que te abraza — disfruta el auténtico rollo de canela artesanal.”
- **Medios:** redes sociales, influencers locales, flyers digitales.
- **Presupuesto de comunicación:** 800 Bs mensuales.
- **Evaluación:** medición de ventas, seguidores y encuestas de satisfacción.

4.5 Plaza (Distribución)

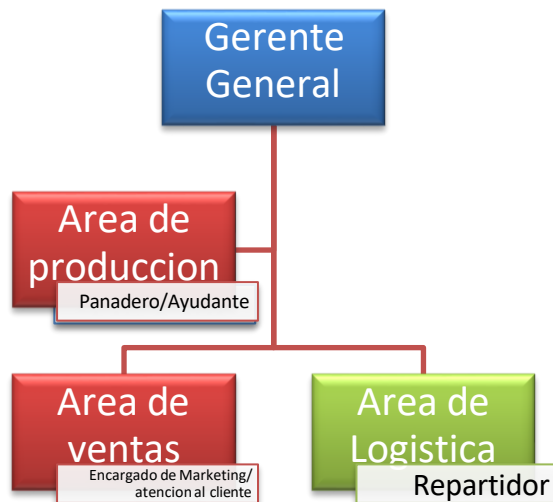
- **Canal directo:** venta en tienda propia y por delivery.
- **Canal indirecto:** alianzas con cafeterías, minimarkets y aplicaciones.
- **Evaluación:** control de tiempos de entrega, satisfacción del cliente y rotación del producto.

CAPITULO 5: PLAN DE RECURSOS HUMANOS

5.1. Plan de recursos humanos

- **Personal de producción:** panadero principal, ayudante y encargado de empaque.
- **Dirección:** propietario/gerente general.
- **Ejecución:** encargado de ventas y marketing digital.
- **Operación:** repartidor/delivery.

5.2. Organigrama básico



Elaboración Propia

- **Reclutamiento:** publicación de vacantes en redes sociales.
- **Selección:** entrevistas prácticas.
- **Capacitación:** manipulación de alimentos y atención al cliente.
- **Motivación:** incentivos por productividad.
- **Sueldos:** entre 2.500 y 4.000 Bs según cargo.
- **Seguridad e higiene:** uso de guantes, gorros, mascarillas.
- **Evaluación de desempeño:** productividad y calidad.

CAPITULO 6: PLAN DE FINANZAS

El presente plan financiero tiene como finalidad demostrar la viabilidad económica del emprendimiento “Sweet Roll Bolivia”, dedicado a la elaboración y venta de rollos de canela artesanales en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra. Se trata de un emprendimiento unipersonal, con una estructura simple y costos moderados, orientado a introducir un producto de alta calidad y sabor casero en el mercado local.

6.1. Estados Financieros

Los estados financieros proyectados se elaboran en base a una estimación mensual y anual de ventas, costos y gastos.

6.2. Balance General (Proyectado)

Activo:

- Activo corriente: Efectivo inicial Bs. 5.000
- Activo fijo: Horno industrial, batidora, utensilios, refrigerador, mostrador y mobiliario (Bs. 18.000)
- Total Activo: **Bs. 23.000**

Pasivo:

- Préstamo inicial o apoyo familiar: Bs. 5.000
- Proveedores por pagar: Bs. 2.000
- Total Pasivo: **Bs. 7.000**

Patrimonio:

- Capital propio invertido: Bs. 16.000
- Total Patrimonio: **Bs. 16.000**

Total Pasivo + Patrimonio = Bs. 23.000

6.3. Estado de Resultados (Proyectado Anual)

Concepto	Monto (Bs.)
Ventas anuales estimadas	90.000
Costo de producción (materia prima, empaques, gas, energía)	40.000
Margen Bruto	50.000
Gastos operativos (alquiler, transporte, publicidad, imprevistos)	25.000
Margen Neto	25.000

6.4. Flujo de Caja

El flujo de caja proyectado considera ingresos mensuales de Bs. 7.500 y egresos de Bs. 5.000, dejando un flujo neto positivo de Bs. 2.500 mensuales.

Flujo de caja de inversión: Bs. 23.000

Flujo de operación: positivo a partir del tercer mes.

Flujo de financiamiento: préstamo inicial cubierto en 12 meses.

6.5. Instrumentos Financieros

- **TRMA (Tasa de rendimiento mínima aceptada):** 15% anual
- **VAN (Valor Actual Neto):** positivo en Bs. 4.000 en un periodo de 3 años.
- **TIR (Tasa Interna de Retorno):** 25% anual, superior a la tasa de interés promedio de préstamos PYME.
- **Periodo de recuperación:** 10 a 12 meses.
- **Punto de equilibrio:** alrededor de 300 unidades mensuales (rollos) vendidas a Bs. 5 cada uno.

6.6. Principales Riesgos Financieros

- Variación de precios en los insumos como harina, mantequilla o canela.
- Reducción temporal en la demanda debido a la competencia o estacionalidad.
- Incremento de costos fijos (por ejemplo, alquiler o energía eléctrica).
- Riesgo de flujo de caja limitado en los primeros meses de operación.

Estrategias de mitigación:

- Mantener una reserva de efectivo.
- Comprar insumos al por mayor para reducir costos.
- Diversificar los puntos de venta (redes sociales, ferias, cafeterías aliadas).
- Implementar promociones para mantener la rotación de productos.

CAPITULO 7: ESTUDIO JURÍDICO FISCAL

7.1. Forma Jurídica de la Empresa

La empresa adoptará la forma de Microempresa, registrada bajo el nombre comercial “Sweet Roll Santa Cruz”, dedicada a la producción y venta de rollos de canela artesanales. Esta forma jurídica es ideal para pequeños emprendimientos en crecimiento, con una estructura simple, pocos trabajadores y operaciones locales.

7.2. Justificación de la Forma Jurídica

La elección de la Microempresa se debe a que permite formalizar un negocio pequeño con requisitos administrativos y tributarios más simples, fomentando el desarrollo económico local.

Además:

- Facilita el registro rápido y el acceso a beneficios tributarios.
- Permite contratar personal sin la necesidad de constituir una sociedad.
- Se ajusta a las condiciones de un emprendimiento en expansión, con posibilidad de crecimiento futuro.
- Brinda flexibilidad operativa y control directo por parte de la propietaria.

7.3. Nombre de la Empresa

La microempresa llevará el nombre comercial “**Sweet Roll Santa Cruz**”, reflejando la esencia del producto y su origen local. Este nombre busca posicionarse como una marca artesanal, fresca y cercana al consumidor boliviano.

7.4. Integrantes del Emprendimiento (Trabajadores)

La microempresa contará con un equipo de trabajo básico conformado por:

- **Propietaria o Gerente General:** Encargada de la administración, control de inventarios, finanzas y dirección general del negocio.
- **Maestro/a Panadero/a:** responsable de la preparación, horneado y control de calidad de los rollos de canela.
- **Ayudante de Producción:** Apoya en el pesado de ingredientes, limpieza del área de trabajo y empaquetado de productos.
- **Vendedor/a o Encargado/a de Ventas:** Se encarga de la atención al cliente, manejo de redes sociales y distribución de productos.

Con el crecimiento del negocio, se contempla la incorporación de más personal en áreas de reparto y promoción.

7.5. Organismos Públicos de Registro

Para su funcionamiento legal en Bolivia, la microempresa deberá registrarse ante las siguientes entidades:

- **FUNDEMPRESA:** Para la obtención de la **Matrícula de Comercio**.
- **Servicio de Impuestos Nacionales (SIN):** Para tramitar el **Número de Identificación Tributaria (NIT)**.
- **Gobierno Autónomo Municipal de Santa Cruz de la Sierra:** Para la **Licencia de Funcionamiento y Patente Municipal**.
- **Ministerio de Trabajo:** Para registrar al personal contratado.
- **Caja Nacional de Salud (CNS) y AFP:** Para la afiliación y aportes del personal.

7.6. Principales Obligaciones Fiscales

La microempresa deberá cumplir con las siguientes obligaciones:

- Declaración mensual del **IVA (Impuesto al Valor Agregado)**.
- Declaración y pago anual del **IUE (Impuesto a las Utilidades de las Empresas)**.
- Pago de **patente municipal** y cumplimiento de normas locales.
- Afiliación del personal a **salud y pensiones (CNS y AFP)**.
- Cumplimiento de las **leyes laborales** y de **seguridad alimentaria** vigentes en Bolivia.

7.7. Aspectos Legales Relevantes

La microempresa Sweet Roll Santa Cruz se registrará por el Código de Comercio Boliviano, la Ley de Micro y Pequeñas Empresas (Ley N° 2446) y las disposiciones del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN). Asimismo, cumplirá con las normas de seguridad e inocuidad alimentaria, implementando buenas prácticas de higiene en la elaboración de los rollos de canela. El personal contará con contratos laborales formales, garantizando sus derechos conforme a la Ley General del Trabajo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La microempresa “Sweet Roll Santa Cruz” es un emprendimiento viable y rentable, con un mercado objetivo claramente definido en jóvenes y adultos urbanos de 18 a 40 años que valoran productos artesanales, frescos y de calidad; su propuesta se diferencia por la atención personalizada y la frescura diaria de los rollos de canela. Se recomienda implementar estrategias de promoción digital y degustaciones, mantener estrictos controles de calidad, gestionar eficientemente los costos de insumos, capacitar continuamente al personal y explorar gradualmente expansión a otras ciudades y mercados internacionales mediante productos congelados o listos para hornear, así como innovar en sabores y presentaciones para fidelizar clientes y atraer nuevos segmentos, garantizando así la sostenibilidad y crecimiento del negocio.

BIBLIOGRAFIA

Bibliografía

(IBCE), E. i. (2024). “Cifras del Comercio Exterior Boliviano 2024”.

(INE), I. N. (2021). Encuesta de Hogares . “*Productos de Pastelería (torta, empanadas al horno, queques, etc.)*”.

economía, N. (s.f.). En Bolivia, el entorno es favorable para los rollos de canela. Existe estabilidad política y facilidad para formalizar microempresas, aunque con cierta burocracia. El aspecto económico muestra baja inflación y crecimiento del consumo de productos gourmet .

Kanelbullens Dag, S. i. (s.f.). *RedBakery*.

MEFCCA. (s.f.). Cartilla de cultivo de canela.

PURATOS. (s.f.).

Valenzuela, L. (2024). Guía para Emprender en Gastronomía.

ANEXOS

