



**Universidad  
Continental**

**Los efectos del frío en estudiantes universitarios en la  
ciudad de Huancayo**

Docente:

Peña Huaytalla Edith Del Pilar

Curso:

Emprendimiento e innovación

Integrantes

- Aliaga Girón Rita Carolina
- Balvin Vargas Machuca Eduardo
- Cosme Obregón Josephine
- Mallqui Fernandez Keny Roli
- Tucto Janampa Jhon
- Zevallos Romero Adriana

Carreras

- Administración y Finanzas
- Administración y Negocios Internacionales
- Administración y Recursos Humanos
- Ingeniería
- Medicina Humana

NRC: 10685

Huancayo - Perú  
2019

# INDICE

CAPITULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1.-Descripción.....	3
1.2.-Antecedentes del Problema .....	4
1.3.-Descripción del segmento de consumidores .....	7
CAPÍTULO II: ETAPA DE EMPATÍA Y DEFINICIÓN .....	9
2.1.-Guia de Pautas (Herramienta usada para la aplicación de las entrevistas).....	9
Cuestionario.....	10
2.2.-Evidencias del Proceso de Entrevistas (fotos, videos, audios).....	10
2.3.-Mapa de Empatía (anexo 2).....	11
2.4.-Lienzo de la propuesta de valor (anexo 3) .....	12
CAPÍTULO III: ETAPA DE IDEACIÓN:.....	13
3.1.-Aplicación de la “Estrategia del Océano azul” .....	13
3.2.-Matriz Eric: .....	13
3.3.-Aplicación de herramienta de ideación .....	15
Lluvia de Ideas: .....	15
3.4.-Scamper .....	16
3.5.-Matriz Morfológica .....	17
CAPÍTULO IV: ETAPA DE PROTOTIPADO.....	18
Prototipo Mínimo viable en un Dibujo, esquema, o boceto del prototipo explicando el funcionamiento .....	19
Descripción del Prototipo utilizando planos, describiendo características, indicando partes y mostrando la forma de funcionamiento.....	20
Envase.....	21
ELABORACIÓN DE LOS FONDOS DE LAS SOPAS.....	22
ELABORACION DE FONDOS .....	22
FONDO CLARO .....	24
FONDO OSCURO DE RES.....	25
FONDO DE VERDURAS.....	26
CAPÍTULO V: ETAPA DE VALIDACIÓN .....	29
5.1.-Guía de pautas del proceso de validación con entrevistas a consumidores y usuarios: 29	
5.2.-Aplicación de la malla receptora de información.....	31
CAPÍTULO VI: MEJORA DEL PROTOTIPO.....	32
CAPITULO VII: LEAN MODEL CANVAS .....	38
Bibliografía.....	45

## **CAPITULO I: EL PROBLEMA**

“LOS EFECTOS DEL FRIO EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS DE LA CIUDAD DE HUANCAYO”

### **1.1.-Descripción**

Como grupo se escogió un tema que afecte a muchas personas de diferente manera, por ello se tomo como problema principal el frio, según estudios se sabe que el frio afecta de manera negativa a la salud, los efectos que este puede causar son problemas cardiacos, infecciones respiratorias, alergias, enfermedades reumáticas y complicaciones cutáneas.

Buscamos que el frio no sea un problema muy grande en los estudiantes de la Universidad Continental, ya que algunos (como ir a clases temprano o a veces ir a comprar algo para calentarse) sufren de gripe, en algunos casos esta se vuelve más grave por el hecho de que no se cuidan mucho o que el frio es muy fuerte en ciertos horarios y épocas. Por el hecho de que la mayoría son jóvenes estudiantes no se preocupan mucho por el frio y creen que este no les afectara mucho, pero con el tiempo este puede traer efectos negativos en la persona.

La oportunidad que observamos es la de satisfacer la necesidad de nuestro público objetivo con un producto innovador que sea alcanzable a sus bolsillos y los ayude de manera positiva en su salud, para que así puedan rendir de manera efectiva a clases y no se enfermen tan seguido. Se sabe que dentro del mercado hay maneras de evitar la sensación de frio que la mayoría siente en ciertas horas, pero estas son un poco caras y no muchos tienen el acceso a poder comprar o tener la intención de comprarlos, como por ejemplo, abrigos térmicos chalinas, guantes, entre otros.

Ademas que la provincia de Huancayo esta ubicado a 3300 m.s.n.m, y tiene un clima seco. Hay meses del año donde el frio se acrecienta y provoca enfermedades respiratorias de los cuales los universitarios no están al exentos.

Según Olgú Michelle sostiene que el frío afecta a los docentes y universitarios, jóvenes adultos y niños.

Según Ingvar Holmér, Per-Ola Granberg Y Goran Dahlstrom el frío afecta al equilibrio térmico del cuerpo (extremidades, la piel y los pulmones)

Asimismo, Normon menciona que existen personas a las cuales el frío les afecta de una manera negativa en su salud mental y puede repercutir en su vida.

Según la encuesta realizada por DATUM y Peru21 en el 2018, ante la disminución de temperatura en el centro del país, sostienen que el 64% de habitantes de dichos sectores aseguró que el frío le afecta mucho. Asimismo, sus gastos de salud se incrementaron en un 51%.

## **1.2.-Antecedentes del Problema**

Segun (Ingvar Holmér, Per-Ola Granberg, & Goran Dahlstrom, 2016) en su artículo “Ambientes Fríos Y Trabajo Con Frío” el estrés por frío puede estar presente de muchas formas diferentes, afectando al equilibrio térmico de todo el cuerpo, así como al equilibrio térmico local de las extremidades, la piel y los pulmones. Los mecanismos naturales de respuesta al estrés por frío se basan en la adaptación de comportamiento, en particular, cambio y ajuste de la ropa. Una protección suficiente permite evitar el enfriamiento corporal. Sin embargo, la protección en sí misma puede ocasionar efectos adversos no deseados.

Según la encuesta realizada por DATUM y Peru21 en el 2018, ante la disminución de temperatura en el centro del país, sostienen que el 64% de habitantes de dichos sectores aseguró que el frío le afecta mucho. Solo al 9% no le afecta y el 26% indicó que le afecta poco. Es una realidad que golpea y que afecta, sobre la que no debemos ser indiferentes. (Peru21, 2018) Asimismo, sus gastos de salud se incrementaron en un 51%.

Segun (Olguí, 2018) psicopedagoga del Centro de Liderazgo Educativo de la organización Educación 2020 detalla que estar en espacios con una temperatura apropiada es una necesidad básica y que con el frío el organismo se pone en modo de conservación y busca formas para elevar la temperatura para sentirse mejor.

“En la sala (el frío) repercute en que cuesta poner atención a las actividades a realizar, nuestra comprensión se ve afectada porque está intervenida. La temperatura ambiental no es trivial, afecta tanto a los estudiantes como a los docentes. Una temperatura ambiental no adecuada afecta a niños, jóvenes y adultos, estudiantes o trabajadores”, indica la profesional.

“En la atención y comprensión, es difícil ‘estar presente’ cuando no tienes las necesidades fisiológicas básicas cubiertas, por lo que el decreto actual es insuficiente para proporcionar condiciones para el aprendizaje”

Asimismo, en un artículo blog de (normon, 2018) titulado “¿Cuáles Son Los Efectos Del Frío En La Salud?” señala estos principales efectos.

### **El riesgo de infarto aumenta el 20%**

Uno de los efectos del frío en la salud es el aumento de las probabilidades de sufrir un infarto de miocardio. Esto se debe a que el organismo contrae los vasos sanguíneos para conservar más el calor (vasoconstricción), aumentando así el riesgo de obstrucción y aumentando también las probabilidades de que esta obstrucción derive en un paro cardíaco.

Este porcentaje se es mayor en aquellas personas que sufren algún tipo de enfermedad crónico-degenerativa, obesidad, fumadores y en personas que sean mayores de 50 años.

### **Aumento de enfermedades**

Otro de los efectos del frío en la salud es el aumento de enfermedades, que viene dado por la bajada de las defensas del sistema inmunológico. El frío debilita las defensas del sistema inmunológico, con lo que las posibilidades de que un virus nos afecte aumentan de manera

considerable, es por eso por lo que durante el invierno tenemos tantos casos de catarro y de gripe.

### **Hipotermia**

Una de las respuestas más comunes a la pregunta cuáles son los efectos del frío en la salud es la hipotermia. La hipotermia se produce cuando la temperatura del cuerpo es inferior a 35°C. Los síntomas más tempranos de la hipotermia es la contracción de manos y pies, los escalofríos, piel de gallina, aumento de la frecuencia respiratoria y cardíaca... Los síntomas más graves están relacionados con la dificultad para moverse, la somnolencia, confusión mental... que finalmente derivan en el fallo de los órganos vitales y posteriormente en la muerte.

### **Depresión Estacional**

Existen personas a las cuales el frío les afecta de una manera negativa en su salud mental. Aunque juega un papel esencial, el frío no es más que uno de tantos factores de la estación de invierno y otoño que tanto incordio producen.

Las escenas típicas de estas dos estaciones como son la lluvia, días más cortos, árboles sin hojas y como no el frío, pueden desembocar en falta de motivación, pérdida de interés y la más preocupante, aislamiento social. Llegados a este punto, incluso el tener que abrigarse tanto para combatir el frío, provocan molestia.

Las probabilidades de que esta enfermedad te ataque, van ligadas al carácter y la actitud de cada persona ante esta situación, con lo que tener una actitud positiva ante estos cambios te ayudará a no sufrir la depresión estacional.

### **Invierno es la estación idónea para dormir**

Aunque parezca que hasta aquí es todo negativo, no siempre los efectos del frío en la salud son negativos, existen ciertas situaciones en las que puede ser beneficioso para tu organismo.

Una de estas ventajas está relacionada con el sueño, ya que el frío que caracteriza al invierno, produce que en los hogares haya la temperatura óptima para dormir correctamente y no resulte tan molesto como en la época de verano.

Otra ventaja la encontramos a la hora de practicar deporte, ya que las temperaturas más bajas favorecen la actividad física, al contrario de lo que ocurre en verano, en donde las temperaturas son demasiado altas para poder desarrollar la actividad física de manera óptima.

### **Pero no todo es negativo, el frío desinflama**

Igual que cuando sufrimos un golpe aplicamos hielo para detener la inflamación, aquellas personas que sufren problemas como piernas cansadas e hinchadas, les vendrá bien el frío, ya que mejorará su circulación de retorno. Esto se hace muy visible en los deportistas profesionales, que suelen meterse en bañeras de hielo después de competir para recuperar sus tendones, músculos y huesos de cara a la próxima sesión física. Esto es conocido como crioterapia.

Estos son algunos de los ejemplos más comunes como el frío afecta a la salud, aunque como hemos comentado, no tienen por qué ser únicamente malos. Lo que sí está claro es que tienes que abrigarte para evitar enfermedades y sobre todo, reducir al mínimo los riesgos de sufrir una hipotermia.

### **1.3.-Descripción del segmento de consumidores**

Para nosotros poder definir y dedicarnos a un sector dentro de la ciudad de Huancayo tomamos en cuenta diferentes aspectos para así tener mas especificado nuestro mercado para ofrecerles un producto de acuerdo con sus necesidades y gustos. Los aspectos a tratar son los siguientes:

Geográfico: Universidad Continental

Demográfico: Varones y mujeres mayores de edad (18 - 25 años) que estudien en la universidad.

Psicográfico: Estudiantes universitario de un nivel socioeconómico B y C que tengan ingresos mensuales de 300, laborando o no.

Conductual: Alumnos susceptibles al frío que tengan clases en horarios en los que hace frío; es decir, en las mañanas (7:30 - 10:50 a.m) y en las noches (5:40 - 10:30 p.m)

Consumidor y usuarios: Nuestros principales consumidores y usuarios son los alumnos de la Universidad Continental.

Por lo tanto nuestro público objetivo esta definido como alumnos de la Universidad Continental que sean varones y mujeres con una edad entre los 18 y 25 años, con un nivel socioeconómico B o C que tengan ingresos estables; además, que sean susceptibles al frío y que tengan horarios en las mañanas o en las noches.

Se tomo como publico objetivo a los estudiantes, por el hecho de que muchos de ellos prefieren buscar alternativas comidas y factibles para poder abrigarse sin tener que llevar muchas cosas a la universidad. Como jóvenes buscan la practicidad y la comodidad. Por ello nosotros tratamos de ofrecer un producto innovador, como para sus bolsillos y que combate el frío de manera efectiva.



## **CAPÍTULO II: ETAPA DE EMPATÍA Y DEFINICIÓN**

### **2.1.-Guia de Pautas (Herramienta usada para la aplicación de las entrevistas)**

#### **Objetivo**

#### **Lluvia de ideas**

- ¿Qué te molesto de las personas que comen en el salón?
- ¿Que consumen tus amigos para combatir el frio?
- ¿Qué productos cree que mejor combaten el frio?
- ¿Cuál crees que sea el producto más demandado en la universidad para combatir el frio?
- ¿Qué medios de comunicación tienen mayor influencia en ti?
- ¿Qué opinan tus amigos del intenso frio de Huancayo?
- ¿Cuál cree que sea la solución para combatir el frio?
- ¿Alguna vez tus amigos te recomendaron o aconsejaron algo para combatir el frio? ¿Qué te dijeron?
- ¿En qué horarios de la universidad cree el frio es más intenso?
- ¿Por qué deberíamos preferir una alimentación saludable?
- ¿Qué sueles comprar cuando sientes frio estando en la universidad?
- ¿Qué experiencias tienes con el delivery?
- ¿Qué sueles hacer para combatir el frio?
- ¿Qué tipos de sopas te gustan?
- ¿Cuánto dinero dispones al día para tus gastos?
- ¿Cuál crees que sería el mejor producto o servicio para combatir el frio?
- ¿Qué tipo de delivery te gustaría que se tenga dentro de la universidad?
- ¿En qué sueles gastar más tu dinero?

¿En qué lugares crees que es inapropiado comer?

¿Qué valoras más de un producto o servicio?

¿Cuáles son tus dificultades dentro de la universidad?

¿Qué piensas de las comidas calientes?

¿Crees que serían una opción para combatir el frío?

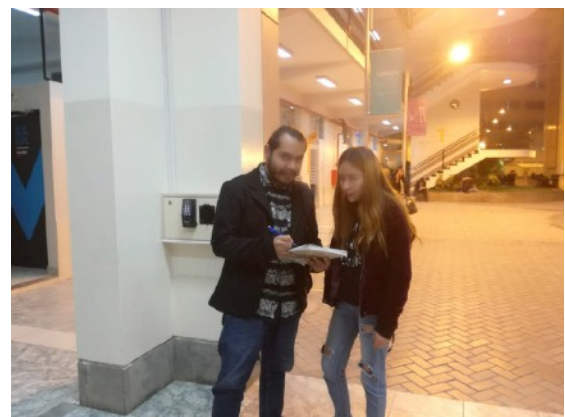
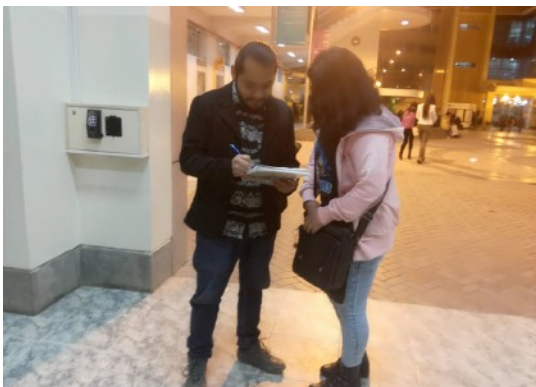
¿Qué solución le darías tú al efecto del frío?

¿Cómo te afecta el frío?

### **Cuestionario**

- ¿Cual crees que sea el producto mas demandante de la comunidad para combatir el frio? ¿Por qué?
- ¿Qué sueles hacer cuando tienes frio?
- ¿En que momentos sientes más frio? ¿Por qué?
- ¿Cuál crees que sea la solución más eficiente para combatir el frio? ¿Por qué?
- ¿De que manera te afecta el frio?

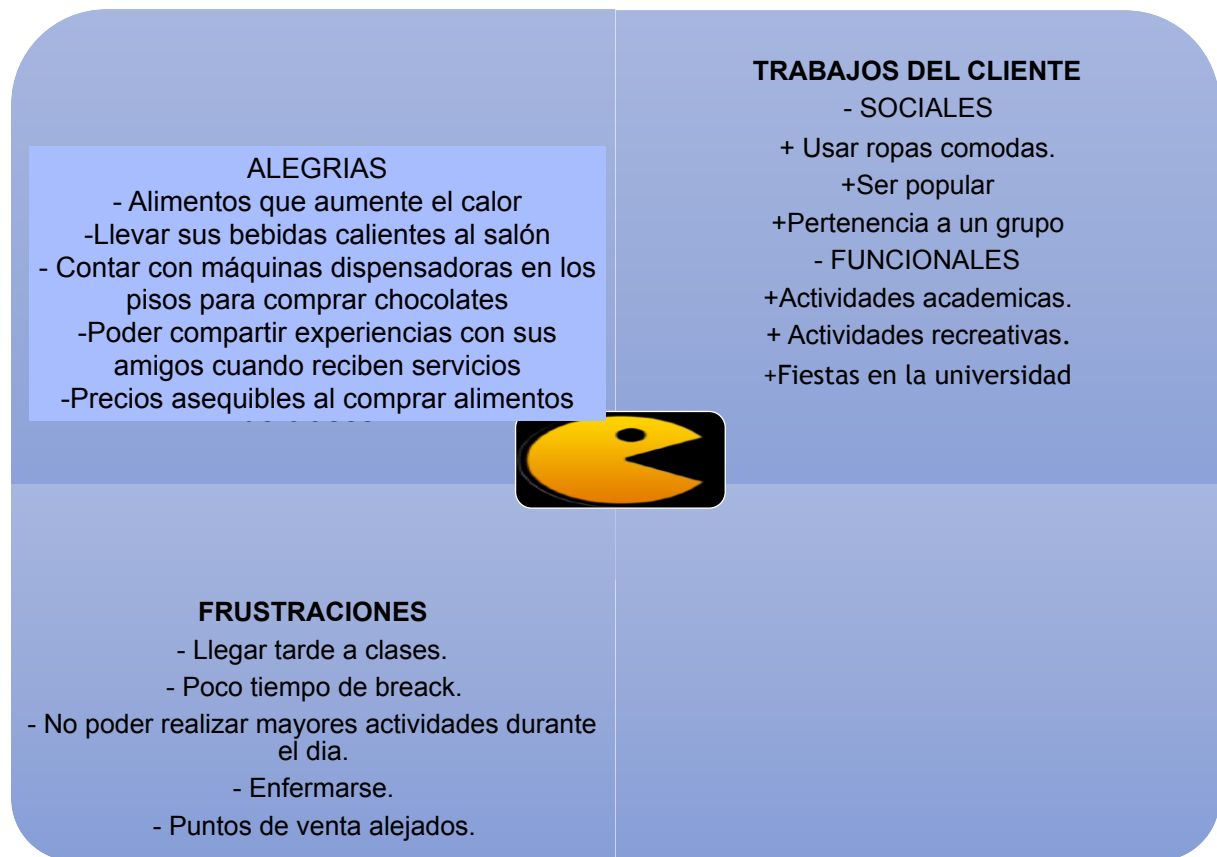
### **2.2.-Evidencias del Proceso de Entrevistas (fotos, videos, audios)**



### 2.3.-Mapa de Empatía (anexo 2)



## 2.4.-Lienzo de la propuesta de valor (anexo 3)



## **CAPÍTULO III: ETAPA DE IDEACIÓN:**

### **3.1.-Aplicación de la “Estrategia del Océano azul”**

Curva de valor de los Competidores

- Identificación de Variables:
  - Variable 1: Precio razonable, conociendo las promociones y las presentaciones.
  - Variable 2: Presentación del envase, considerando la capacidad y la personalización.
  - Variable 3: Confiable, al no tener conservantes y ser con productos de calidad (Calidad).
  - Variable 4: Distribución eficiente, rápida y pensando en la necesidad del cliente.
  - Variable 5: Producto y servicio estandarizado, no habrá un cambio en el sabor o la presentación.
  - Variable 6: Buenas practicas de manipulación de alimentos.
  - Variable 7: Fácil acceso al producto.

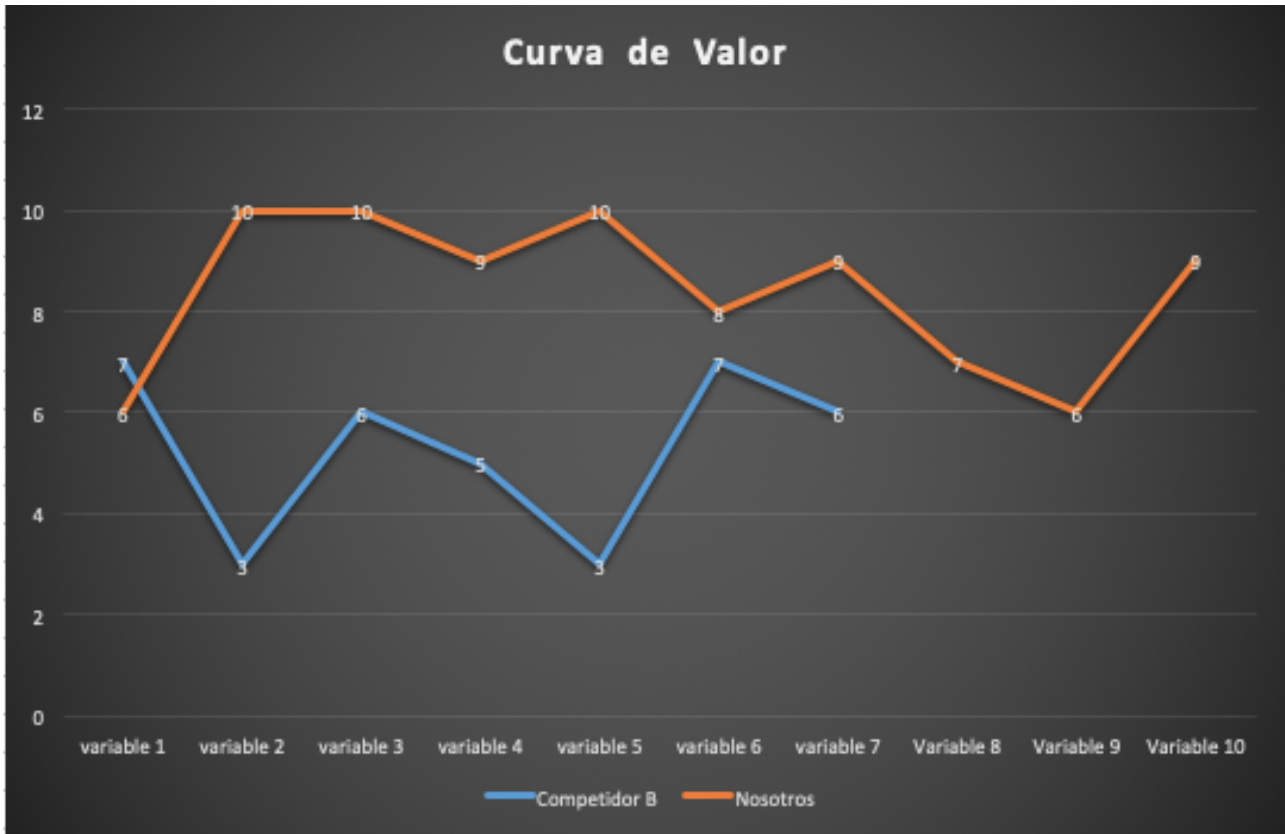
oCompetidores:

- Competidor A: Siete sopas (Lima)
- Competidor B: Soperito (Lima)
- Competidor C: Restaurantes de Huancayo (Detrás de la catedral, El Caramba, La Leña, TinKuy)

### **3.2.-Matriz Eric:**

<b>ELIMINAR</b>	<b>INCREMENTAR</b>
<p>Tiempo de espera</p> <p>Alimentos con conservantes</p> <p>Opciones reducidas</p> <p>Malas manipulaciones de los alimentos</p> <p>Envases desechables</p>	<p>Distribución eficiente y rápida</p> <p>Producto y servicio estandarizado</p> <p>Presentación del envase, considerando la capacidad y la personalización</p> <p>Mayor uso de ingredientes orgánicos</p> <p>Mejor servicio</p> <p>Precio optimo y razonable</p> <p>Variedad de opciones (Variedad de sopas)</p> <p>Promociones</p>
<b>REDUCIR</b>	<b>CREAR</b>
<p>Contaminación ambiental</p> <p>Efecto del frio</p> <p>El complicado acceso al producto</p> <p>Tiempo de adquisición del producto</p>	<p>Elaboración de una cartera de clientes</p> <p>Productos complementarios</p> <p>Feedback</p>





### 3.3.-Aplicación de herramienta de ideación

#### Lluvia de Ideas:

- Casaca impermeable con calefacción
- Casacas térmicas
- Casacas de pluma de ganso
- Chalitas con lana de alpaca
- Bebidas calientes (emolientes)
- Delivery de bebidas
- Delivery de sopas calientes
- Alquiler de orejeras
- Gorros que no malogren el peinado
- Pasamontañas térmicas

- Guantes térmicos
- Mantas térmicas
- Mantas en forma de poncho
- Kit abrigado (gorro, chalina, guantes y orejeras)
- Cojín térmico
- Alquiler de frazadas para las piernas
- Alquiler de calefacción
- Venta de chocolate
- Chocolate caliente en tasas

### 3.4.-Scamper

<b>S</b>	El recipiente, será cambiado de envases tradicionales a envases térmicos y amigables con el medio ambiente
<b>C</b>	Combinar sabores ( Habra combinaciones de diferentes sabores en los fondos, pollo - res, pollo - cerdo, cerdo - res, entre otros)
<b>A</b>	Personalizado (el tipo de sopa ira de acuerdo a la cantidad)
<b>M</b>	Sopas de acuerdo a las necesidades del cliente ( Alergias, vegetarianos, gripes)
<b>P</b>	Optimización del tiempo al momento de comprar una sopa y los nuevos sabores de las sopas.
<b>E</b>	Tiempo de espera, presentaciones no muy demandadas
<b>R</b>	El sistema de despacho y pedidos de sopa dentro de la universidad

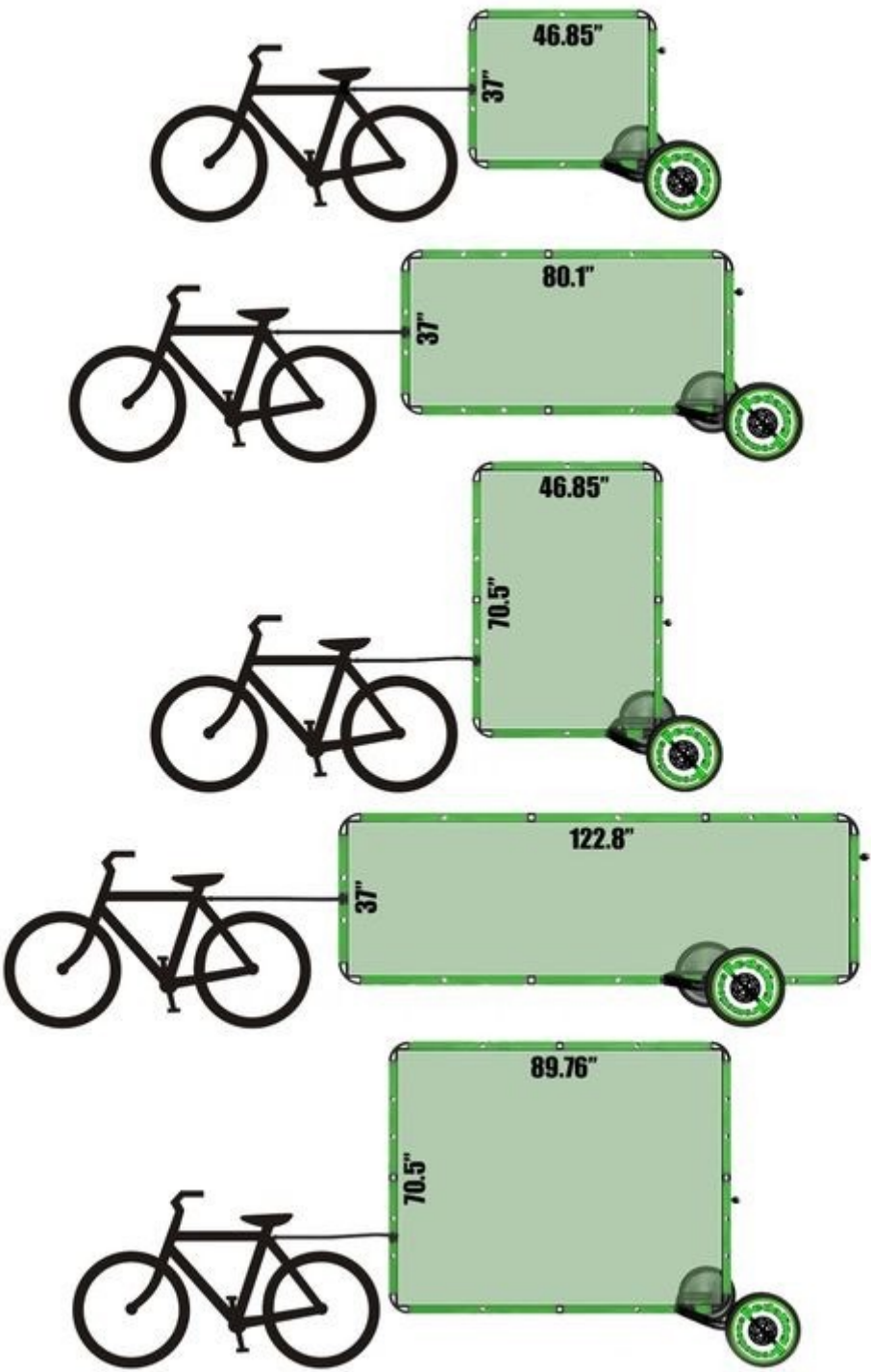


### 3.5.-Matriz Morfológica

SOPAS	ETIQUETA	MATERIAL	TAMAÑO	FORMA	COLOR	TAPA	ACOMPÑANTES
Sustancia de res	Logo	Aluminio	100 ml	Circular	Amarillo	Rosca	Entrada
Sustancia de pollo	Logo y nombre	Plástico	250 ml	Cuadrada	Anaranjado	A presión	Sal
Sopa de pollo	Nombre	Vidrio	300 ml	Cilíndrica	Rojo	Con seguro	Limón
Sopa a la minuta	Ingredientes	Porcelana	500 ml	Amorfa	Verde	Convertible	Perejil
Sustancia de verduras		Acero		Diseño	Blanco	Base	Culantro
Sopa de kion		Biodegradable			Plomo		Leche
Sustancia de caldo de china		Mixto			Plateado		Mariscos
Sustancia de pescado							Rocoto en trozos

# CAPÍTULO IV: ETAPA DE PROTOTIPADO

Prototipo básico (Dibujo, esquema, o boceto del prototipo)



Prototipo Mínimo viable en un Dibujo, esquema, o boceto del prototipo explicando el funcionamiento



El prototipo consiste en una bicicleta sopera es decir una bicileta que jalara una caja térmica con ruedas de sopas calientes de distintos sabores, que cada variedad de sopas ya se encontraran listas en tapers. Acontinuacion se les explicara con más detalles con la siguientes imágene:

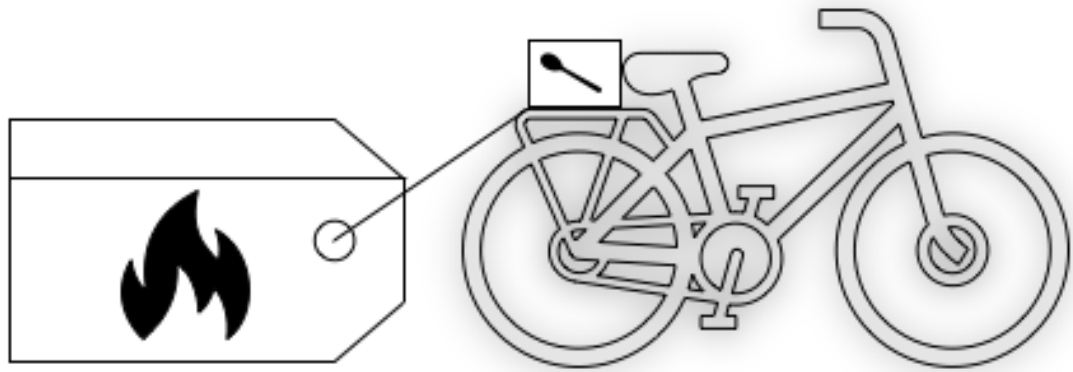
Como podemos observar que la bicileta a parte de llevar la caja térmica de sopas tambien llevara una cajita donde estarán los cubiertos en condiciones de salubridad. Asimismo, el tamaño de la caja será de un tamaño poco grande ya que se piensa vender la mayor cantidad de sopas por los 3 horarios establecidos en que se brindara el servicio que son a las 7:30am, 7:20pm y 9:00pm por ser los horarios donde se siente mas el frio.



**Descripción del Prototipo utilizando planos, describiendo características, indicando partes y mostrando la forma de funcionamiento.**

Dentro de la caja se encuentra los envases con las sopas calientes, las cuales se podrán repartir una por una dentro de la institución.  
La caja pequeña que va detrás del asiento contiene los cubiertos y los acompañamientos que se necesitan para las sopas.

La bicicleta será el medio con el que nos movilizaremos al momento de repartir las sopas dentro de la universidad.



## Envase



El envase utilizado para la distribución de las sopas será netamente biodegradable, se tendrán en diferentes presentaciones, las cuales variaran de acuerdo a la cantidad que quieran consumir del producto; también variara de cuerdo al fondo y a los aditamentos que decidan ponerle a su sopa, los cubiertos utilizados también serán de materiales biodegradables, ya que asi se evitara la contaminación del ambiente y las personas no se preocuparan por el desecho de este envase.



## ELABORACIÓN DE LOS FONDOS DE LAS SOPAS

### ELABORACION DE FONDOS

#### Bases de cocina

Según (Cocina, 2006) Se llaman bases de la cocina a las preparaciones compuestas de diferentes ingredientes, utilizadas luego en nuevas producciones culinarias elaboradas. La calidad de las materias primas utilizadas en las bases y el cuidado observado en su preparación determinarán el gusto, textura y presentación de las salsas, sopas, y de todos los alimentos acompañados por éstos.

LAS BASES DE LA COCINA SE AGRUPAN EN:

FONDOS	ESPESTANTES O LIGAMENTOS	AROMATICOS	MEJORADORES
Claro: de ave, de ternera, vegetales	Roux	Mirepoix	Crema
Oscuros: caldo, demi - glacés, extracto de carne	Fécula c/ líquido	Fines herbes	Yema + crema
Fumet de pescado	Beurre manie	Bouquet garni Bouquet de hierbas	Manteca
Court- bouillon	Huevos Yema + crema	Marinados	Colorantes naturales y artificiales
Especial: de caza Bisques:	Gelatinas	Espicias/hierbas /condimentos	manteca

#### FONDOS

Los fondos son preparaciones culinarias líquidas, aromáticas oscuras o claras que resultan de cocinar en agua la combinación de huesos, hortalizas, hierbas aromáticas y condimentos. La cocción de los fondos se caracteriza por ser lenta y prolongada. Los fondos resultan más o menos concentrados y ligeramente perfumados.

LOS FONDOS SE CLASIFICAN EN

**Fondos claros:** También llamado caldo blanco de ave o caldo blanco de ternera; resulta un caldo de apariencia transparente e incolora, con sabor muy acentuado al tipo de carne con que fue preparado.

**Fondos oscuros:** Se realiza a partir de huesos de ternera. Su nombre deriva del color que toma el caldo al caramelizar los huesos en una primera etapa de cocción. Formula: Fumet de pescado: Es un caldo blanco realizado a base de cabezas y espinas de pescados, hortalizas, jugo de limón y vino blanco. Para obtener un fumet de pescado de sabor delicado, deben utilizarse espinas y recortes de pescado blanco.

**Fondo de vegetales:** No se utilizan productos cárnicos en su elaboración, representan la base de la cocina vegetariana.

Fondos especiales, de caza: La base de estos fondos es realizada con huesos de animales de caza.

**Cort-bouillon:** son caldos cortos y perfumados, que se elaboran con poco tiempo, ya que la cantidad de líquido a concentrar es menor. Se puede elaborar igual que los fondos vistos anteriormente.

**Bisque:** son fondos elaborados únicamente con carcasas de crustáceos (cangrejos, langostinos, camarones, langostas, centolla), se utilizan generalmente para confección de salsas, platos con pescados y mariscos y como sopas.

## **REGLAS BÁSICAS EN LA ELABORACIÓN DE FONDOS**

Utilizar exclusivamente productos frescos, hortalizas frescas, sanas y limpias.

La cocción debe ser lenta y prolongada.

La temperatura de la cocción debe ser regular, en ebullición reducida.

Controlar el nivel del agua.

La elaboración se empieza con agua fría y sin sal.

Espumar lo necesario.

Terminado el proceso de cocción se debe filtrar el fondo con el chino, evitando que se cuelen resto de hortalizas, las impurezas pueden fermentar y malograr la preparación. Refrigerar en recipientes etiquetados con fecha de elaboración a temperatura de 4° C.

## **AROMÁTICOS**

Se llaman aromáticos a las composiciones crudas o cocidas que se realizan para mejorar, acentuar o definir el sabor de los caldos, sopas, carnes, salsas, etc. Estas composiciones se forman con hortalizas, hierbas aromáticas y condimentos.

## **MIREPOIX**

El término mirepoix alude tanto a una composición de hortalizas que tienen por fin aromatizar un plato, como a un tipo de corte de las mismas (dados más o menos grandes rústicos y parejos, según el tiempo de cocción de la preparación a aromatizar) La composición puede variar. Cebollas, zanahorias, apio, puerro.

## **FINAS HIERBAS**

Son hierbas finas picadas que se usa en distintas elaboraciones. Perejil, ciboulette, albahaca, tomillo, etc

## **BOUQUETE GARNI**

Ramillete de hierbas aromáticas, que atadas se incorporan a una preparación y una vez finalizada la cocción, se deshecha. Está compuesto por perejil, tomillo, laurel, según su utilización pueden incorporarse otros elementos como blanco de puerros o ramas de apio y para preparaciones específicas se puede agregar romero, ajedrea o hierbas perfumadas como lavanda o albahaca.

## **MARINADAS**

Las marinadas son preparaciones más o menos líquidas destinadas, no solo a mejorar el sabor de carnes, sino a facilitar su conservación.

## FONDO CLARO



### INGREDIENTES

- 1.5 k de huesos de pollo (o un pollo entero)
- 1 taza de cebolla, cortada en pedazos medianos
- ½ taza de zanahoria, cortada en rodajas gruesas
- ½ taza de apio, cortado en rodajas gruesas
- 1 bouquet garni
- 3 litros de agua fría

### PREPARACION

1. *Blanquear* las carcazas de ave a partir de agua fría, una vez que hierve y sube a la superficie una espuma marrón, retirar.
2. Sacar las carcazas y desechar el agua, enjuagar las carcazas y limpiar la olla.
3. Colocar en la olla las carcazas nuevamente, la *mirepoix* compuesta por *cebolla*, *zanahoria*, puerros y *apio*, el bouquet garni y un diente de *ajo ecrasee*.
4. Llevar al fuego a que hierva rápidamente, una vez que hierve bajar el fuego y cocinar durante 2 horas en un hervor imperceptible.
5. Durante la cocción espumar constantemente, esto se hace para que el fondo resulte menos turbio y con menos acidez.
6. Una vez listo colocar una cofia en un chino, sobre esta pimienta mignonette y pasar el fondo con la ayuda de un cucharón.



7. Una vez colado enfriarlo rápidamente en un baño maría inverso, porcionar, rotular y guardar en la heladera 3 días como máximo, sino 3 meses en el freezer.

#### **Bouquet Garni**

- 1 tallo de apio
- 2 tallos de puerro
- 1 ramita de tomillo
- 3 tallos de perejil
- 1 hoja de laurel

#### **Preparación**

Ata los ingredientes con un pedazo largo de cáñamo, dejando un pedazo largo como cola para poderlo extraer.

#### **Tip**

Puedes preguntar en una pollería por “rabadilla de pollo” para que te vendan los huesos, si no quieres usar un pollo entero.

### **FONDO OSCURO DE RES**



#### **INGREDIENTES**

- Bouquet garnie 1 Unidad
- Pimienta en grano negra (Cantidad necesaria)
- Zanahoria 100 g
- Ajo 2 Dientes
- Puerros 100 g
- Huesos y carne de res 1 k
- Agua 3 L

- Tomate 200 g.
- Cebolla 100 g
- Apio 30 g

## **PREPARACION**

1. Colocar en una placa los huesos y los recortes de carne, llevar al horno fuerte hasta dorar, retirar, agregar extracto de tomate, una mirepoix de cebolla y zanahorias y llevar nuevamente al horno hasta dorar los vegetales.
2. Retirar y colocar todo en una olla, agregar puerro y apio cortados en mirepoix, bouquet garni, ajo y tomate.
3. Desglasar la placa de cocción del horno con agua y agregarla a la olla, cubrir todo con agua fría, llevar al fuego fuerte hasta que rompa hervor, una vez logrado esto bajar el fuego y cocinar a fuego muy bajo (es lo que se llama fremisement) espumando constantemente durante 6 horas aproximadamente.
4. Una vez listo el fondo, colar por un chino con cofia y pimienta mignonette en la misma.

## **FONDO DE VERDURAS**



## **INGREDIENTES**

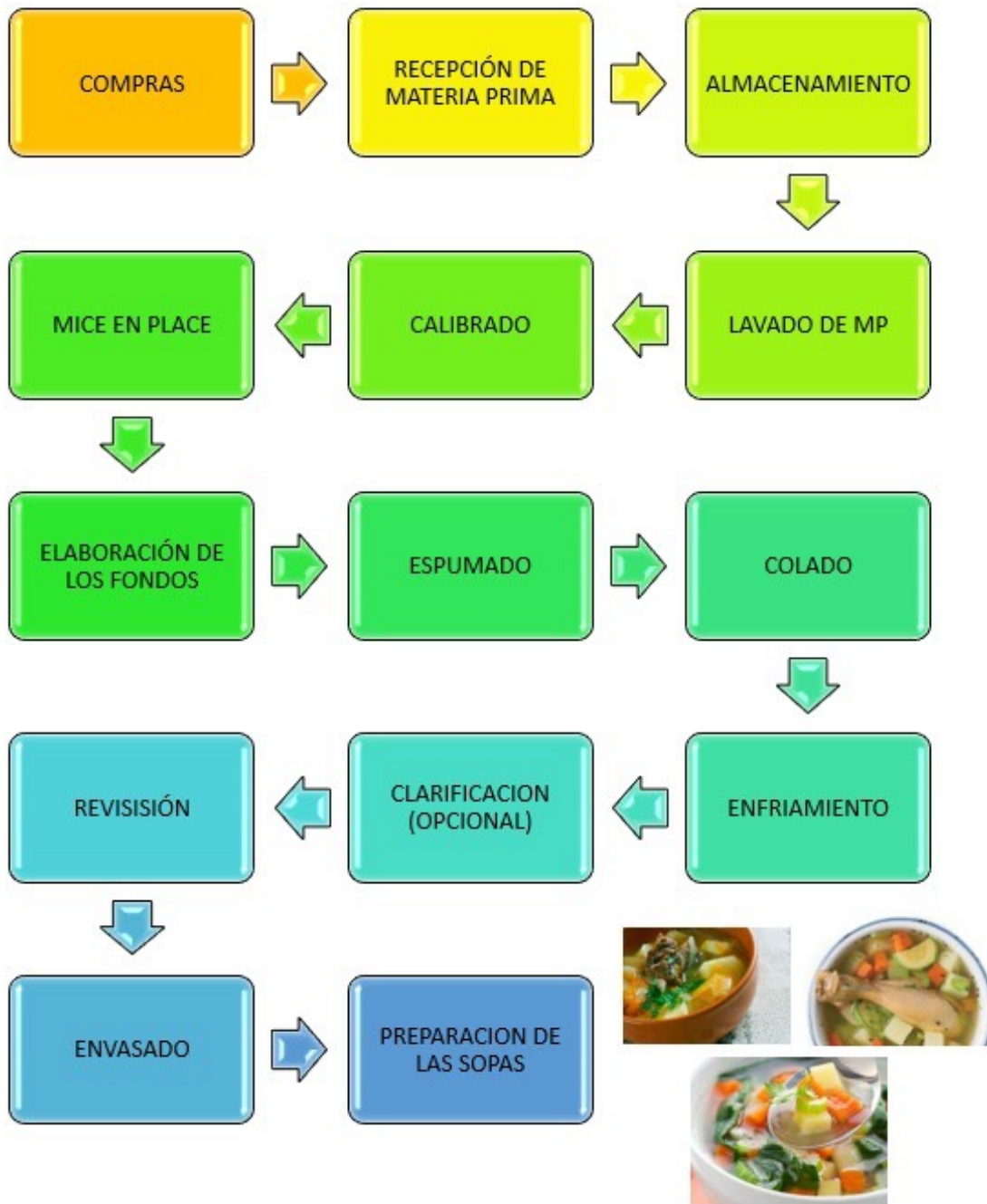
- ½ brócoli
- 2 cebollas
- 2 puerros

- 3 zanahorias
- 1 tronco de apio
- 1 calabacín
- 1 diente de ajo
- 1 hoja de laurel
- 3 litros de agua
- 1 vaso de vino blanco
- 4 cucharadas de aceite de oliva
- Sal

## **ELABORACIÓN**

1. Empezamos lavando, pelando y troceando las verduras: cebollas, puerro, zanahorias, apio, calabacín y un diente de ajo. Las reservamos para ir añadiendo por separado según el tiempo de cocción que requieran.
2. En una olla grande calentamos 4 cucharadas de aceite de oliva. Cuando esté caliente, echamos las anillas de cebolla, las rehogamos a fuego medio hasta que doren ligeramente y, entonces, añadimos el resto de las verduras y una hoja de laurel.
3. A continuación, sofreímos las verduras removiendo bien durante un par de minutos y vertemos en la olla un vaso de vino blanco y 3 litros de agua. Sazonamos, llevamos a ebullición y dejamos hacerse el fondo de verduras a fuego medio durante 40 minutos. Con ayuda de una espumadera, debemos ir quitando la espuma que se irá acumulando en la superficie del caldo.
4. Pasado el tiempo de cocción filtramos el caldo con un colador, lo vertemos en otra cacerola y lo calentamos para que quede más condensado y se reduzca a 1,5 litros.

## PROCESO DE ELABORACION DE LOS FONDOS



## **CAPÍTULO V: ETAPA DE VALIDACIÓN**

### **5.1.-Guía de pautas del proceso de validación con entrevistas a consumidores y usuarios:**

Introducción de la entrevista:

Se le pregunta el nombre completo, edad y carrera que están estudiando dentro de la universidad; se procede con el detallado de la idea de negocio; la idea presentada es la de un dispensador de sopas, el cual nos servirá para calmar un poco la sensación de frío que se tiene en horarios de la mañana y de la noche.

Preguntas realizadas en las entrevistas:

¿Para usted qué aspectos influyen al momento de comer?

¿Qué es lo que espera de un servicio de comidas?

¿Qué es lo que prefiere comer al momento de sentir frío?

¿Qué piensa usted de la reparación de sopas para ayudar a calmar la sensación de frío?

¿Qué le parece la idea de servicio que se le piensa brindar?

Cierre de la entrevista:

Se les pregunta por las dudas que puedan tener y las recomendaciones que puedan hacer hacia el producto

### **Evidencias del proceso de validación del producto**







## 5.2.-Aplicación de la malla receptora de información

Que funcionó	Que podrías mejorar
<p>Las sopas para combatir los efectos del frio</p> <p>Que será un producto natural</p> <p>Que es una nueva alternativa</p> <p>La idea de prototipo</p> <p>Reducción del tiempo para adquirir alimentos</p> <p>Es n producto nutritivo y fácil de conseguir</p> <p>Es una idea interesante para convatir el frio</p> <p>Reduce el tiempo para adquirir alimentos en la universidad.</p>	<p>El recipiente debería ser desechable</p> <p>Mas variedad de sopas</p> <p>Que la maquina conserve el calor</p> <p>Que sea accesible</p> <p>Que sea con productos regionales</p> <p>Cambiar la presentación del producto</p> <p>Que sea de acceso mas rápido para los estudiantes</p> <p>El recipiente que mantenga en calor y sea desechable</p>
Preguntas	Ideas
<p>¿Cuál será el costo?</p> <p>¿De qué tamaño será?</p> <p>¿Estaría todo el día?</p> <p>¿Será con la sopa ajino men?</p> <p>¿Qué harán con la sopa que no se vende?</p> <p>¿Qué tan variado serán las sopas que se ofrecen?</p> <p>¿Cómo se implemmentara el servicio en la universidad?</p> <p>¿Qué tamaños tendrán los envases?</p> <p>¿Cómo los estudiantes tendrán información sobre el servicio?</p>	<p>Se podría dar otro tipo de comida y no solo sopas</p> <p>Un local para vender solo sopas</p> <p>Un carrito sopero que circule por toda la universidad</p> <p>Aumentar mas productos nutritivos</p> <p>De precio mas accesible para los estudiantes</p> <p>Brindar mas ofertas y promociones a los compradores mas freceuntes.</p>

# CAPÍTULO VI: MEJORA DEL PROTOTIPO

## 6.1.-Presentación y descripción de la evolución del prototipo.

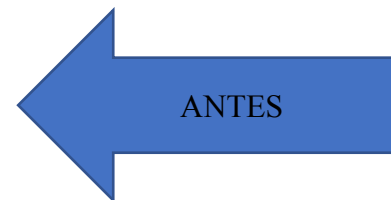
### PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LAS SOPAS





**Descripción del Prototipo utilizando planos, describiendo características, indicando partes y mostrando la forma de funcionamiento de las mejoras implementadas.**

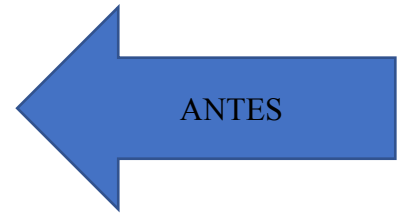
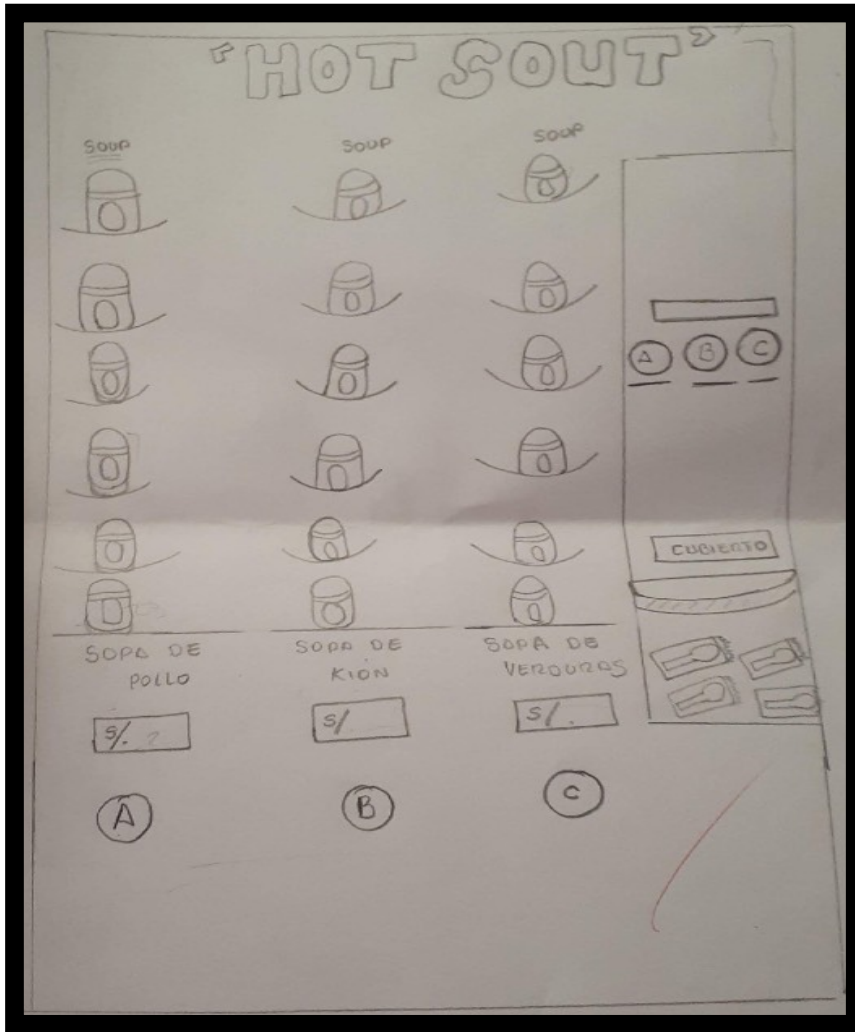
La primera mejora que implementamos es con respecto de los envases, de envases de aluminio a envases desechables.





La sopa no se venderá en un solo lugar como pensábamos hacerlos con las maquinas dispensadoras sino se estará en diferentes lugares ya que las bicicletas soperas recorrerán todo el campus de la universidad.

DISPENSADORA:



## ¿porque una bicicleta sopera?

Según (Uribe, 2018) como en otros giros innovadores, los *millennials* son asiduos consumidores de lo que se vende en los *food trucks*. La firma Goldman Sachs señala que estos compradores tienen entre 15 y 35 años; son educados, tecnológicos y marcan tendencias de consumo. Asimismo, buscan marcas o conceptos alineados a sus valores y se centran en productos saludables y que respeten el medio ambiente; todo esto sin olvidar la experiencia de compra, la gratificación inmediata, el servicio al cliente y la atención *on line*. En México, este segmento está constituido por 30 millones de personas, según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi).

Según (FOOD TRUCK LATINO, 2018) los dos principales beneficios de una unidad móvil de venta de comida son:

1. De entrada, el dinero: Si lo haces tu mismo (el desarrollo del carrito) puedes reducir hasta en un 30-40% ese costo que implica.
2. Sabrás perfectamente como funciona cada cosa de tu camión y en una eventual descompostura, no tendrás problemas en arreglarlo fácilmente.

Segun ( La Gastronomía Argentina) us ventas dependen del clima. Una de las desventajas que todo dueño de un Food Truck se debe acostumbrar es la dependencia hacia el clima, aunque los puestos fijos también están a la merced de los elementos de alguna u otra manera. Lluvias fuertes pueden presentar bastante inconvenientes tanto en la operación de la unidad como en su traslado. Pero viéndole por el lado positivo, cuando hace un clima agradable los clientes prefieren pasearse a la intemperie que encerrarse en un restaurante.

Segun (Eklins, 2019) otras alternativas para como puntos de ventas de los food truck o sus variantes son:

Identifica las ferias locales, festivales, eventos de recaudación de fondos y celebraciones especiales en donde tu comida sea bien recibida.

Publica fotos por internet de tu especial del día.

Reparte folletos y tarjetas de presentación en las áreas donde estarás trabajando.

Ofrece muestras de platillos que den altas ganancias y que no sean comunes.

Comparte cualquier medio de comunicación o crítica positiva en las redes sociales y tu sitio web.

Ofrece comidas gratuitas a blogueros y críticos locales de alimentos.

## CAPITULO VII: LEAN MODEL CANVAS

PROBLEMA	SOLUCION	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA COMPETITIVA	SEGMENTO DE CLIENTES
<p>La provincia de Huancayo esta ubicado a 3300 m.s.n.m, y tiene un clima seco. Hay meses del año donde el frio se acrecienta y provoca enfermedades respiratorias de los cuales los universitarios no están al exentos.</p> <p>Según la encuesta realizada por DATUM y Peru21 en el 2018, ante la disminución de temperatura en el centro del país, sostienen que el 64% de habitantes de dichos sectores aseguró que el friaje le afecta mucho. Asimismo, sus gastos de salud se incrementaron en un 51%.</p> <p>Según Olgui Michelle sostiene que el frio afecta a los docentes y universitarios, jóvenes adultos y niños.</p> <p>Según Ingvar Holmér, Per-Ola Granberg Y Goran Dahlstrom el frio afecta al equilibrio térmico del cuerpo (extremidades, la piel y los pulmones)</p> <p>Asimismo, Normon menciona que existen personas a las cuales el frio les afecta de una manera negativa en su salud mental y puede repercutir en su vida.</p>	<p>Disminuir los efectos del frío a través de sopas calientes en carritos soperos, en las horas determinadas de acuerdo con el segmento seleccionado. De forma rápida, eficaz, instantánea, de calidad y al precio justo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad de materia prima.</li> <li>• Precio justo.</li> <li>• Practico en el consumo.</li> <li>• Sabor.</li> <li>• Rapidez en el servicio</li> </ul> <p>“la sopa de casa en el lugar donde te encuentres”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de sopas en corto tiempo.</li> <li>• Variedad de guarniciones.</li> <li>• Precio accesible.</li> <li>• Accesibilidad de servicios en distintos lugares</li> </ul> <p>CANALES DE COMUNICACION</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicación: Redes sociales (Facebook, Instagram, Snapchat y YouTube)</li> <li>• Tarjetas de presentación.</li> <li>• Nuestra propia página web</li> <li>• Distribución: Directa</li> </ul>	<p><b>Geográfico:</b> Universidad Continental.</p> <p><b>Demográfico:</b> Varones y mujeres mayores de edad (18 - 25 años) que estudien en la universidad.</p> <p><b>Psicográfico:</b> Estudiantes universitario de un nivel socioeconómico B y C que tengan ingresos mensuales de 300, laborando o no.</p> <p><b>Conductual:</b> Alumnos susceptibles al frio que tengan clases en horarios en los que hace frio; es decir, en las mañanas (7:30 - 10:50 a.m) y en las noches (5:40 - 10:30 p.m)</p> <p>Consumidor y usuarios: Nuestros principales consumidores y usuarios son los alumnos de la Universidad Continental.</p>
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b>		<b>ESTRUCTUA DE INGRESOS</b>		
<p><b>COSTOS FIJOS</b></p> <p>Combustible Electricidad Alquiler local Gas</p>	<p><b>COSTOS VARIABLES</b></p> <p>Compra de insumos Compra de tapes Mano de obra(sueldos)</p>	<p>Ventas de sopas y bebidas calientes. Publicidad en los carritos (centros comerciales, eventos institucionales, conciertos, etc.). Tutoriales de preparación de sopas en YouTube.</p>		

## **ANALISIS DEL IMPACTO SOCIAL POSITIVO:**

Solo basta con observar a nuestro alrededor para darnos cuenta de que vivimos en la era del consumismo y desechable. La acción de usar y botar desechos, envases, etc se ha convertido en un verdadero peligro para el equilibrio ambiental y necesitamos contribuir con una solución.

Motivados por esta preocupación es que decidimos que para lograr un impacto social positivo al medio ambiente la empresa GOT HOT SOUP, ofrecerá sus servicios en envases hechos a bases de bambum es decir biodegradables, son una de las opciones que tenemos para cuidar el medio ambiente, remplazando de esa manera el tecnopor y el plástico, un servicio social que busca difundir y brindar alternativas amigables al medio ambiente.

La idea de nuestro negocio no solo es brindar una alternativa mas saludable para disminuir los efectos del frio mediante la venta de las sopas calientessino también tenemos como objetivo contribuir con un granito de arena para el cuidado del medio ambiente y el planeta atraves de nuestros envases biodegradables y ecoamigables con el medio ambiente.

Ademas que en el Peru existen muchas empresas que elaboran envases ecoamigables, y uno de ellos es según el Ministerio del Ambiente:

*Ecopack Perú es una empresa especializada en la fabricación y comercialización de productos biodegradables hechos a partir de fibra natural de caña de azúcar y trigo, fécula de maíz y celulosa de bambú.*

Asimismo, generaremos un impacto social positivo en nuestros consumidores, ya que les brindaremos un servicio con altos estándares de calidad de la elaboración de las sopas, de esa manera teniendo una alternativa mas saludable para los estudiantes de la Universidad Continental para combatir los efectos del frio.

ANEXOS:

ENVASES BIODEGRADABLES







ELABORACION DE LOS FONDOS

INGREDIENTES:



PICAR LAS VERDURAS:









## Bibliografía

- La Gastronomía Argentina. (s.f.). LAS 8 COSAS MAS IMPORTANTES SOBRE LOS FOOD TRUCKS. *GASTRONOMOS ARGENTINOS*.
- Cocina, A. d. (2006). *www.mpd.edu.ar*. Obtenido de *www.mpd.edu.ar*: <http://www.mpd.edu.ar/attachments/article/174/apuntescocina-1.pdf>
- Eklins, M. (2019). Beneficios de un Negocio de Food Truck. *waiterio*.
- FOOD TRUCK LATINO. (2018). 10 Pasos para construir un Food Truck TU MISMO. *FOOD TRUCK LATINO*. Obtenido de <http://foodtrucklatino.com/blog/10-pasos-para-construir-un-food-truck-tu-mismo/>
- Ingvar Holmér, Per-Ola Granberg, & Goran Dahlstrom. (2016). AMBIENTES FRIOS Y TRABAJO CON FRIO. *Enciclopedia de seguridad y salud en el trabajo*. Obtenido de <http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo2/42.pdf>
- normon. (30 de enero de 2018). ¿CUÁLES SON LOS EFECTOS DEL FRÍO EN LA SALUD? *normon*. Obtenido de <https://www.normon.es/articulo-blog/cuales-son-los-efectos-del-frio-en-la-salud>
- Olgúí, M. (7 de julio de 2018). <https://eligeeducar.cl/pasar-frio-salas-clases-afecta-aprendizaje-2>. Obtenido de *eligeeducar*: <https://eligeeducar.cl/pasar-frio-salas-clases-afecta-aprendizaje-2>
- Peru21. (10 de Julio de 2018). Redaccion peru 21. *La ayuda resulta insuficiente para combatir heladas en la sierra y friaje en la selva*, págs. 2-1.
- Uribe, E. (2018). Cómo empezar un negocio con un foodtruck. *Entrepreneur*, 1-4. Obtenido de *www.entrepreneur.com*