

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR  
SEDE ESMERALDAS**



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD**

**PROYECTO FINAL DE GRADO**

**TEMA:**

***“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
PASTELERÍA UBICADA EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS,  
PROVINCIA DE ESMERALDAS.”***

**AUTORA:**

**AURA FRANCISCA TORRES ESTUPIÑÁN**

**ASESORA:**

**ING. JESSENIA PALMA GARCÍA**

**PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL  
MENCIÓN PRODUCTIVIDAD**

**ESMERALDAS, MAYO DEL 2011**

Disertación Aprobada luego de dar cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas PUCESE, previo la obtención del Título de Ingeniera Comercial Mención Productividad



---

Directora de Disertación



---

Lector 1



---

Lector 2



---

Directora de Escuela

Esmeraldas, Mayo del 2011.

## INDICE

- I. AUTORIA
- II. DEDICATORIA
- III. AGRADECIMIENTO
- IV. RESUMEN EJECUTIVO
- INTRODUCCIÓN

### CAPITULO 1

	Página
1. ANÁLISIS DEL MERCADO	1
1.1. EL PRODUCTO	1
1.1.1 GENERALIDADES DEL PRODUCTO	1
1.1.2 NECESIDADES QUE CUBRE EL PRODUCTO	1
1.1.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO	1
1.1.3.1 TIPO DE PRODUCTO	1
1.1.3.2 PRODUCTOS SUSTITUTOS	2
1.1.3.3 PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS	2
1.1.3.4 APLICACIONES ALTERNATIVAS DEL PRODUCTO	2
1.1.3.5 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO	3
1.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	3
1.2.1. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	3
1.2.2. CONDUCTA DE COMPRA DE LOS CLIENTES	3
1.2.3. ANALISIS DE LAS FUENTES SECUNDARIAS	4
1.2.4. ANÁLISIS DE LAS FUENTES PRIMARIAS	5
1.2.4.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	5
a. Definir Objetivos	5
b. Necesidades de Información	6
c. Determinar Fuentes de Datos	7
d. Diseños de la Investigación	7
e. Tamaño de la Muestra	7
f. Trabajo de Campo	9
g. Verificación de la Información	9
h. Tabulación	9
i. Resultados y Análisis	10
1.2.5. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	25
1.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA	27

1.3.1. ASPECTOS CUALITATIVOS	27
1.3.1.1. COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA	27
1.3.1.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA COMPETENCIA	28
1.3.1.3. ASPECTOS COMPETITIVOS	29
1.3.1.4. SERVICIOS QUE OFRECE LA OFERTA	30
1.3.1.5. CARACTERISTICAS DE SUS CLIENTES	31
1.3.1.6. INFRAESTRUCTURA	31
1.3.1.7. FORTALEZAS Y DEBILIDADES	32
1.3.1.8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE LA OFERTA	33
1.3.1.9. ESTRATEGIAS DE MERCADEO	33
1.3.2. ASPECTOS CUANTITATIVOS DE LA OFERTA	34
1.3.2.1. OFERTA ACTUAL	34
1.3.2.2. PRECIOS	35
1.3.2.3. CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA	35
1.3.3. PROYECCIÓN DE LA OFERTA	36
1.4. ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE OFERTA Y DEMANDA	39
1.4.1. CUADRO COMPARATIVO	39
1.5. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO	40
1.5.1. DEMANDA DEL PROYECTO	40
1.5.2. TIPOS DE MERCADOS	41
1.5.3. PRECIOS	42
1.5.4. VENTAJA COMPETITIVA	42
1.5.5. ESTRATEGIAS GENÉRICAS PARA COMPETIR	43
1.5.6. CANAL DE COMERCIALIZACIÓN	44

## CAPITULO 2

2. ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERIA DEL PROYECTO	45
2.1. ESTUDIO TECNICO	45
2.1.1. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO	45
2.1.2. LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO	45
2.2. INGENIERIA DEL PROYECTO	47
2.2.1. DISEÑO DEL PRODUCTO	47
2.2.2. DISEÑOS DE LOS PROCESOS DEL PRODUCTO	49
2.2.2.1. DIAGRAMAS Y MANUALES DE PROCEDIMIENTOS	49

2.2.2.1.1. EL PROCESO EN GENERAL	49
a. Diagrama de Bloque	49
b. Manual General de Procedimientos	50
2.2.2.1.2. PROCESO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO	53
a. Diagrama de Flujo	53
b. Manual de Procedimientos de las Actividades del Diagrama De Flujo del Producto	53
2.2.3. REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO	57
2.2.3.1. REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA	57
2.2.4. DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES	66
2.2.4.1. DISTRIBUCIÓN DEL AREA DE COCINA	66
2.2.4.1.1. DISTRIBUCIÓN DEL AREA DE ATENCIÓN AL CLIENTE	66
2.2.4.2. PLANOS DE DISTRIBUCIÓN	68
2.2.5. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL Y ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA	69
2.2.5.1. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL	69
2.2.5.2. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	74
2.2.5.3. MISIÓN Y VISIÓN	75
2.2.5.3.1. MISIÓN	75
2.2.5.3.2. VISIÓN	75
2.2.5.4. ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA	76
2.2.5.4.1. CONSTITUCIÓN	76
2.2.5.4.2. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EMPRESA	76
a. Normas Sanitarias Inherentes al Servicio	76
b. Permisos de Funcionamiento	77
c. Sistema Tributario y Legal	80
c.1. Obligaciones Tributarias	80
c.2. Contratación Laboral	80
c.2.1. Leyes que Regulan la Contratación Laboral	80
c.2.2. Obligaciones Patronales en Caso de Accidentes Laborales	83
d. Normas y Procedimientos	84
d.1. Reglamento Interno	84
d.2. Procedimientos	85
e. Préstamo Bancario	87

## CAPITULO 3

3. ESTUDIO ECONÓMICO	88
3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO ECONÓMICO	88
3.2. DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS TOTALES	89
3.2.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN	89
3.2.2. COSTOS ADMINISTRATIVOS	90
3.2.3. GASTOS DE VENTAS	91
3.2.4. GASTOS FINANCIEROS	91
3.2.5. DETALLES DE REQUERIMIENTOS	92
3.2.5.1. COSTOS DE MATERIA PRIMA	92
3.2.5.2. COSTOS DE EQUIPOS PARA LA PRODUCCIÓN	93
3.2.5.3. COSTOS DE INVENTARIOS DE MERCADERÍAS	93
3.2.5.4. COSTOS DE MATERIALES PARA LA VENTA	94
3.2.5.5. COSTOS DE UTENSILIOS PARA LA PRODUCCIÓN	95
3.2.5.6. COSTOS DE MENAJES	95
3.2.5.7. COSTOS DE MATERIALES DE LIMPIEZA	96
3.2.5.8. COSTOS DE UTENSILIOS DE LIMPIEZA	97
3.2.5.9. COSTOS DE MATERIALES DE OFICINA	98
3.2.5.10. COSTOS DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	99
3.2.5.11. COSTOS DE EQUIPOS DE OFICINA	99
3.2.5.12. COSTOS DE MUEBLES Y ENSERES	100
3.2.5.13. COSTOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	101
3.2.5.14. COSTOS DE PERSONAL OPERATIVO	102
3.2.5.15. COSTOS DE SERVICIOS BÁSICOS	103
3.2.5.16. COSTOS DE MANTENIMIENTO	103
3.2.5.17. COSTO DE ARRIENDO	104
3.3. INVERSIÓN TOTAL INICIAL	105
3.3.1. INVERSIÓN FIJA	105
3.3.2. INVERSIÓN DIFERIDA	107
3.4. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	108
3.5. CRONOGRAMA DE INVERSIONES	109
3.6. DEPRECIACIONES	110
3.7. FUENTES DE FINANCIAMIENTO	111
3.8. TABLA DE AMORTIZACIÓN	111
3.9. CAPITAL DE TRABAJO	113
3.10. PUNTO DE EQUILIBRIO	114

3.10.1. COSTOS FIJOS	115
3.10.2. COSTOS VARIABLES	116
3.11. PRESUPUESTO DE EFECTIVO	117
3.12. ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO	118
3.13. ESTADO GENERAL PROYECTADO	119

#### CAPITULO 4

4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	121
4.1. CONSTRUCCIÓN DEL FLUJO DE FONDOS CON FINANCIAMIENTO	121
4.2. CRITERIOS DE EVALUACIÓN	121
4.2.1. FLUJO DE CAJA PROYECTADO	121
4.2.2. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	123
4.3. ÍNDICES FINANCIEROS	124
4.4. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	125

#### CAPITULO 5

5. ANÁLISIS DE IMPACTOS	127
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	132
6.1. CONCLUSIONES	132
6.2. RECOMENDACIONES	132

BIBLIOGRAFIA	134
GLOSARIO	136
ANEXOS	142

## **AUTORÍA**

Yo, **AURA FRANCISCA TORRES ESTUPIÑÁN**, portadora de la Cédula de Ciudadanía 080294700-2 declaro bajo juramento que la presente investigación es de mi total responsabilidad, y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

---

Firma

## **DEDICATORIA**

De manera especial y primordial dedico el presente trabajo a Dios y a la Virgen, a mis padres Sra. Lérica Estupiñán Colorado y el Sr. Ernesto Torres García que estará siempre presente en mi corazón, gracias por su inmenso amor y apoyo, a mis queridos hermanos por su eterna comprensión, colaboración, apoyo incondicional durante toda esta carrera y que gracias a ellos es posible la culminación de esta etapa importante de mi vida profesional.

De manera general a toda mi familia, compañeros por su gran apoyo a lo largo de toda mi carrera, a los Docentes de la Universidad por el aporte brindado para el fortalecimiento de nuestros conocimientos, al Ing. Juan Padilla Lara por su enorme colaboración y a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, por abrirnos sus puertas y haber sido la promotora fundamental confiando en nuestras capacidades y deseos de superación.

**Aura Francisca Torres Estupiñán**  
**AUTORA**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios y a mi familia por el gran apoyo brindado durante todo este tiempo de estudio y por haberme permitido culminar con éxito la carrera de Ingeniería Comercial Mención Productividad logrando así cumplir con esta meta tan anhelada de mi vida.

Un agradecimiento especial a mis compañeros y amigos por su gran apoyo, de manera especial a Marilaine por su inmensa ayuda, Graciela, Teresita, Paulina, Narda, Eliana, Jennifer, Darío, Walter, Flavio, Carlos y todos los que quizás no nombre pero con los cuales compartí y comparto valiosos tiempos de estudio y amistad, a mi Asesora Ing. Jessenia Palma por dedicarme su tiempo y ayuda para la realización de esta investigación, a mis lectores Ing. Vicente Bravo y Ec. Roxana Benítez, al Ing. Órlin Álava Chila por su valiosa contribución, al Ing. Juan Padilla Lara por su gran aporte , a la Ing. Alexandra Palma docente de la Materia de Proyecto, a la Ing. Jhannya Ramírez y todas las personas que de alguna manera me ayudaron y contribuyeron en el logro de este gran objetivo.

**Aura Francisca Torres Estupiñán**

**AUTORA**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo investigativo se basa en un "Estudio de Factibilidad para la Creación de una Pastelería Ubicada en la Ciudad de Esmeraldas, Provincia de Esmeraldas."; para una mejor comprensión del mismo a continuación se presenta una síntesis de los datos, productos, servicios, conclusiones, y recomendaciones más relevantes de la presente investigación científica.

En este trabajo se desarrollaron varios puntos entre ellos se realizó un análisis del mercado en el que se investigó sobre el producto (pasteles), cuáles serían sus sustitutos y complementarios, el ciclo de vida, a demás se realizó un análisis de la demanda en el que se determinó a que segmento estará dirigido nuestro producto, también se investigó sobre las fuentes secundarias y primarias de las cuales se pudo obtener la información requerida.

Una vez determinado el tamaño de la muestra a través de la información obtenida en el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) se procedió a realizar el trabajo de campo y esta información obtenida fue tabulada y analizada por la autora del proyecto.

A través de ésta información de primera mano se pudo realizar la proyección de la demanda de los datos facilitados por el INEC y mediante la aplicación de la fórmula de regresión lineal.

Para el análisis de la oferta se consideró el método de la entrevista la cual fue realizada a varios propietarios de pastelerías existentes en la ciudad, en las que se pudo conocer y determinar una parte de nuestros futuros competidores, cuáles son sus distribuciones geográficas, infraestructuras, fortalezas y debilidades para lo cual se realizó un cuadro para mayor comprensión, además se conoció las estrategias de mercadeo que utilizaron y utilizan actualmente para llegar a sus clientes.

También se determinó la oferta actual e histórica, sus precios y la capacidad instalada y utilizada con la que cuentan éstas pastelería logrando de esta manera realizar la proyección de la oferta.

En el estudio Técnico e Ingeniería del Proyecto se determinó el Tamaño y Localización Óptima del Proyecto, se realizó un diseño del servicio, diagrama de flujo y manual de procedimientos, a demás se determinó los diferentes

requerimientos de materiales que serán necesarios para la realización del proyecto, también se desarrolló una distribución de las instalaciones, se estableció una misión y visión, logotipo, organigrama funcional de la empresa y se investigó todos los aspectos legales que se necesitan para la constitución de la misma.

También se ha realizado un estudio Económico, en el cual primero se estableció los objetivos del mismo y luego se procedió a determinar los diferentes costos totales tanto administrativos, ventas, financieros y el detalle de los requerimientos.

Además se realizó un cronograma de inversiones, depreciación y amortización, capital de trabajo, punto de equilibrio, estado de resultado y balance general proyectado, en la evaluación financiera del proyecto se consideraron varios criterios de evaluación como fueron: Valor Presente Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Análisis de Sensibilidad, Periodo de Recuperación de la inversión y Relación Costo- Beneficio

En cuanto al estudio de los impactos se pudo obtener que el proyecto generará en diferentes áreas o ámbitos varios resultados, en este proyecto se analizaron los siguientes impactos: Social, Económico, Ético, Ecológico.

De esta investigación se obtuvieron las siguientes conclusiones y recomendaciones:

- ❖ De acuerdo al estudio de mercado realizado existe un gran número de demandantes, puesto que indica que en la ciudad de Esmeraldas si existen consumidores para éste tipo de producto, por lo tanto al llegarse a implementar la pastelería tendría buena acogida.
- ❖ Según la investigación de campo realizada a través de las encuestas se determino que las pastelerías existentes en la ciudad no satisfacen en su totalidad los gustos y preferencias de los clientes, en cuanto a productos y servicios.

- ❖ Además según el estudio técnico realizado existen en el medio todos los recursos necesarios para poner en funcionamiento el proyecto, tales como: Recursos Humanos, Materiales, Financieros y Tecnológicos.
- ❖ Mediante el desarrollo del estudio Económico y Financiero se puede concluir la factibilidad para creación de la Pastelería Ubicada en la ciudad de Esmeraldas, Provincia de Esmeraldas, habiendo analizado los diferentes indicadores financieros.

También se recomienda lo siguiente:

- ❖ Aprovechar el gran número de demandantes existentes en el mercado, implementando este proyecto en el mercado esmeraldeño.
- ❖ Empezar de manera correcta las estrategias de mercados establecidas en el Estudio Técnico, para captar con rapidez a los futuros clientes y poder satisfacer sus expectativas.
- ❖ Aprovechar la existencia de los recursos necesarios en el medio esmeraldeño para llevar a cabo la implementación del proyecto.
- ❖ Aumentar el mercado dirigiéndose a otros segmentos de mercado como son las: Instituciones Financieras, Hoteles, Colegios, etc.
- ❖ Expandir el negocio a otros cantones de la provincia en el futuro.
- ❖ Ofrecer variedades de sabores de pasteles acompañado de un excelente servicio para que los clientes tengan una opción más para escoger, y de esta manera aumentar la posibilidad de ingresos.
- ❖ Implementar el proyecto, puesto que desde el punto de vista financiero el proyecto es factible.

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto ha sido elaborada como un estudio de Factibilidad para la Creación de una Pastelería Ubicada en la Ciudad de Esmeraldas, Provincia de Esmeraldas”, empresa que se dedicará a la elaboración de pasteles caseros de buena calidad.

Los resultados obtenidos nos servirán para tener un conocimiento más claro de los diferentes ámbitos en los cuales este inmerso una empresa de este tipo, desde la idea del proyecto, la legalización del negocio, los tributos, los recursos humanos, la situación del mercado, el posicionamiento del producto y otros.

Para el estudio se tomo en cuenta las características del producto y a la población objetivo a quienes va dirigido, estos por ser de un segmento económico medio alto del Cantón Esmeraldas, tiene ciertas características.

Para llegar a resultados se uso información secundaria (estudios realizados), e información primaria como: encuesta y entrevista, a partir de estos estudios se infirió resultados, y se llevo a las conclusiones respectivas.

La Pastelería “Las Delicias de Mamá” que se pretende crear, utilizará estrategias de promoción, publicidad, para darse a conocer con rapidez al consumidor final.

Según la investigación de mercado realizada en la actualidad la ciudad de Esmeraldas, cuenta con varios locales de Pastelería- Panaderías, brindando en su mayoría productos de calidad media, debido a la falta de selección de los materiales requeridos para brindar productos de calidad y a la carencia de procesos estandarizados. Por otro lado, se carece de un apropiado servicio al cliente.

Buscando satisfacer las necesidades de los futuros clientes, nace la idea de implementar una Pastelería en la ciudad de Esmeraldas, la cual ofrecerá productos de repostería casero y de alta calidad, brindando un servicio profesional enfocado en la atención al cliente, siendo ésta una de las prioridades; además los

productos se ofertarán a precios competitivos al alcance de la población esmeraldeña.

Otra de las razones por lo cual nace la idea de implementar la Pastelería es con el objetivo de ofertar al mercado esmeraldeño una nueva alternativa de productos cada vez más diversos y menos artificiales, buscando suplir así su necesidad de satisfacción.

Analizando el mercado de la ciudad de Esmeraldas, donde sus habitantes tienen un espíritu alegre y fiestero celebrando siempre las ocasiones especiales que se presentan como: cumpleaños, matrimonios, bautizos, graduaciones etc.; es por ello que la Pastelería ofrecerá una extensa gama de pasteles, en un ambiente muy agradable y acogedor, brindando el servicio de entrega a domicilio si el cliente lo desea satisfaciendo de tal modo los requerimientos en cuanto calidad, eficiencia y servicio.



## CAPITULO 1

### 1. ANÁLISIS DEL MERCADO

#### 1.1 EL PRODUCTO

##### 1.1.1 GENERALIDADES DEL PRODUCTO

Las Pastelerías existentes en la ciudad ofrecen a la población esmeraldeña pasteles y otros productos que no satisfacen totalmente sus expectativas y necesidades en cuanto a calidad en el producto y en el servicio de atención al cliente. Por lo tanto, se pretende crear una pastelería que brinde productos diferentes, con variedades de sabores, texturas y decorados, caracterizados por ser preparados con ingredientes de alta calidad, acompañado de una excelente atención al cliente y con el servicio adicional de entrega a domicilio.

##### 1.1.2 NECESIDADES QUE CUBRE EL PRODUCTO

La pastelería cubrirá las necesidades existentes en el mercado de contar con un lugar que brinde productos de calidad, con personal altamente capacitado en atención al cliente y elaboración de productos de repostería, diferenciándonos de los de la competencia en calidad, variedad de tamaños, diseños, sabores y precios, ideales para cualquier tipo de ocasión o evento social. Además se ofrecerá una línea de bebidas que será el complemento perfecto al momento de degustar nuestros productos.

##### 1.1.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO

###### 1.1.3.1 TIPO DE PRODUCTO

Los productos que brindará la pastelería se caracterizarán por ser elaborados con materiales de buena calidad, garantizando de esta manera un sabor exquisito para que satisfagan los gustos de todo tipo de clientes, además se contarán con precios cómodos ya que nuestros productos están dirigidos al segmento económico medio alto del cantón Esmeraldas, siendo los mismos *de consumo final*. La pastelería también contará con una excelente atención al cliente caracterizado principalmente por ofrecer el servicio de entrega a domicilio.



Es importante considerar que los productos que elaborará la pastelería son productos perecibles y no duraderos por lo cual nos basaremos en cubrir la demanda diaria existente y así evitar pérdidas por deterioro del producto. Por ser una pastelería que brindará variedad en sabores, tamaños y decoraciones se trabajará también por medio de pedidos en caso de que el cliente requiera de algún producto en especial.

### **1.1.3.2 PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Dentro de los productos sustitutos que existen en el mercado están: las ensaladas de frutas, los helados, los postres, los flanes, etc. pudiendo identificar en el mercado esmeraldeño varios establecimientos que ofrecen estos productos y que tienen una buena acogida en la población esmeraldeña identificados también como nuestros futuros competidores.

### **1.1.3.3 PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS**

La Pastelería "*Las Delicias de Mamá*" ha considerado que dentro de los productos complementarios a nuestra línea de pasteles estará:

Línea de bebidas: Esta línea estará comprendida por, jugos, colas, aguas, té helados. La cual se ofrecerá a las personas que disfruten de nuestros productos dentro del local.

### **1.1.3.4 APLICACIONES ALTERNATIVAS DEL PRODUCTO**

Otro factor importante son las posibles aplicaciones alternativas de nuestros productos, y que nuestra empresa estaría en la capacidad de elaborar si el mercado llegara a saturarse o que simplemente se buscara diversificar los productos y expandirnos en el mercado, entre las cuales tenemos: pasteles dietéticos que serán elaborados con baja cantidad de azúcar pensando y cuidando la salud de los clientes, además podría implementarse una línea light en postres para las personas que se encuentran en un régimen alimenticio para bajar de peso.



### **1.1.3.5 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO**

Actualmente en la ciudad de Esmeraldas este tipo de producto se encuentra en la etapa de madurez ya que si existen varias pastelerías que serán nuestra competencia directa, por este motivo se busca diferenciar nuestros productos, aprovechando que los existentes en el mercado no cumplen con las características y preferencias del mercado según la información obtenida a través de las encuestas realizadas en varios sectores de la ciudad, por lo cual la Pastelería buscará cubrir con estas necesidades que demanda el mercado mediante productos y servicios de calidad pero sobretodo con precios razonables y una buena atención al cliente.

## **1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

### **1.2.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

Para introducir un determinado producto en el mercado es necesario identificar a que segmento del mismo nos vamos a dirigir y que necesidades pretendemos cubrir, por lo cual nos enfocaremos al segmento económico medio alto del cantón Esmeraldas.

### **1.2.2 CONDUCTA DE COMPRA DE LOS CLIENTES**

Para entender la conducta de compra de los clientes, es necesario identificar en primera instancia cuales son las necesidades que demanda el segmento de mercado al que está dirigido el proyecto.

De esta manera observamos que actualmente en el mercado esmeraldeño existen pastelerías que ofrecen este tipo de producto pero no cumplen con las características y preferencias de los clientes, ya que los productos que se ofrecen cuenta con excelente presentación pero sin embargo no cumplen con los gustos y la calidad de los mismos, además los lugares donde son comercializados no cuentan con empleados preparados para brindar una buena atención.

Debido a esta situación, los clientes evalúan las diferentes alternativas existentes, eligiendo aquella que brinde calidad, eficiencia, confiabilidad y



economía, siendo como objetivo de la pastelería cumplir con todos estos parámetros.

En la actualidad las personas adquieren este tipo de productos para ofrecer y compartir en cualquier reunión o evento social. Por ser un producto ya existente lo que pretende lograr la pastelería, es la diferenciación en cuanto a calidad del producto, la decoración y el servicio de entrega a domicilio, logrando así expandir nuestro mercado buscando posibles clientes potenciales.

### 1.2.3 ANÁLISIS DE LAS FUENTES SECUNDARIAS

Se necesitaron de varias fuentes secundarias para poder estudiar la demanda de la pastelería; se acudió a la Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Servicio de Rentas Internas (SRI), Municipio de Esmeraldas, Folletos, Internet, para obtener datos más confiables y precisos durante el proceso investigativo.

- **INEC**: Se obtuvo información respecto a la población urbana del cantón Esmeraldas, nivel de ingresos y demás indicadores estadísticos que brindaron la información requerida.
- **SRI**: Esta institución gubernamental permitió acceder a la información sobre el número de negocios existentes en la ciudad relacionadas con este tipo de producto que ofrecen las pastelerías. Además se pudo identificar el número de competidores al cual se enfrentaría la pastelería al implementarse en el mercado esmeraldeño.
- **Municipio de Esmeraldas**: Se obtuvo información referente a las patentes municipales, así mismo de los impuestos que incurriría la pastelería al dedicarse a realizar esta actividad.
- **Folletos**: Se nos facilitó Xerox copias de un esquema de proyecto lo cual permitió tomar como referencia o pautas para desarrollar los temas.



- **Internet:** A través de esta herramienta se pudo conocer varios conceptos sobre algunas palabras, indagar un poco más a fondo acerca de los productos y servicios que brindan otras pastelerías.

## 1.2.4 ANÁLISIS DE LAS FUENTES PRIMARIAS

### 1.2.4.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

#### a. Definir Objetivos

##### **Objetivo General**

- Cuantificar el consumo promedio anual de los productos que ofrecerá la pastelería, ubicada la ciudad de Esmeraldas, Provincia de Esmeraldas.

##### **Objetivos Específicos**

- Diseñar una encuesta y entrevista para reunir toda la información esencial la cual permita conocer la realidad del mercado.
- Tabular y graficar según los datos obtenidos en las encuestas y entrevistas para facilitar la interpretación de los resultados.
- Analizar e interpretar los resultados arrojados para conocer la viabilidad del proyecto.



## **b. Necesidades de Información**

Para el estudio del presente proyecto se necesita recopilar la siguiente información:

- Conocer en base a las encuestas el número de personas que le gustaría consumir pasteles.
- Conocer que opina la población esmeraldeña sobre el servicio y los productos que brindan las pastelerías ya existentes en el mercado.
- Identificar la frecuencia con que la población en general consumen pasteles.
- Identificar qué sabores de pasteles consumen más frecuentemente la población esmeraldeña.
- Determinar en qué tipo de ocasiones la población compraría los productos que se ofertarán en la pastelería.
- Conocer el número de encuestados que le gustaría que la pastelería brinde el servicio de entrega a domicilio.
- Determinar en qué sector de la población esmeraldeña le gustaría a las personas que se encuentre ubicada la pastelería.
- Conocer como le gustaría a las personas que sea el local de la pastelería.
- Determinar cuál es el ingreso familiar promedio que perciben las personas.
- Determinar cuánto la población esmeraldeña estaría dispuesta a pagar por un pastel.
- Identificar qué factores son determinantes para las personas en la implementación de la pastelería
- Averiguar toda la información necesaria respecto a los principales competidores mediante la entrevista.

### **c. Determinar fuentes de datos**

Para efectos del presente estudio se utilizarán como fuentes de información primarias: la encuesta y la entrevista, que serán aplicadas al segmento del mercado que se ha definido. Se realizó la encuesta dirigida a 377 personas, elegidas aleatoriamente del total de la población urbana de la ciudad de Esmeraldas, en diferentes sectores como son: Las Palmas, Centro y el sector de Aire Libre, con la finalidad de conocer las exigencias de los consumidores. Además se entrevistarán a varios propietarios de las pastelerías existentes de la ciudad, para identificar la oferta del servicio.

### **d. Diseños de la investigación**

1. Elaborar el diseño de la entrevista y encuesta, redactando preguntas claves que proporcionen la información necesaria para conocer lo concerniente a los productos y servicios que brindan las pastelerías ya existentes en el mercado, en cuanto a su atención, precio, gustos, preferencias, etc.
2. Elegir en que sectores se va a desarrollar la investigación, tomando en cuenta la segmentación del mercado realizada.
3. Realizar un cronograma de trabajo, que indique la cantidad de encuestas y entrevistas diarias a efectuar.
4. Realizar las encuestas a los diferentes sectores de la ciudad, y las entrevistas a los posibles competidores.
5. Tabulación y análisis de los resultados.

### **e. Tamaño de la muestra**

El número de encuestas se determinó mediante el cálculo del tamaño de la muestra, considerando el total de la población urbana del cantón Esmeraldas, y el número de integrantes por familia. De acuerdo con la última Encuesta Nacional, 6to Censo de Población y 5to de Vivienda realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) en noviembre del 2001, la población urbana del cantón es de 95124, existiendo un total de 19025 familias.



**Fórmula Utilizada:**

Población urbana del Cantón Esmeraldas	95124
Integrantes por familia	5
Familias población urbana Cantón Esmeraldas	95124 / 5=19025

N= Universo

P= Probabilidad de éxito= 50%<sup>1</sup>

Q= Probabilidad de Fracaso= 50%

Z= Nivel de confianza deseado= 1.96<sup>2</sup>

E= Error máximo permitido= 5%<sup>3</sup>

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{(N - 1)E^2 + Z^2 P Q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.50)(0.50)(19025)}{(19025 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2 (0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{18271.61}{47.56 + 0.9604}$$

$$n = \frac{18271.61}{48.52}$$

$$n = 376.58 \approx 377 \Rightarrow \text{Encuestas}$$

<sup>1</sup>P=GAUSS, Carl Friedrich "Teoría de la Campana de Gauss".

<sup>2</sup>Z= BACA, Urbina Gabriel "Evaluación de Proyectos" Nivel de Confianza deseada se acepta que sea de 95% en la mayoría de las investigaciones.

3. BACA, Urbina Gabriel "Evaluación de Proyectos" Error máximo permitido. 5%



#### **f. Trabajo de campo**

Las encuestas y entrevistas fueron realizadas por la autora del proyecto, una vez que se realizó la recopilación de los datos, se coordinó y organizó toda la información. Además se contó con los recursos económicos, técnicos y los materiales necesarios para la realización de la investigación.

La investigación duró 4 semanas, contando en ocasiones con la colaboración de dos personas, apegándonos siempre a cumplir con el plan trazado de realizar un mínimo de 100 encuestas semanales, logrando cubrir con el total de encuestados.

#### **g. Verificación de la información**

Fue la autora quien realizó la presente investigación por lo cual certifica la veracidad y objetividad obtenida de las encuestas realizadas asegurando que el proyecto quedará fundado sobre bases sólidas que permitirán su desarrollo.

#### **h. Tabulación**

Las tabulaciones de las encuestas son de forma manual porque el número de datos son limitados. La recopilación de datos se lo hizo a través de entrevistas a propietarios de pastelerías existentes en la ciudad y encuestas a personas que podrían convertirse en futuros clientes potenciales, estos datos son presentados de manera descriptiva y a través de tablas estadísticas. Las técnicas utilizadas son las de porcentaje y lo podemos visualizar a través de los gráficos de pastel.

i. **Resultados y Análisis**

**TABULACIÓN Y GRÁFICOS DE LA ENCUESTA APLICADA A LA MUESTRA DE LA DEMANDA POTENCIAL EN LA POBLACIÓN URBANA DE ESMERALDAS**

1) **¿Le gustaría a Ud. consumir pasteles?**

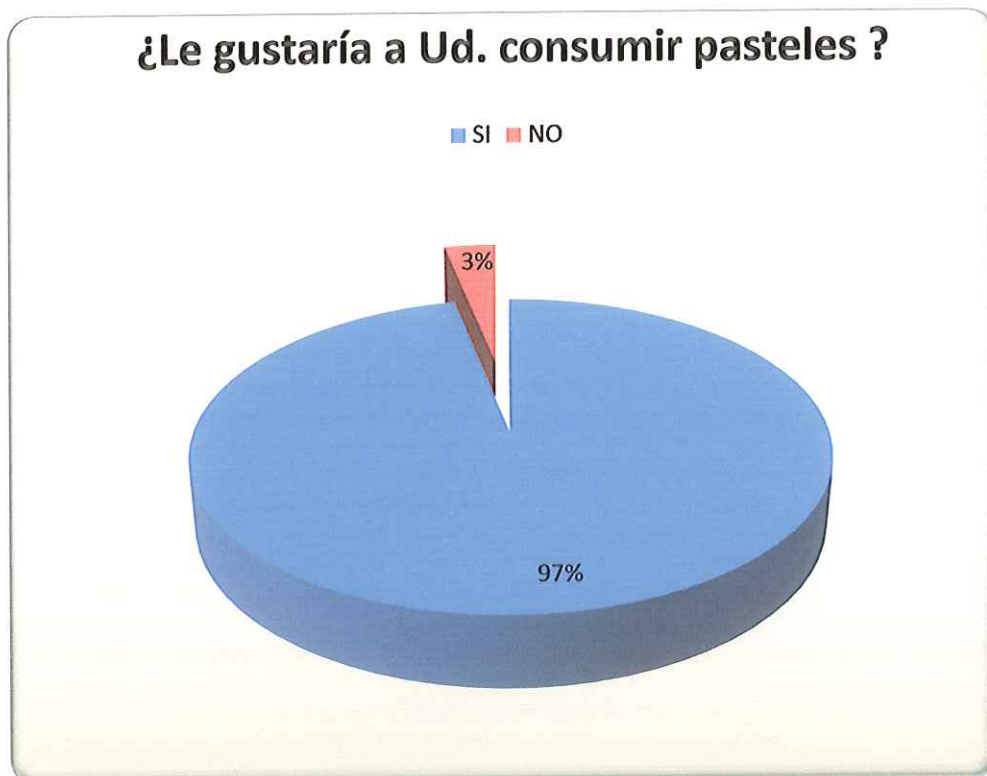
**TABLA # 1**

<b>Alternativas:</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
<b>SI</b>	<b>365</b>	<b>97</b>
<b>NO</b>	<b>12</b>	<b>3</b>
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado: Aura Torres Estupiñán

**GRÁFICO # 1**



2) ¿Qué opina sobre el servicio y los productos que brindan las pastelerías de la ciudad de Esmeraldas?

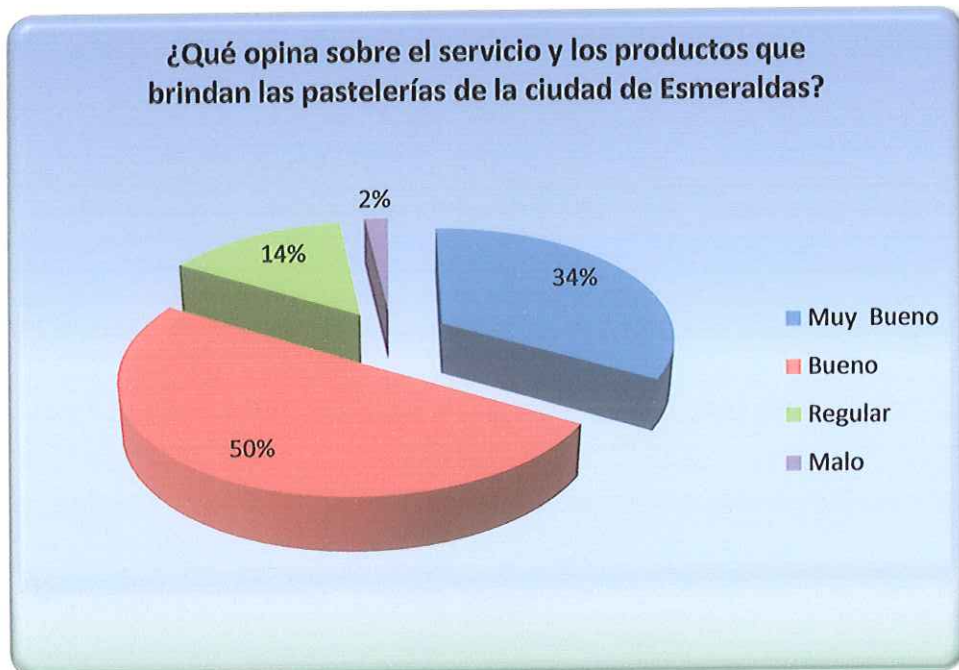
TABLA # 2

SERVICIO		
<i>Alternativas:</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
<b>Muy Bueno</b>	126	34
<b>Bueno</b>	190	50
<b>Regular</b>	54	14
<b>Malo</b>	7	2
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado: Aura Torres Estupiñán

GRÁFICO # 2



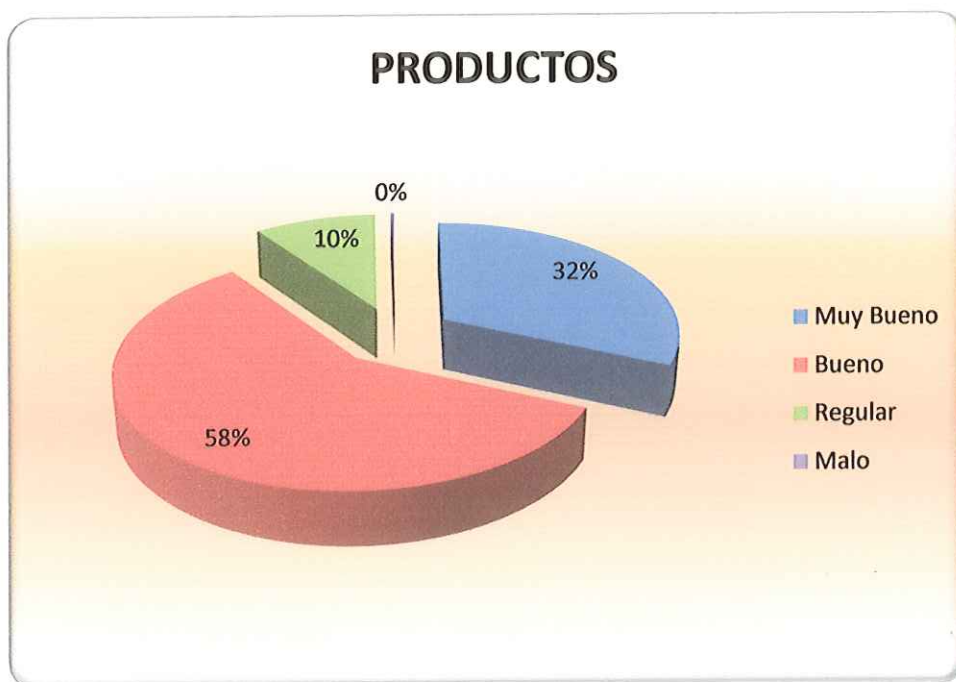
**TABLA# 2.1**  
**PRODUCTOS**

<i>Alternativas:</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
<b>Muy Bueno</b>	120	32
<b>Bueno</b>	220	58
<b>Regular</b>	36	10
<b>Malo</b>	1	0
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado: Aura Torres Estupiñán

**GRÁFICO # 2.1**





### 3) ¿Con qué frecuencia consume Ud. pasteles en una pastelería?

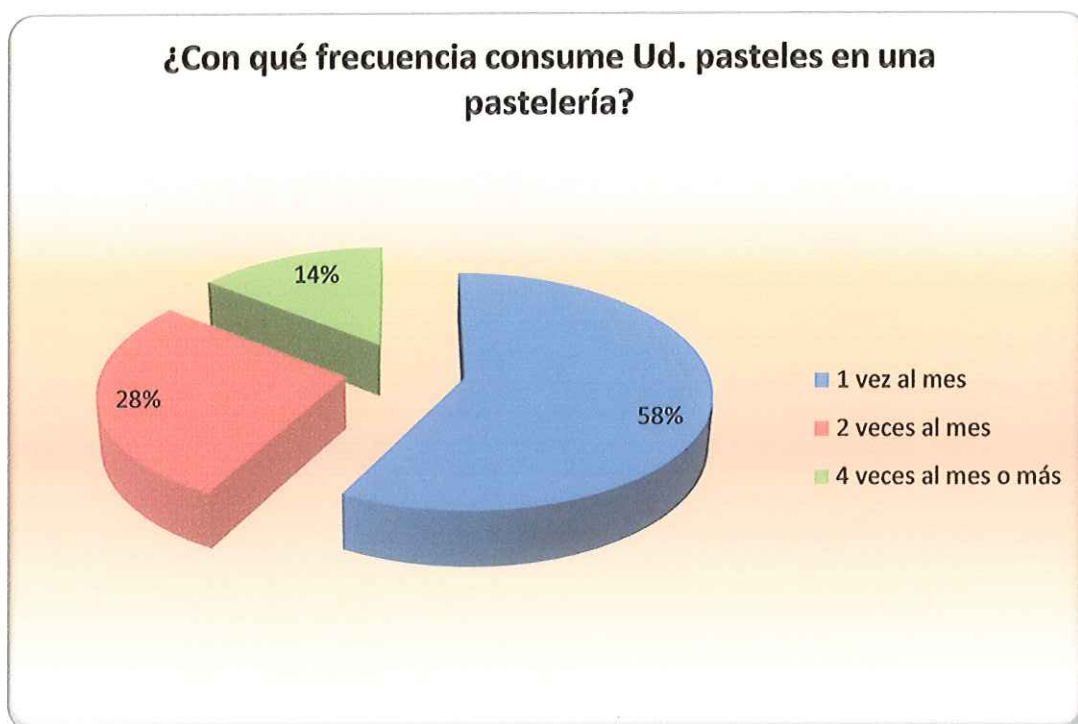
TABLA # 3

<b>Alternativas:</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
1 vez al mes	218	58
2 veces al mes	105	28
4 veces al mes o más	54	14
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado: Aura Torres Estupiñán

GRÁFICO # 3



4) ¿Qué sabores de pasteles consume usted frecuentemente?

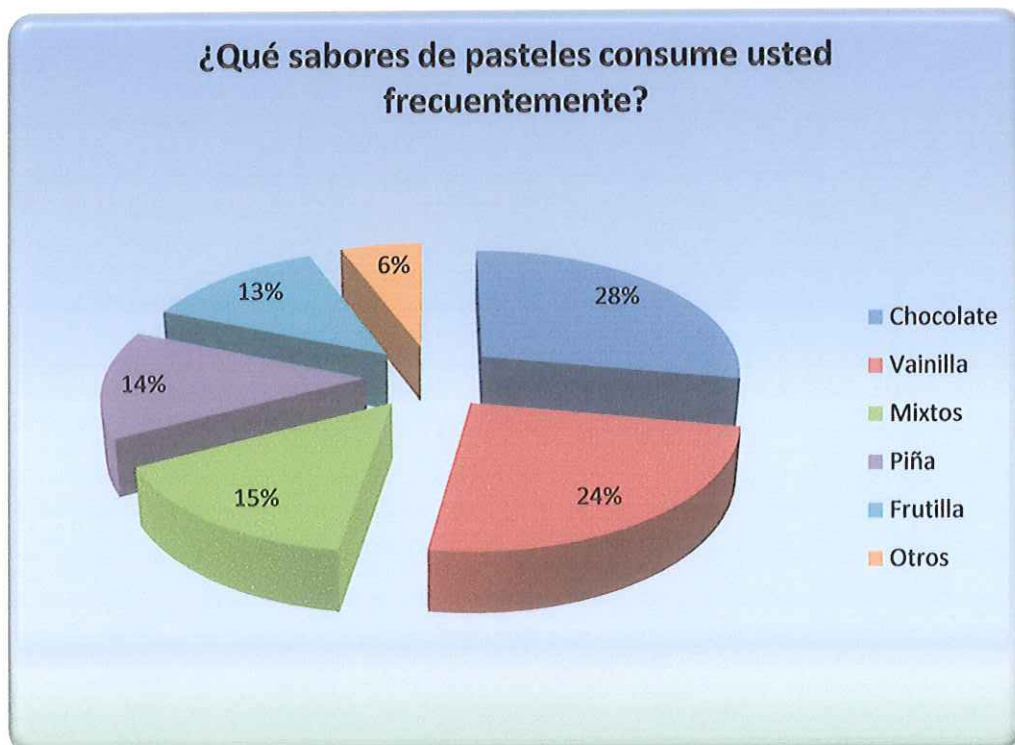
TABLA # 4

<b>Alternativas:</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Chocolate	161	28
Vainilla	141	24
Mixtos	86	15
Piña	80	14
Frutilla	74	13
Otros	33	6
<b>TOTAL</b>	<b>575</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado: Aura Torres Estupiñán

GRÁFICO # 4



5) ¿En qué tipo de ocasiones Ud. compraría los productos de la pastelería?

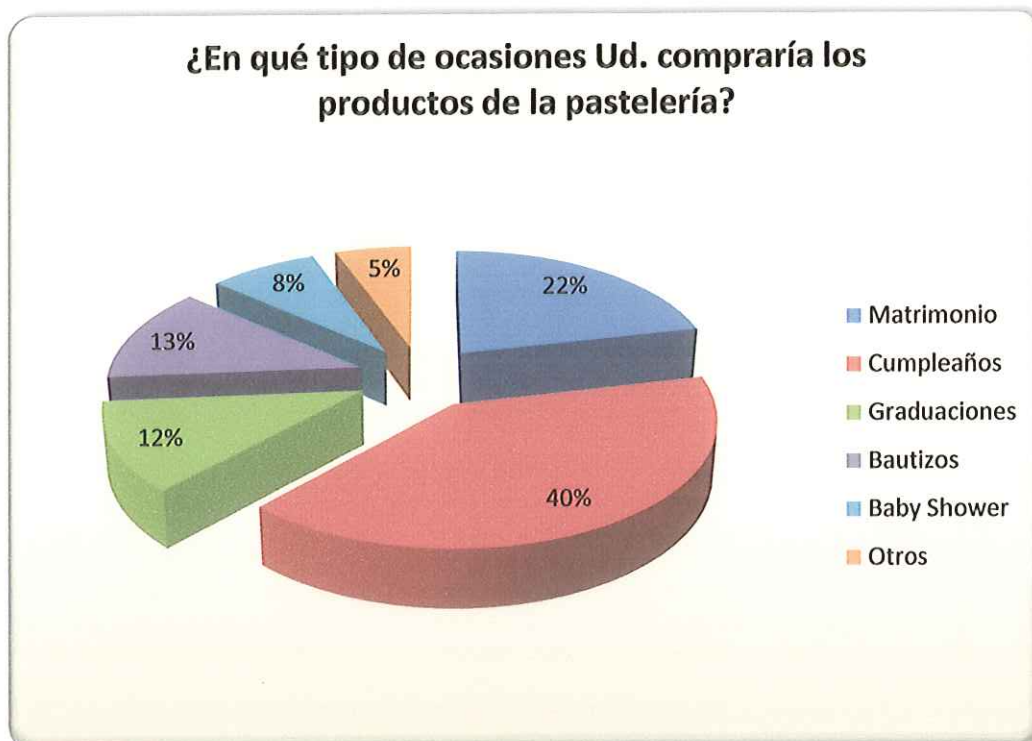
TABLA # 5

<b>Alternativas:</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Matrimonio	144	22
Cumpleaños	269	40
Graduaciones	79	12
Bautizos	84	13
Baby Shower	53	8
Otros	37	5
<b>TOTAL</b>	<b>666</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado: Aura Torres Estupiñán

GRÁFICO # 5



6) ¿Le gustaría que en la ciudad de Esmeraldas exista una pastelería que brinde el servicio de entrega a domicilio?

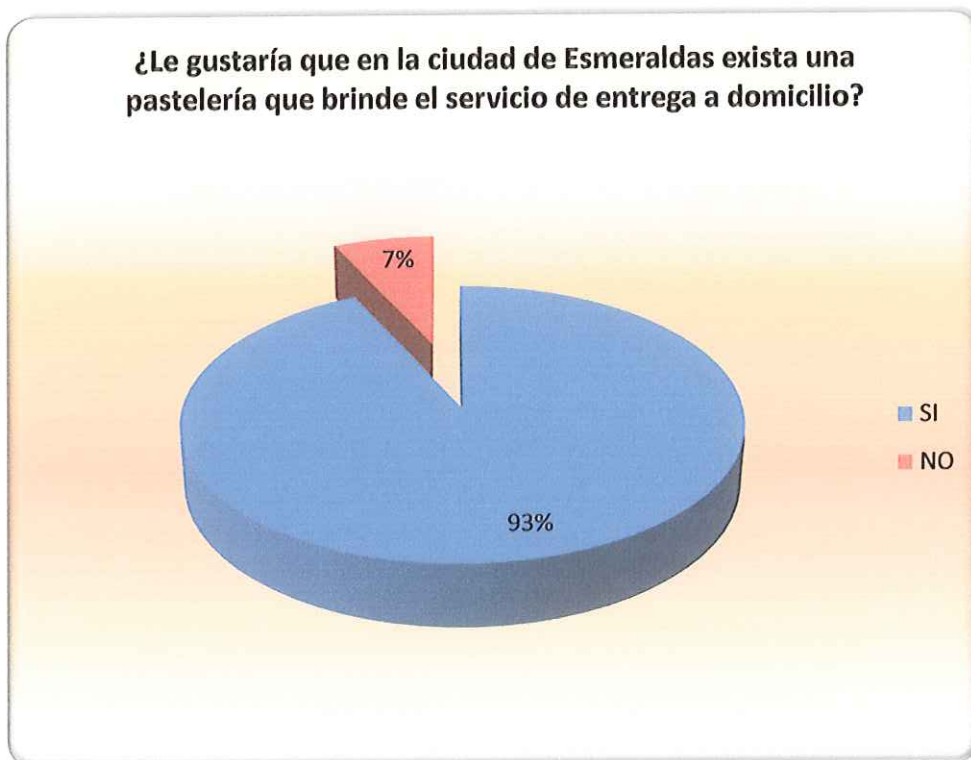
TABLA # 6

<b>Alternativas:</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
SI	351	93
NO	26	7
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado: Aura Torres Estupiñán

GRÁFICO # 6



### 7) ¿Dónde le gustaría que esté ubicada la pastelería?

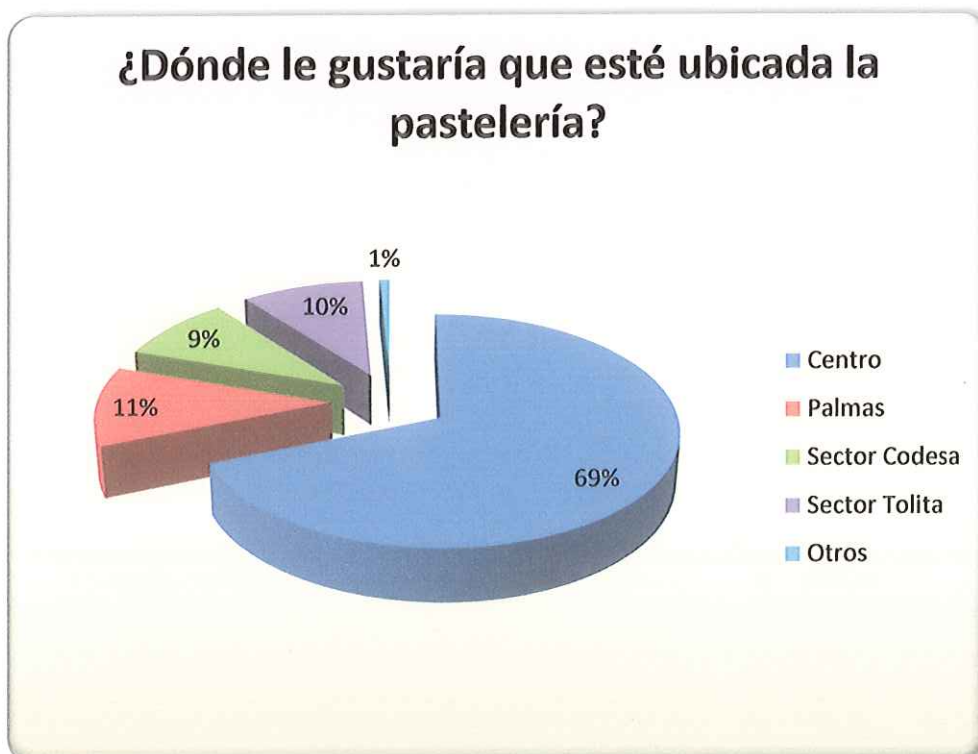
TABLA # 7

<b>Alternativas:</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Centro	260	69
Palmas	43	11
Sector Codesa	35	9
Sector Tolita	36	10
Otros	3	1
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado: Aura Torres Estupián

GRÁFICO # 7



### 8) ¿Cómo le gustaría que sea el local de la pastelería?

TABLA # 8

<b>Alternativas:</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Lugar Abierto	326	86
Lugar Cerrado	51	14
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado: Aura Torres Estupiñán

GRÁFICO # 8



9) ¿Cuál es el ingreso familiar promedio mensual que percibe?

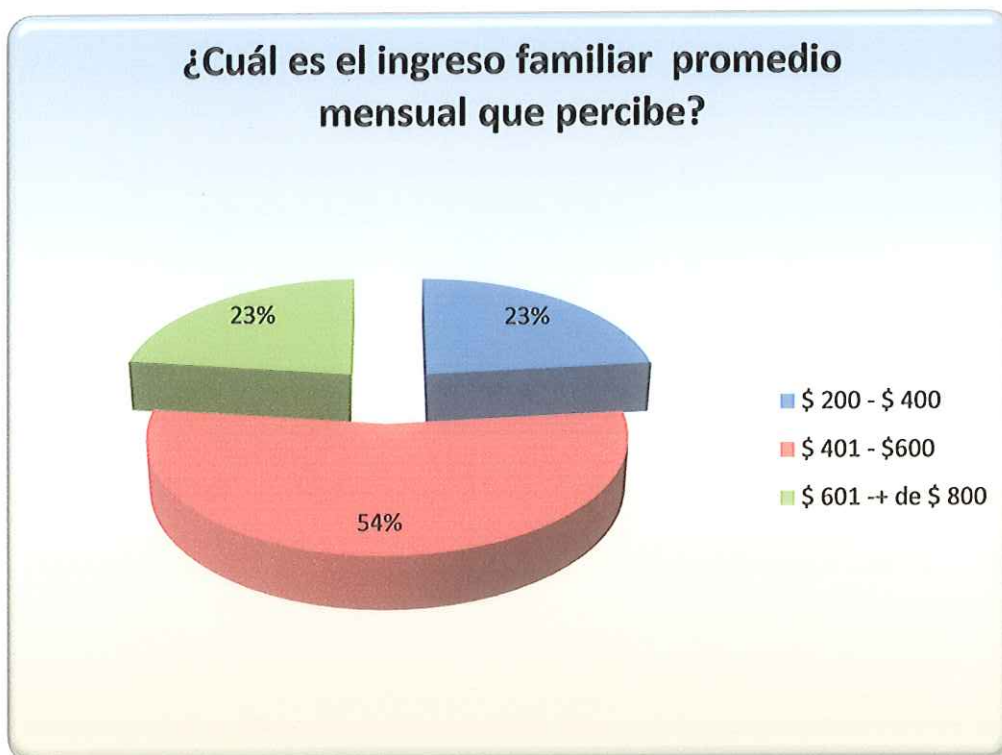
TABLA # 9

<i>Alternativas:</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
\$ 200 - \$ 400	86	23
\$ 401 - \$600	198	54
\$ 601 -+ de \$ 800	84	23
<b>TOTAL</b>	<b>368</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado: Aura Torres Estupiñán

GRÁFICO # 9



### 10) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un pastel?

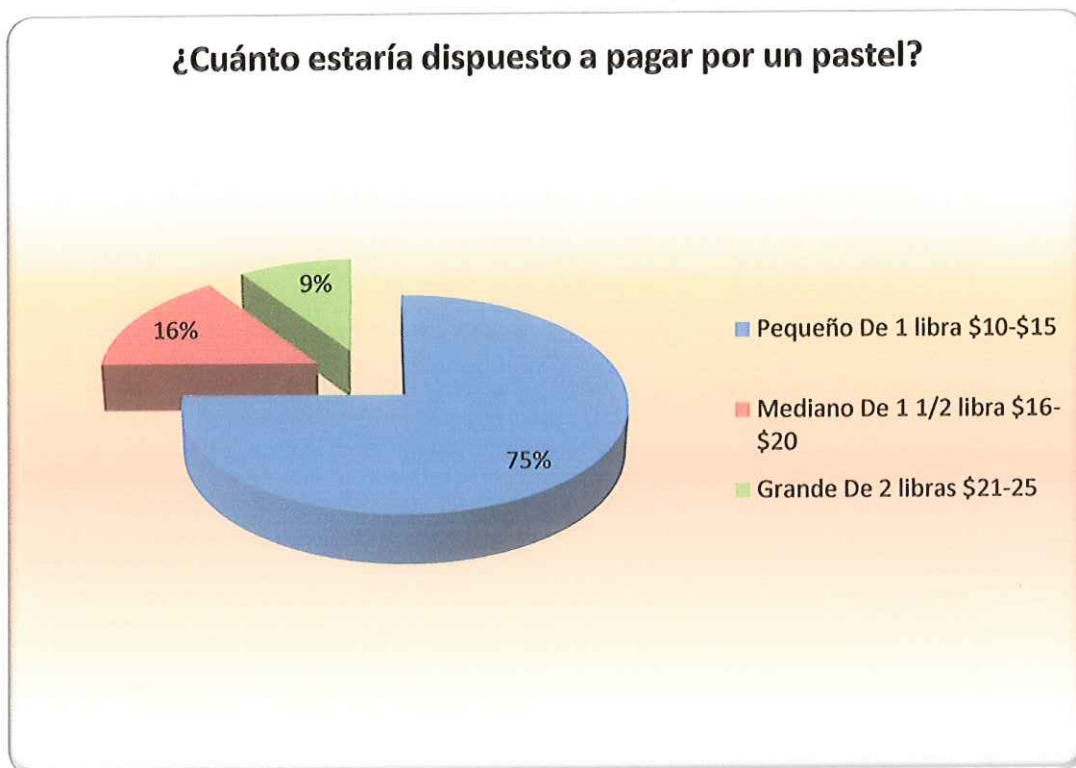
**TABLA # 10**

<b>Alternativas:</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Pequeño De 1 libra \$10-\$15	283	75
Mediano De 1 1/2 libra \$16-\$20	59	16
Grande De 2 libras \$21-25	35	9
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado: Aura Torres Estupiñán

**GRÁFICO # 10**



**11) ¿Qué factores son determinantes para usted en la implementación de una pastelería?**

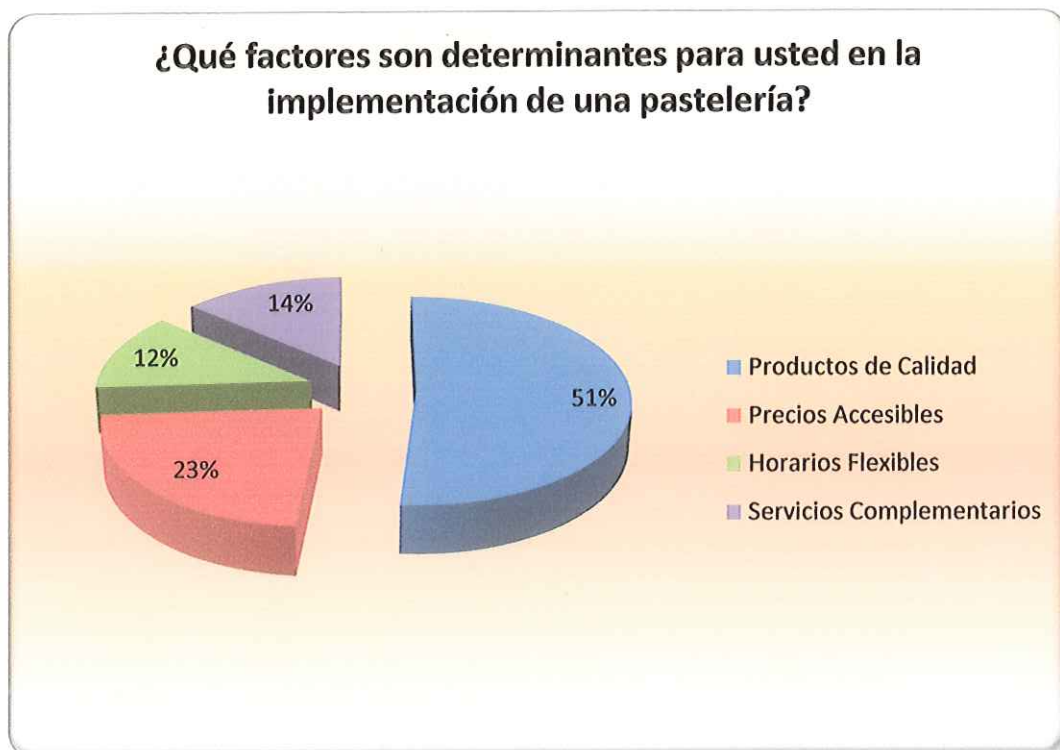
**TABLA # 11**

<i>Alternativas:</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
Productos de Calidad	299	51
Precios Accesibles	132	23
Horarios Flexibles	71	12
Servicios Complementarios	79	14
<b>TOTAL</b>	<b>581</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado: Aura Torres Estupiñán

**GRÁFICO # 11**





## **i. Resultados y Análisis**

Una vez realizadas las encuestas a varios sectores de la ciudad de esmeraldeña, se puede analizar que respecto a la primera pregunta donde se planteó si le gusta consumir pasteles en su mayoría contestaron positivamente lo cual se representa en un 97% de aceptación y la diferencia que es del 3% opinó que no, permitiendo así conocer que en la ciudad de Esmeraldas si existe una gran acogida a estos tipos de productos. **(TABLA # 1)**

En cuanto a los servicios que brindan las pastelerías existentes en la ciudad los encuestados opinaron en un 50% que es bueno, y respecto a los productos en un 58% también que es bueno demostrando de esta manera que la población esmeraldeña, no se encuentra actualmente satisfecha en su totalidad con los productos y servicios que se ofrecen en la ciudad puesto que indica también que hay que aplicar mejoras tanto en los productos y servicios para que supere el porcentaje actual y cumpla con las expectativas de los consumidores. **(TABLA # 2 Y 2.1)**

En lo referente a la frecuencia de consumo de pastel en la ciudad de Esmeraldas, el 58% opinaron que consumen pasteles 1 vez al mes, lo cual permite saber la demanda que tiene este producto en la población y cuan frecuente es su consumo y tomar como referencia para realizar las proyecciones del proyecto. **(TABLA # 3)**

Mediante otra pregunta que se planteó en la encuesta se pudo conocer que los sabores de pasteles que se consumen más frecuentemente son los de chocolate con un 28% de aceptación, seguido por el sabor de vainilla con un 24% entre otros como son mixtos 15%, piña 14%, frutilla 13%, y en la opción otros que obtuvo el 6% de acogida los encuestados sugirieron otros sabores como fueron: manjar y espiro. Por lo cual me permite conocer los gustos y preferencias de los clientes y en cuanto a qué sabores tienen mayor salida en él mercado y de acuerdo a esto realizar más pasteles de este tipo de sabores y por ende adquirir los ingredientes en mayor cantidad para elaborar este tipo de sabores. **(TABLA # 4)**



También los encuestados opinaron que se consume mayor cantidad de pasteles en ocasiones de cumpleaños ya que obtuvo un 40% de aceptación y en las ocasiones de matrimonios en un 22%. Esto permite que al implementarse la pastelería **"Las Delicias de Mamá"** considere en qué ocasiones la ciudad de Esmeraldas consume más frecuentemente pasteles y de acuerdo a eso elaborar y tener mayor cantidad de pasteles para este tipo de ocasiones. (TABLA # 5)

Un 93%, de los encuestados mostraron aceptación al servicio que desea ofrecer la pastelería **"Las Delicias de Mamá"** el cual es la entrega del producto a domicilio, considerando que este tipo de servicio no se da en la ciudad de Esmeraldas logrando así superar la atención y servicio que brindan las pastelerías ya existentes en la ciudad. (TABLA # 6)

En cuanto a la ubicación de la pastelería opinaron que les gustaría que la pastelería se encuentre ubicada en el centro de la ciudad de Esmeraldas con un porcentaje del 69% de aceptación. También sugirieron otros sectores como alternativas de ubicación como fueron: Tiwinza, San Rafael y el nuevo terminal terrestre que se consideraría como parte del sector Codesa. Esta pregunta permite conocer qué sector de la ciudad sería el más estratégico para la ubicación de la pastelería **"Las Delicias de Mamá"** analizando que debe ser un lugar transitable y accesible para poder llegar más rápido al público en general. (TABLA # 7)

También el 86% de los encuestados opinaron que el local de la pastelería debe ser un lugar abierto y el 14% opinaron lo contrario que debería ser un lugar cerrado, factor muy importante considerar al implementarse la pastelería. Esto también permite conocer los gustos y preferencias de la población y de acuerdo a esto considerar estas respuestas importantes que sin lugar a duda fueron muy positivas ya que esta primera opción se considera importante porque en un lugar abierto existe más oportunidad de exhibir los productos que va a brindar la pastelería. (TABLA # 8)

El 54% de las personas encuestadas tienen un ingreso promedio familiar de \$ 401 - \$ 600 representando la mayor cantidad de marcación, mientras los dos



rangos comprendidos de \$ 200,00 - \$ 400 y el de \$ 601 - + de 800, obtuvieron una similitud en porcentajes representados en un 23 % cada uno, lo que representa que la pastelería debe optar por ofrecer precios cómodos y accesibles para que los clientes puedan adquirir los productos que se ofertarán.

**(TABLA # 9)**

En su mayoría los encuestados también respondieron que estarían dispuestos a pagar por un pastel de 1 libra de \$10 a \$15, con un 75%, porque les pareció que ese es el precio más cómodo aunque a otros le parecía un poco elevado el precio pero hay que tomar en cuenta la calidad del producto y los servicios adicionales que les brindará la pastelería como es el servicio de entrega a domicilio. **(TABLA # 10)**

La opinión de los encuestados en cuanto a los factores más determinantes para la implementación de una pastelería se obtuvo mayor acogida la alternativa de ofrecer productos de calidad con un 51 %, seguido de precios accesibles con un 23%, pudiendo determinar qué factores hay que considerar para implementar la pastelería y en cuales se debe trabajar más. **(TABLA # 11)**

### **1.2.5. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

Para obtener el consumo histórico de la demanda de los productos en el cantón de Esmeraldas, se utilizó los valores históricos logrados en la última Encuesta Nacional, 6to Censo de Población y 5to de Vivienda realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) en noviembre del 2001, donde se pudo determinar el total de la población urbana de la ciudad de Esmeraldas y el número de integrantes por familia, además se tomó en consideración los datos obtenidos en la investigación de mercado respecto al consumo futuro de nuestros productos.

Para determinar el consumo actual de los productos de la pastelería en la ciudad de Esmeraldas, fue necesario recurrir a las encuestas realizadas, lo cual permitió obtener un estimado del número de personas y la frecuencia con que consumirán los mismos. Para poder obtener los valores históricos del consumo, se utilizó la tasa de crecimiento poblacional del (1.35%).



**CONSUMO ACTUAL E HISTÓRICO DEL SERVICIO DE PASTELERÍA EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS, PROVINCIA DE ESMERALDAS.**

**TABLA # 12**

Años	Consumo Aparente	X	X	XY	X <sup>2</sup>
	Nº Consumidores		X - X		
2000	76,743.33	1	-4	-306,973.31	16
2001	77,779.36	2	-3	-233,338.08	9
2002	78,829.38	3	-2	-157,658.77	4
2003	79,893.58	4	-1	-79,893.58	1
2004	80,972.14	5	0	0	0
2005	82,065.27	6	0	0	0
2006	83,173.15	7	1	83,173.15	1
2007	84,295.99	8	2	168,591.97	4
2008	85,433.98	9	3	256,301.94	9
2009	86,587.34	10	4	346,349.36	16
<b>Sumatoria</b>	<b>815,773.52</b>	<b>55</b>	<b>0</b>	<b>76,552.69</b>	<b>60</b>

FUENTE: Encuestas- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) Esmeraldas

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán



**Aplicación de la Fórmula de Regresión Lineal para la Proyección de la Demanda:**

$$A = \frac{\sum Y}{N} = \frac{815,773.52}{10} = 81,577.35$$

$$B = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{76,552.69}{60} = 1,275.88$$

$$Y = A + BX$$

Y(2010)=	81,577.35	+	1,275.88	(5) <sup>=</sup>	87,956.74
Y(2011)=	81,577.35	+	1,275.88	(6) <sup>=</sup>	89,232.62
Y(2012)=	81,577.35	+	1,275.88	(7) <sup>=</sup>	90,508.50
Y(2013)=	81,577.35	+	1,275.88	(8) <sup>=</sup>	91,784.38
Y(2014)=	81,577.35	+	1,275.88	(9) <sup>=</sup>	93,060.25
Y(2015)=	81,577.35	+	1,275.88	(10) <sup>=</sup>	94,336.13
Y(2016)=	81,577.35	+	1,275.88	(11) <sup>=</sup>	95,612.01
Y(2017)=	81,577.35	+	1,275.88	(12) <sup>=</sup>	96,887.89
Y(2018)=	81,577.35	+	1,275.88	(13) <sup>=</sup>	98,163.77
Y(2019)=	81,577.35	+	1,275.88	(14) <sup>=</sup>	99,439.64

## PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

**TABLA # 13**

Años	Consumo Aparente
	Nº Consumidores
2010	87,956.74
2011	89,232.62
2012	90,508.50
2013	91,784.38
2014	93,060.25
2015	94,336.13
2016	95,612.01
2017	96,887.89
2018	98,163.77
2019	99,439.64

FUENTE: Cálculo basado en la Fórmula de Regresión Lineal.

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 1.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

#### 1.3.1. ASPECTOS CUALITATIVOS

##### 1.3.1.1. COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA

Una vez realizado el estudio del mercado, estamos en condiciones de conocer quiénes son la competencia directa e indirecta en el mercado, de acuerdo a las entrevistas realizadas a empresas oferentes en la ciudad de Esmeraldas se logró identificar y obtener información de cuatro competidores directos los cuales son: la Panadería y Pastelería "PUNTO RICURAS", liderada y administrada por colombianos residentes en esta ciudad, Panadería y Pastelería "BAGUETTE", Pastelería "Artista Lupita" la cual lleva el mismo nombre de la propietaria y la Panadería y Pastelería "PAISA PAN".



Además, encontramos en el mercado otras pastelerías, de las cuales no fue posible obtener información ya que no se pudo contactar a los propietarios, y los empleados no colaboraron con ninguna clase de información.

Mediante el estudio de mercado también se pudo identificar que existen varios competidores indirectos entre los que más se destacan están: las Heladerías "Nice Cream", ubicadas en varios sectores de la ciudad, el Porteñito y otros pequeños locales donde se venden batidos, flanes, postres etc.

### **1.3.1.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA COMPETENCIA**

- Pastelerías "PUNTO RICURAS": se encuentra ubicada en las calles Olmedo y Mejía, cerca del Parque Infantil, hace 4 años inició sus actividades y actualmente trabajan 15 personas además cuenta con dos turnos de trabajo y en la actualidad el negocio está encargado a una persona.
- Panadería y Pastelería "BAGUETTE" ubicada en las calles Sucre 825 y 9 de Octubre, cerca del Parque Central inició sus actividades hace 10 años y actualmente el propietario del negocio cuenta con 2 personas para laboral.
- Pastelería "ARTISTA LUPITA", ubicada en la Av. Libertad y Pichincha Parada 7, cuenta con varios años de actividad según los datos obtenidos a través de la entrevista realizada a la propietaria de la pastelería, la cual indicó que tiene aproximadamente 12 años de funcionamiento y que trabaja con el apoyo de una persona.
- Panadería - Pastelería "PAISA PAN" ubicada en la Av. Libertad y Lavalle, inició sus actividades hace 6 años, actualmente está representado por su propietario él cual trabaja con cuatro personas.

Estas cuatro pastelerías de las cuales se pudo obtener información están ubicadas en varios lugares de la ciudad de Esmeraldas, dirigiendo sus productos al segmento de la población urbana.



Cabe indicar que según los datos obtenidos por el SRI, hay una gran cantidad de pastelerías, panaderías registradas y relacionadas con este tipo de producto en la ciudad, sin embargo lo que se pudo conocer de acuerdo a la investigación de campo realizada, es que existen ciertos locales que no están en funcionamiento y otros a los cuales se les visitó pero no facilitaron información.

### **1.3.1.3. ASPECTOS COMPETITIVOS**

Existen varios aspectos competitivos que diferencian una pastelería de las demás, entre lo que se pudo analizar: localización, variedad de productos, promociones, precios. En lo que se refiere a localización la Panadería y Pastelería "PUNTO RICURAS" y "BAGUETTE", se encuentran ubicados en lugares más céntricos de la ciudad con relación a la Pastelería "ARTISTA LUPITA Y PAISA PAN" por lo cual existe mayor concurrencia de las personas por su fácil acceso. La variedad de productos que se ofrecen también son diferentes porque en unas se ofrecen pocas opciones de sabores de pasteles y bebidas mientras que en las demás existen mayor variedad, otros de los aspectos competitivos que se consideraron fueron las promociones de las cuales solo brindan la Panadería y Pastelería "PUNTO RICURAS Y PAISA PAN", la primera pastelería lo realiza en las fechas especiales que se presentan en el año, mientras que la segunda pastelería "PAISA PAN" realiza promociones en la compra de pasteles que realizan los clientes ofreciéndoles un descuento cuando adquieren en mayor cantidad. Pero la mayor diferencia en los aspectos competitivos se encuentra en el precio de los pasteles porque ofrecen variedades de precios.



### 1.3.1.4. SERVICIOS QUE OFRECE LA OFERTA

**TABLA # 14**  
**SERVICIOS QUE PRESTA LA OFERTA**

Nombre de las Pastelerías	Servicios	Variaciones del Servicio	Sector al que Sirve
PUNTO RICURAS	En cuanto a servicios esta pastelería brinda productos como: pan, pasteles, postres, porciones de tortas frías, colas, aguas, avena, flan etc.	Además de ofrecer el servicio de pastelería ofrece el servicio de cafetería	Estratégicamente está ubicado en un lugar céntrico de la ciudad (Calle Olmedo y Mejía) y éste sirve a la ciudadanía esmeraldeña en general porque es un lugar muy concurrente.
BAGUETTE	Ofrece a la población esmeraldeña productos como: café, colas, jugos, Yogurt y lo principal el servicio de pastelería	La Pastelería "BAGUETTE" a demás de ofrecer el servicio de pastelería ofrece pastas de diferentes sabores los cuales son adquiridos desde la ciudad de Quito, y otros artículos como: imágenes de santos.	Por su gran tiempo existente en el mercado ya se ha ganado su sector el cual es muy reconocido por sus clientes y está ubicado en la calle Sucre y 9 de Octubre
ARTISTA LUPITA	Esta pastelería solo ofrece el servicio de pasteles de diferentes tamaños y precios, aunque poca variedad de sabores.	No existen variaciones del servicio porque solo se dedica a la venta de pasteles	El sector en el que presta su servicio está ubicado en las calles Av. Libertad y Pichincha, aunque sus clientes son de diferentes sectores de la ciudad
PAISA PAN	El servicio que ofrece es de pasteles y otros productos como son: jugos, colas, aguas, cervezas, entre otros.	Ofrece el servicio de ventas de pan y pasteles de diferentes tamaños y precios.	En sector al que sirve es en la Av. Libertad y Lavalle.

FUENTE: Entrevistas

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán

"Creación de una Pastelería Ubicada en la Ciudad de Esmeraldas, Provincia de Esmeraldas"



### **1.3.1.5. CARACTERÍSTICAS DE SUS CLIENTES**

Mediante las entrevistas realizadas se pudo determinar que las 4 pastelerías de las cuales se obtuvo información sus clientes se caracterizan por las variedades de edades porque no solo se dedican a la venta de pasteles sino también a la venta de pan entre otros productos, en cuanto a la Pastelería "Punto Ricuras" diariamente realiza una venta de 8 pasteles, en la Panadería y Pastelería "Baguette", tienen un promedio de venta de 10 pasteles diarios y en lo que se refiere a pastas e individuales realizan una venta de 150 diarios, otra de las Pastelerías donde se pudo obtener información mediante el método de la entrevista fue la "Pastelería Artista Lupita", la cual se caracteriza porque tiene una venta diaria de 3 a 4 pasteles y en los fines de semana se incrementan sus ventas de 15 a 20, y en cuanto a la Panadería y Pastelería "Paisa Pan", por su variedad en tamaño y sus bajos precios tiene una venta diaria promedio de 10 a 15 pasteles.

### **1.3.1.6. INFRAESTRUCTURA**

**Pastelería "Punto Ricuras"**, cuenta con una infraestructura no muy amplia para atender a los clientes que visitan el local, entre sus ventajas posee todos los servicios básicos, a demás el local es propio y tienen un encargado, gozan de equipos y herramientas necesarias para la elaboración y exhibición de sus productos como son hornos, 4 vitrinas giratorias, 1 nevera vitrina, soportes de pan, mesas y sillas y demás aspectos positivos como es la limpieza del local y la uniformidad de los empleados, aunque también comunicaron que el equipamiento que posee no es industrial.

**Pastelería "Baguette"** cuenta con todos los servicios básicos, el local es propio y la infraestructura es amplia para la venta de sus productos, adicionalmente el propietario cuenta con su propia oficina ubicada a lado del local, entre los aspectos positivos el local es limpio y posee mesas y sillas para la atención al cliente, no cuenta con tecnología debido a que solo es un punto de venta y no se dedican a la elaboración de pasteles y pastas.



**Pastelería "Artista Lupita"** la infraestructura es amplia pero no es la adecuada para la elaboración de pasteles y atención al cliente, falta mayor equipamiento para brindar un buen servicio entre los aspectos positivos el local cuenta con todos los servicios básicos y tecnología industrial para elaborar con mayor rapidez los pasteles y una de las desventajas es que el local es arrendado.

**Panadería y Pastelería "Paisa Pan"** arrienda el local y cuenta con todos los servicios básicos su infraestructura es amplia aunque no está adecuada para brindar este tipo de servicio el mismo necesita de mayor orden y limpieza una de sus desventajas que se pudo observar fue que el lugar donde está ubicado es poco estratégico.

### 1.3.1.7. FORTALEZAS Y DEBILIDADES

**TABLA # 15**

#### FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA OFERTA

Nombre de la Pastelería	FORTALEZAS	DEBILIDADES
Panadería y Pastelería " Punto Ricuras"	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Está ubicado en un lugar estratégico.</li> <li>• Tienen un mayor número de empleados.</li> <li>• Varios turnos de atención.</li> <li>• Local propio</li> <li>• Precios accesibles</li> <li>• Promociones en fechas especiales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No utilizan equipo industrial</li> <li>• Poco tiempo en el mercado</li> </ul>
Pastelería "Baguette"	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 10 Años de Servicio.</li> <li>• Local amplio</li> <li>• Ofrece otros tipos de productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solo es punto de venta</li> <li>• No realizan ningún tipo de descuento o promociones</li> </ul>

<p>Pastelería "Artista Lupita"</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 12 Años de servicio.</li> <li>• Cuenta con equipo industrial</li> <li>• Cuenta con todos los servicios básicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca variedad de sabores de pasteles</li> <li>• Local Arrendado</li> <li>• No realiza ningún tipo de descuento o promoción.</li> </ul>
<p>Panadería y Pastelería "Paisa Pan"</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de tamaños y precios de pasteles</li> <li>• Realiza descuentos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Local arrendado</li> <li>• Pocos años de servicio</li> </ul>

FUENTE: Entrevistas

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán

### 1.3.1.8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE LA OFERTA

Los canales de comercialización que utilizan para llegar a sus consumidores finales las panaderías y pastelerías "Punto Ricuras, Baguette, Artista Lupita y Paisa Pan", son directos porque realizan sus trabajos personalmente y no necesitan de intermediarios.

### 1.3.1.9. ESTRATEGIAS DE MERCADEO

Las estrategias de mercadeo utilizadas por la Panadería y Pastelería "Punto Ricuras" son las promociones que han venido realizando a lo largo de sus 4 años de servicio en fechas especiales como: Día de la Madre, Día del Padre, Amor y Amistad, Fin de Año y como estrategia de publicidad utilizó la radio, que fue a través de este medio de comunicación que se dio a conocer rápidamente en el mercado esmeraldeño.

Pastelería "Baguette", no utiliza ningún tipo de descuentos o promociones sin embargo también utilizó como estrategia de publicidad la radio para darse a conocer en el mercado.

Pastelería "Artista Lupita", a pesar de no realizar ningún tipo de promociones o descuentos en sus productos, esta pastelería utilizó como estrategia de publicidad, el dar a degustar sus productos en porciones es decir, llegando directamente a las personas.



En cuanto a la Panadería y Pastelería "Paisa Pan", considera como estrategia de mercadeo realizar descuento en sus productos y como estrategia de publicidad utilizó el dar a degustar una muestra de sus productos a sus futuros clientes.

### 1.3.2. ASPECTOS CUANTITATIVOS DE LA OFERTA

#### 1.3.2.1. OFERTA ACTUAL

Para determinar la oferta actual del consumo de pasteles en la ciudad de Esmeraldas, fue necesario recopilar y utilizar la información que se obtuvo mediante las entrevistas realizadas a los competidores, las cuales permitieron estimar la cantidad de clientes que son atendidos por la oferta. Así mismo, para obtener los valores históricos de la oferta, se empleó la tasa de crecimiento derivada de la fórmula del monto.

**TABLA # 16**

#### **OFERTA ACTUAL**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA ACTUAL (Consumidores)</b>
2000	20,509.24
2001	20,786.12
2002	21,066.73
2003	21,351.13
2004	21,639.37
2005	21,931.50
2006	22,227.58
2007	22,527.65
2008	22,831.77
2009	23,140.00

FUENTE: Entrevistas

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán

### 1.3.2.2. PRECIOS

**PANADERIA Y PASTELERÍA "PUNTO RICURAS"**, tiene variedades en sus precios se encuentran pasteles de \$6.00, \$8,00 y \$12 además ofrecen postres que tienen precios de \$0,60 y \$1.00, adicionalmente realizan promociones en fechas especiales como Día de la Madre, Día del Padre, Día del Amor y la Amistad y en Fin de Año y los meses con mayores ventas en el año son el mes de mayo y diciembre.

**PANADERÍA Y PASTELERIA "BAGUETTE"**, se encuentran pasteles con precios desde \$15,00 hasta \$25,00 y los postres de \$1,75 hasta \$2,00. Además aunque no realizan ningún tipo de descuento o promociones en sus ventas, estas son mayores en fechas especiales como Navidad, Día del Amor y Amistad y Día de la Madre.

**PASTELERÍA "ARTISTA LUPITA"**, los precios son de \$5,00-\$7,00-\$12,00 y \$15,00 y no realizan descuentos, sus ventas en el año son mayores en el mes de diciembre por la festividad de la navidad.

**PANADERÍA Y PASTELERÍA "PAISA PAN"**, en pasteles ofertan precios accesibles y económicos desde \$2,00 hasta \$20,00 y realizan descuento en sus productos tanto en pasteles como en panes. Los meses o temporadas de mayores ventas en el año son: Día de la Madre, Día del Niño, Navidad y Fin de Año.

### 1.3.2.3 CAPACIDAD INSTALADA Y CAPACIDAD UTILIZADA

**Pastelería Punto Ricuras:** A través de la entrevista realizada se pudo determinar que esta pastelería tiene buena capacidad instalada ya que cuenta con todos los servicios básicos, el equipamiento a pesar de no ser industrial cuentan con mano de obra necesaria para la elaboración de pasteles y de equipos como: vitrinas giratorias, hornos, neveras vitrinas, utilizadas para la exhibición de los productos, sin embargo la capacidad instalada de la pastelería es utilizada en un 95% ya que su infraestructura no es la adecuada de no contar con un espacio amplio para que los clientes que visiten el local puedan degustar los productos de manera cómoda.



**Pastelería Baguette:** Aunque ésta pastelería es un punto de venta y por lo tanto no se dedique a la producción de pasteles sino a la comercialización, tiene una excelente capacidad instalada ya que cuenta con un local propio y amplio para la atención al cliente y adicionalmente cuenta con una oficina para él propietario, además posee todos los servicios básicos y el equipamiento necesario para brindar una buena atención al cliente, utilizando en un 98% su capacidad utilizada por cuanto no cuenta con mucho personal para la atención al cliente.

**Pastelería Artista Lupita:** La capacidad instalada con la que cuenta esta pastelería no es muy adecuada porque aunque cuente con equipo industrial y todos los servicios básicos su capacidad utilizada esta en un 90%, ya que no cuenta con una infraestructura adecuada y amplia para brindar una buena atención al cliente y su ubicación no es muy estratégica.

**Pastelería Paisa Pan:** A través de la entrevista realizada y utilizando el método de la observación se pudo determinar que la *Pastelería Paisa Pan*, cuenta con poca tecnología, y no tiene el equipamiento industrial necesario para brindar buena atención, por lo tanto se considera que en un 90% es aprovechada su capacidad utilizada ya que su infraestructura es pequeña y el local no presta los requerimientos y adecuaciones necesarios para ofrecer calidad en su servicio.

### 1.3.3. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para determinar la oferta futura se partió del comportamiento histórico y de la situación actual de la oferta, y se pudo obtener gracias a una tasa de crecimiento de la oferta, calculada a través de la fórmula del monto, las proyecciones del número de clientes que si contarán con el servicio de la pastelería en los próximos diez años.



**Fórmula:**

$$i = \sqrt[n-1]{\frac{Cn}{Co}} - 1$$

**Datos:**

$i$ = Tasa de Crecimiento de la Oferta	= ?
$n$ = Número de Años a Proyectar	= 10
$Cn$ = Oferta Actual (Año 2009)	= 23,140.00
$Co$ = Oferta Histórica Inicial (Año 2000)	= 20,509.24

**Aplicación de la Fórmula**

$$i = \sqrt[10-1]{\frac{23,140.00}{20,509.24}} - 1$$

$$i = \sqrt[9]{1.12827194} - 1$$

$$i = 1,35 \%$$

## PROYECCIÓN DE LA OFERTA

**TABLA # 17**

<b>Años</b>	<b>Oferta Actual e Histórica (Número de Consumidores)</b>	<b>Oferta Potencial (Número de Consumidores)</b>
2000	20,509.24	
2001	20,786.12	
2002	21,066.73	
2003	21,351.13	
2004	21,639.37	
2005	21,931.50	
2006	22,227.58	
2007	22,527.65	
2008	22,831.77	
2009	23,140.00	
2010		23,452.39
2011		23,769.00
2012		24,089.88
2013		24,415.09
2014		24,744.70
2015		25,078.75
2016		25,417.31
2017		25,760.45
2018		26,108.21
2019		26,460.67

FUENTE: Entrevistas

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán



## 1.4. ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE OFERTA Y DEMANDA POTENCIALES

### 1.4.1. CUADRO COMPARATIVO

Para realizar el análisis comparativo entre oferta vs demanda potencial se tomó como base las ofertas y demandas futuras que se proyecta la pastelería en los próximos 10 años, lo cual se determinó a través de las entrevistas realizadas a varias pastelerías oferentes de la ciudad de Esmeraldas, provincia de Esmeraldas.

**TABLA # 18**  
**OFERTA VS DEMANDA**

Año	Oferta Futura	Demanda Futura	Oferta-Demanda
2010	23,452.39	87,956.74	-64,504.35
2011	23,769.00	89,232.62	-65,463.62
2012	24,089.88	90,508.50	-66,418.62
2013	24,415.09	91,784.38	-67,369.28
2014	24,744.70	93,060.25	-68,315.56
2015	25,078.75	94,336.13	-69,257.38
2016	25,417.31	95,612.01	-70,194.70
2017	25,760.45	96,887.89	-71,127.44
2018	26,108.21	98,163.77	-72,055.55
2019	26,460.67	99,439.64	-72,978.97

FUENTE: Entrevistas

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

Una vez realizada la diferencia entre oferta y demanda futura se puede observar que el resultado es negativo, lo que demuestra que la demanda es mayor que la oferta y por lo tanto existe una demanda insatisfecha en el mercado esmeraldeño durante los próximos diez años, lo cual me permite seguir en el desarrollo del presente proyecto.



## 1.5. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

### 1.5.1. DEMANDA DEL PROYECTO

**TABLA # 19**  
**DEMANDA DEL PROYECTO**

Años	Demanda Anual Insatisfecha	% de Participación	Nº de Demandantes			
			Anual	Mensual	Semanal	Diario
2010	64,504.35	0.05	3225	269	67	9
2011	65,463.62	0.05	3273	273	68	9
2012	66,418.62	0.05	3321	277	69	9
2013	67,369.28	0.05	3368	281	70	9
2014	68,315.56	0.05	3416	285	71	9
2015	69,257.38	0.06	4155	346	87	12
2016	70,194.70	0.06	4212	351	88	12
2017	71,127.44	0.06	4268	356	89	12
2018	72,055.55	0.06	4323	360	90	12
2019	72,978.97	0.06	4379	365	91	12

FUENTE: Tabla # 19 Oferta vs Demanda

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán

De la demanda insatisfecha obtenida en el análisis comparativo entre oferta y demanda potencial, tenemos como meta desde en el primero hasta el quinto año satisfacer en un 0.05% de la misma, debido a que se ha tomado en consideración varios factores como: el crecimiento de la oferta por parte de los actuales o nuevos oferentes, además hemos decidido esta participación ya que estamos recién incursionando en el mercado. En el sexto hasta el décimo año estimamos tener un crecimiento en el porcentaje de participación del 0.06%, gracias al posicionamiento de nuestros productos en el mercado.



Una vez calculada la demanda insatisfecha y decidida el porcentaje de participación anual que la empresa tendrá en el mismo, se procedió a detallar un estimado del consumo de nuestros productos en el mercado anual, mensual y diario. Además, de acuerdo a la investigación realizada calculamos un supuesto del consumo diario de nuestros productos, lo cual nos permitirá realizar las proyecciones de ventas

### 1.5.2. TIPOS DE MERCADOS

Entre los tipos de mercado existen los siguientes:

**Mercado de Bienes y Servicios:** Por ser las pastelerías unas empresas ya existentes en el mercado la Pastelería; "**Las Delicias de Mamá**" buscará superar la calidad de los pasteles y atención al cliente ofreciendo una extensa variedad de productos de excelente calidad y a precios razonables. A través de un talento humano capacitado, uso apropiado de los recursos económicos y utilización de equipos industriales con tecnología de punta.

**Mercado de Fuerza de Trabajo:** La pastelería contará con un personal de producción calificado y especializado en repostería que serán los encargados de la producción de toda la línea de pasteles que estarán a disposición de los futuros consumidores, y un personal experto en ventas para brindar una atención de calidad a nuestros clientes.

**Mercado Meta:** Analizando el mercado de la población de Esmeraldas, la pastelería "**Las Delicias de Mamá**" tiene como meta captar clientes potenciales como son las diferentes instituciones financieras, colegios, escuelas, hoteles, etc., existentes en la ciudad de Esmeraldas y de esta manera expandirse rápidamente en el mercado y ser pioneros en el mismo.

**Mercado Real:** Actualmente el mercado de Esmeraldas cuenta con varias pastelerías que ofrecen este tipo de servicio en diferentes sectores de la ciudad, debido a esta situación la pastelería a demás de dirigirse al mercado esmeraldeño en general, brindará el servicio de entrega a domicilio.

### 1.5.3. PRECIOS

La Pastelería brindará precios razonables considerando la calidad de los productos y varios factores que influyen en ésta decisión, porque a demás de buscar satisfacer a los clientes en gustos y preferencias se cuida su economía, a continuación se presenta un estimado de los precios:

**TABLA # 20**

TAMAÑOS	LIBRAS	PRECIOS
PEQUEÑO	1 LIBRA	\$ 12
MEDIANO	1 LIBRA Y ½	\$ 18
GRANDE	2 LIBRAS	\$ 24

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 1.5.4. VENTAJA COMPETITIVA

Analizando las entrevistas realizadas a cuatro pastelerías oferentes de la ciudad de Esmeraldas se puede determinar que las debilidades identificadas en los competidores serán convertidas en fortalezas. Debido a que la pastelería contará con un personal adecuado que se dedique a la elaboración de los pasteles y en brindar una excelente atención al cliente a demás de contar con equipos industriales y materiales de calidad conservando una correcta higiene en la elaboración de los pasteles, con una infraestructura adecuada y brindando descuentos y promociones en las fechas especiales del año acompañado de una variedad de sabores y precios accesibles a más de contar también con una correcta ubicación estratégica.

### 1.5.5. ESTRATEGIAS GENÉRICAS PARA COMPETIR

Las estrategias que la Pastelería "Las Delicias de Mamá", empleará para llegar a la población esmeraldeña, serán en base a las siguientes:

1. **Estrategia de Publicidad:** Como estrategia de publicidad la Pastelería se dará a conocer través de trípticos, volantes y la radio de la localidad.
2. **Estrategia de Promoción:** Para dar a conocer los productos a los futuros clientes se dará a degustar porciones de pastel más una bebida que puede ser el té frío, además en fechas especiales como: Navidad, San Valentín, Día de la Madre, Día del Padre, Día del Niño y festividades de la ciudad se harán ofertas especiales.
3. **Estrategias de Precio:** Un factor importante a considerar es el precio por lo cual se bridará precios razonables para que los clientes puedan adquirir los productos. A demás será por medio de esta estrategia que la Pastelería ofrecerá promociones en las fechas especiales que se presentan el año.
4. **Estrategias de Investigación de Mercado:** Es fundamental para una empresa seguir siendo competitiva o llegar hacerlo, a través de una excelente investigación de mercado, para lo cual la pastelería consideró realizar una investigación de mercado la cual le permita obtener un panorama más claro sobre las necesidades existentes en el mercado y si él producto tendría aceptación o no en el mercado y de esta manera lograr el éxito de la empresa.
5. **Ofrecer Calidad en el Servicio:** Para brindar calidad en el servicio se necesita de un personal capacitado que utilice los materiales y equipos de calidad, por esto la pastelería contratará con un personal calificado que brinde una excelente atención al cliente. A demás la pastelería ofrecerá el servicio de entrega a domicilio para que su servicio sea de mayor calidad

y lograr superar los productos y servicio que brindan las pastelerías existentes en la ciudad.

### 1.5.6. CANAL DE COMERCIALIZACIÓN

La Pastelería utilizará como vía para llegar a sus clientes un canal directo de comercialización, o sea venta directa al consumidor final.

#### Canal Directo



**Pastelería**



**Consumidor Final**



## CAPITULO 2

### 2. ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERIA DEL PROYECTO

#### 2.1. ESTUDIO TÉCNICO

##### 2.1.1. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño adecuado del proyecto, dependerá directamente de la demanda potencial.

Según la investigación realizada existen 64,504.35 demandantes de nuestros productos al año, de los cuales planteamos como objetivo satisfacer el 0.05% de ellos desde el primero hasta el quinto año, debido a los recursos que disponemos en cuanto a capital, instalaciones y mano de obra. A partir del sexto hasta el décimo año la participación de nuestra empresa tendrá un crecimiento del 0.06%, ya que para entonces estaremos posicionados en el mercado y contaremos con la capacidad instalada para cubrir este crecimiento.

##### 2.1.2. LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO

A través del estudio de mercado hemos determinado tres posibles localizaciones para el funcionamiento de la pastelería "*Las Delicias de Mamá*":

**TABLA # 21**

**Evaluación de las Alternativas para la Localización de la Pastelería**

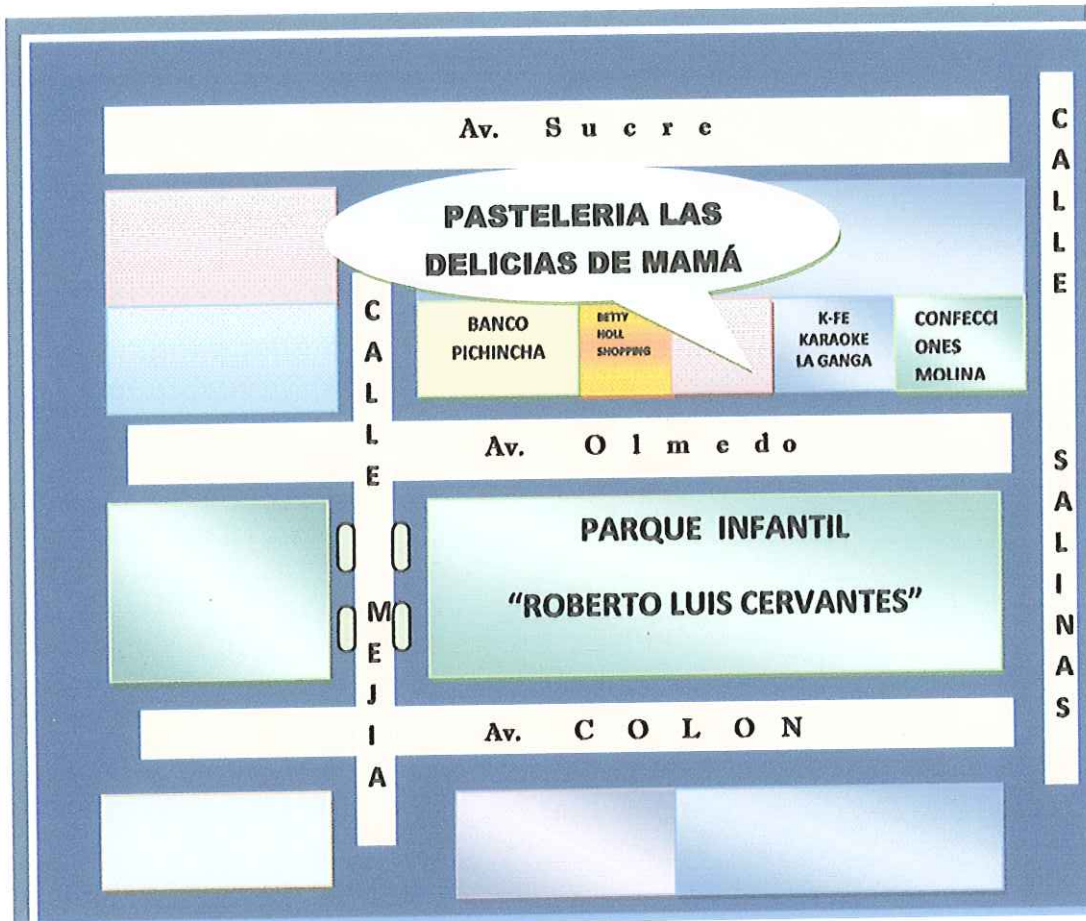
<b>FACTOR CRITICO</b>	<b>LUGAR</b>		
	<b>Calle Sucre entre Mejía y Cañizares</b>	<b>Av. Olmedo entre Mejía y Salinas</b>	<b>Parada 9 Av. Libertad</b>
Cercanía a los clientes	4	5	3
Cercanía con los proveedores	4	4	4
Infraestructura	4	4	3
Disponibilidad de transporte	4	5	4
Contar con los servicios básicos	5	5	4
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>23</b>	<b>18</b>

**FUENTE:** Datos obtenidos a través de las valoraciones realizadas por Autora del Proyecto.

**ELABORADO POR:** Aura Torres Estupiñán

Una vez analizado los diferentes factores que intervienen en la decisión de la correcta localización de la pastelería se determinó que la Pastelería "*Las Delicias de Mamá*", brindará sus productos en el local ubicado en la **AV. OLMEDO ENTRE MEJÍA Y SALINAS** en los alrededores del Parque Infantil, por ser un lugar céntrico y de fácil acceso para los consumidores. A demás esta localización permitirá que la pastelería se dé a conocer más rápidamente en el mercado y captar con facilidad los clientes, por otra parte ayudará para que se llegue con mayor rapidez al sector donde el cliente solicite el producto brindándole el servicio de entrega a domicilio.

## Ubicación Externa de la Pastelería "Las Delicias de Mamá"



## 2.2. INGENIRÍA DEL PROYECTO

### 2.2.1. DISEÑO DEL PRODUCTO

- **Pasteles:** La Pastelería "Las Delicias de Mamá", será una pastelería que se dedicará a elaborar variedad de sabores de pasteles como: chocolate, vainilla, mixtos (chocolate y vainilla), piña, frutilla, acompañado de los aderezos como: nueces, frutas confitadas, pasas, etc. ofreciendo calidad en los productos acompañado de un excelente servicio.

Los productos que se ofertarán en la pastelería podrán ser degustados en cualquier ocasión ya sea en el local donde él pastel se venderá por



porciones o en ocasiones como: Cumpleaños, Matrimonios, Quince años, Bautizos, Aniversarios, Graduaciones, Baby Shower, y demás ocasiones especiales que el cliente considere oportuno degustar de nuestros productos.

Vale recalcar que siendo el pastel el producto principal de la pastelería, ésta también ofrecerá una línea complementaria la cual será:

- **Línea de Bebidas:** En cuanto a la línea de bebidas, estará comprendida por, jugos, colas, aguas, té helado. La cual se ofrecerá a las personas que disfruten de nuestros productos dentro de nuestro local.

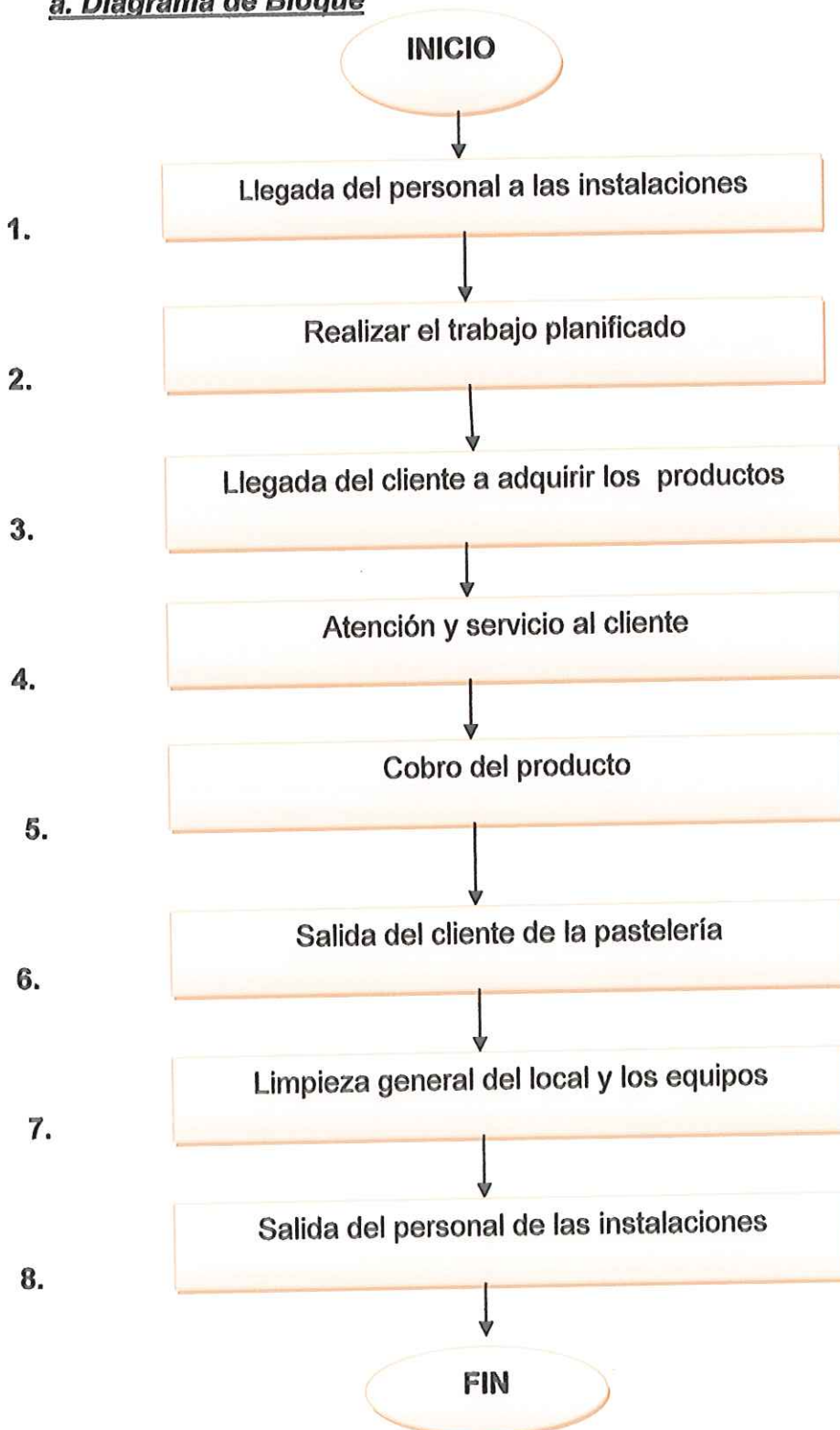
Adicionalmente la pastelería ofrecerá el servicio de entrega a domicilio para de esta manera lograr que nuestros clientes se sientan satisfechos y tengan una opción más al momento de adquirir un pastel.

## 2.2.2. DISEÑOS DE LOS PROCESOS DEL PRODUCTO

### 2.2.2.1. DIAGRAMAS Y MANUALES DE PROCEDIMIENTOS

#### 2.2.2.1.1 EL PROCESO EN GENERAL

##### a. Diagrama de Bloque





## **b. Manual General de Procedimientos**

### **1. Llegada del personal a las instalaciones:**

Los dos empleados encargados de cocina deberán llegar a las instalaciones más temprano que el resto del personal por cuanto serán los responsables de elaborar los pasteles que serán puestos en venta, por lo tanto la hora de entrada será a partir de las 7:00 a.m hasta las 15:00 p.m realizando una sola jornada de trabajo, mientras que los demás empleados como son: Gerente y Vendedor, entrarán a las 9:00 a.m hasta las 13:00 p.m y reingresa a las 15:00 y se retiran a las 19:00 p.m hora de salida, mientras que el Auxiliar de Ventas trabajará medio tiempo cumpliendo la jornada de la tarde y cuando se le requiera para brindar el servicio de entrega a domicilio. En cuanto al Contador no será empleado en dependencia, por lo tanto no estará permanentemente en la empresa, su trabajo será únicamente cuando se lo requiera para cumplir con una actividad.

Vale recalcar que el personal que laborará en la pastelería permanentemente deberá cumplir este horario de trabajo de lunes a sábados, mientras que el Contador por no ser de planta solo prestará su servicio cuando se lo requiera.

### **2. Realizar el trabajo planificado:**

La gerente realizará la planificación con un día de antelación, la misma que será entregada a los responsables de cocina y ventas el día antes de empezar, en el cual se dejarán definidas cada una de las actividades a realizar y quién será el responsable de ejecutarlas.

Por lo tanto una vez que el personal llegue a las instalaciones empezarán a realizar el trabajo planificado de manera que se cumplan con las actividades relacionadas con la: limpieza y adecuación del local, la elaboración de los pasteles utilizando materiales de calidad y los equipos industriales en perfecto estado, conservando la limpieza antes de empezar y al terminar el trabajo por cuanto los productos elaborados son perecibles y de consumo humano.



### **3. Llegada del cliente a adquirir los productos:**

En base al horario de atención que se les dará a conocer a nuestros futuros clientes a través de los medios de publicidad, podrán acercarse y degustar de nuestra amplia variedad de productos que se ofertarán como serán: los pasteles de diferentes sabores y tamaños ya sea en porciones o enteros y de nuestra línea complementaria de bebidas que serán el acompañamiento perfecto al momento degustar los pasteles.

### **4. Atención y servicio al cliente:**

El personal calificado con el cual contará la pastelería para la atención al cliente será el responsable de brindar una atención de calidad y de ofrecerle al cliente la variedad de productos para que el mismo pueda elegir de acuerdo a su gusto o preferencia.

### **5. Cobro del producto:**

El cobro del o los productos será de contado y en efectivo, considerando que será un producto y un servicio de calidad el que ofrecerá la pastelería, por ende su precio será razonable buscando siempre la satisfacción del cliente.

### **6. Salida del cliente de la pastelería:**

Una vez que el cliente adquiera o se sirva de los productos que ofertará la pastelería el mismo procederá a salir desocupando de esta manera las instalaciones.

### **7. Limpieza general del local y los equipos:**

Al término de las actividades y la jornada diaria de trabajo el personal encargado de las ventas de los productos deberá realizar la limpieza tanto del local como de los utensilios que fueron utilizados para brindar la atención.



## **8. Salida del personal de las instalaciones:**

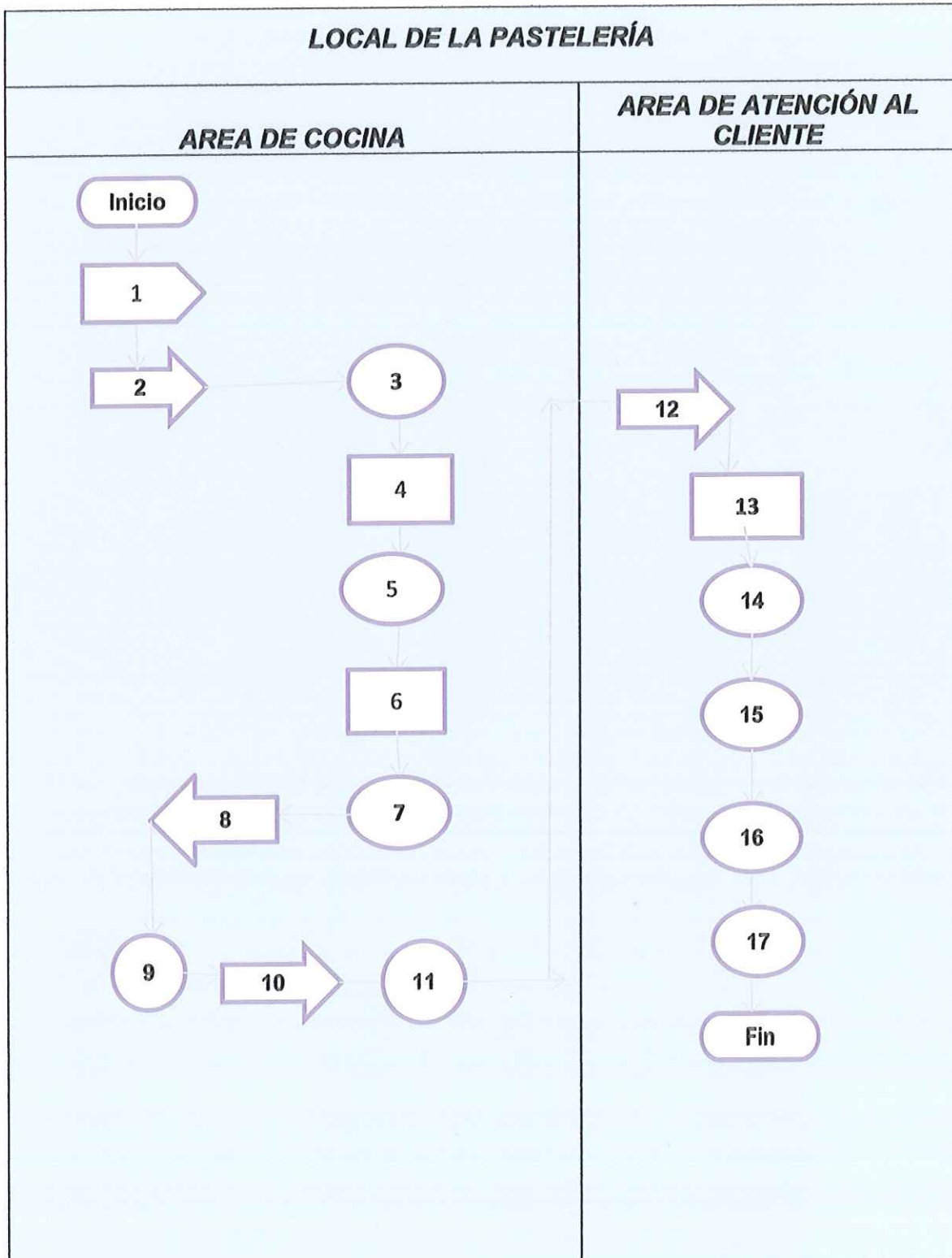
Cuando los empleados terminen su jornada laboral y hayan cumplido con sus obligaciones encomendadas, deberán reportarse ante la gerente para marcar su hora de retiro y luego proceder a abandonar las instalaciones.



### 2.2.2.1.2. PROCESO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO

**a. Diagrama de Flujo**

**b. Manual de Procedimientos de las Actividades del Diagrama de Flujo del Producto**





### **Actividad # 1: Almacenamiento de la materia prima**

Una vez que la Gerente realice las compras semanales de la materia prima que se utilizará para la elaboración de los pasteles y los materiales utilizados para la venta, se llevará los materiales a las instalaciones y se procederá a guardar en la pequeña bodega con la que contará la pastelería ubicando los productos de manera ordenada en la estantería.

### **Actividad # 2: Transporte de la materia prima al mesón**

Una vez que ya se tenga limpio el mesón los 2 responsables de cocina trasladan la materia prima que estará en la bodega hasta el mesón que será el área donde elaborarán los pasteles.

### **Actividad # 3: Mezclado de azúcar con mantequilla**

Cuando la materia prima a utilizar este en el mesón se procederá primeramente a mezclar en la batidora industrial el azúcar con la mantequilla y luego se le agrega las yemas de huevo.

### **Actividad # 4: Inspección de la calidad de la mezcla**

Una vez que se mezclen estos tres ingredientes principales se realiza una breve inspección de la calidad de la mezcla para verificar y constatar si la misma está cremosa y lista para mezclar con los demás ingredientes.

### **Actividad # 5: Mesclado de la harina y leche con la mezcla anterior**

Cuando se constata que la mezcla realizada anteriormente está cremosa se procederá a revolver con los demás ingredientes como son la harina y la leche de forma consecutiva y alternada hasta lograr que se mezclen bien todos los ingredientes y luego se colocarán los demás ingredientes como son: la clara de huevo, ralladura de limón, polvo royal, esencia de vainilla, pasas y un poco de ron.



**Actividad # 6: Inspección del control de calidad**

Luego que ya estén mezclados todos los ingredientes se realizará el segundo control de calidad, donde se prueba la mezcla para verificar que no le falte nada.

**Actividad # 7: Colocar la mezcla en el molde de acuerdo al tamaño**

Según el tamaño del pastel se procede a engrasar los moldes con mantequilla y harina y luego se coloca la mezcla terminada.

**Actividad # 8: Transportar el molde al horno**

Una vez que estén listos los moldes con la mezcla en su interior se transporta al horno.

**Actividad # 9: Horneado del pastel**

El horneado del pastel durará 45 minutos, en el cual se llevará un control para que se cumpla con este tiempo y verificar el horneado del pastel.

**Actividad # 10: Transportar el pastel al área de enfriamiento**

Cuando se verifique que el pastel ya este horneado se sacará del horno y se transportará al mesón que será el área de enfriamiento, en el cual se esperar que el pastel enfríe y esté listo para seguir con el proceso.

**Actividad # 11: Decoración del pastel**

Cuando los responsables de cocina verifiquen que el pastel ya este frio se procederá a realizar el proceso de decoración.



### **Actividad # 12: Transportar el pastel a la vitrina**

Luego que el producto ya está decorado y totalmente terminado el vendedor procederá a trasladar el pastel a las respectivas vitrinas refrigerantes que estarán ubicadas en el área de atención al cliente.

### **Actividad # 13: Exhibición**

El producto se colocará en exhibición para que el cliente pueda ver y elegir de acuerdo a su gusto y preferencia.

### **Actividad # 14: Solicitud del producto**

Una vez que el cliente elija de acuerdo a su preferencia realizará la solicitud del producto al vendedor ya sea para servirse en el local o llevarlo.

### **Actividad # 15: Embalaje del producto**

Cuando el cliente solicite el producto para llevar se procederá a embalarlo para que el cliente pueda llevarlo con mayor facilidad.

### **Actividad # 16: Cobro del producto**

Cuando el producto esté embalado el vendedor será el responsable de hacer el cobro del producto.

### **Actividad # 17: Entrega del producto**

Una vez cobrado el producto el vendedor entregará al cliente el producto terminado.

## 2.2.3. REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

### 2.2.3.1. REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA

**TABLA # 22**

<b>MATERIA PRIMA</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>CANTIDAD ( Año)</b>
Harina Súper 4 x 110 lb	Quintales	23
Azúcar Blanca	Quintales	23
Huevos	Cubetas	113
Funda de Azúcar Impalpable x 1 kg	Kilos	360
Balde de Mantequilla Bonella x 3 kg	Kilos	22.5
Polvo de Hornear Royal	Libras	60
Leche Fresca	Litros	60
Pasas	Libras	7.5
Esencia de Vainilla	Frasco	36
Limón	Unidad	540
Nuez	Libras	720
Frutas Confitadas	Kilos	720
Grajeas	Libras	12
Manjar Grande	Kilos	360
Cocoa Grande	Libras	720
Chocolate en Barras	Kilos	96
Almendras	Kilos	7.5
Colorantes Repostero Varios Colores	Frascos	0.1
Ron	Botella	12
Crema Chantilly	Sobre	180
Durazno de 500	Latas	60
Mermelada de Piña	Frasco	60

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto.

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán



## REQUERIMIENTOS INVENTARIO DE MERCADERÍA

**TABLA # 23**

INVENTARIO DE MERCADERÍA		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD ( Año)
Botellas de Aguas Pequeñas x 24 und	Paquetes	2304
Pomas de Agua	Botellas	12
Colas Pequeñas x 24 und	Jabas	576
Té Helados x 24 und	Paquetes	576

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto.

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

## REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS PARA LA PRODUCCIÓN

**TABLA # 24**

EQUIPOS PARA LA PRODUCCIÓN		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD ( Año)
Horno Industrial Capacidad 10 latas	Unidades	1
Batidora Industrial Cap. 25 libras	Unidades	2
Tanques de Gas	Unidad	4
Balanza	Unidad	1

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto.

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán



## REQUERIMIENTOS DE MATERIALES PARA EL SERVICIO

**TABLA # 25**

MATERIALES PARA EL SERVICIO		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD ( Mensual)
Bases para Tortas Medidas 10 1/4"	Paquetes	25
Bases para Tortas Medidas 12" de 25 und	Paquetes	25
Bases para Tortas Medidas 13" de 25 und	Paquetes	25
Portadores para Tortas de Cartón	Paquetes	25
Toallas de Cocina Teresita	Paquete	1
Servilletas 100 und	Paquetes	2
Vasos Desechables 16 Onzas (25 und)	Paquete	1
Cucharitas Desechables (50und)	Paquete	1
Sorbetes Plásticos (100 und)	Paquete	1
Containers (Bandejitas 25 und)	Paquetes	2
Fundas P2 Negras (100 und)	Paquete	1

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto.

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

## REQUERIMIENTOS DE UTENSILIOS PARA LA PRODUCCIÓN

**TABLA # 26**

UTENSILIOS PARA LA PRODUCCIÓN		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD ( Año)
Moldes de Aceros Inoxidables Pequeño	Unidad	2
Moldes de Aceros Inoxidables Mediano	Unidad	2
Moldes de Aceros Inoxidables Grande	Unidad	2
Ralladores	Unidad	2
Espátulas P/ Decorar Tortas	Unidad	5
Decoradores P/ Postres	Unidad	10
Soportes Redondos	Unidad	10
Torno/ Base para Decorar Tortas	Unidad	2
Guantes de Algodón para Cocina	Unidad	5
Toallas de Algodón para Cocina	Unidad	10

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

## REQUERIMIENTOS DE MENAJES

**TABLA # 27**

REQUERIMIENTOS DE MENAJES		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD ( Año)
Juegos de Cuchillos	Unidad	6
Juegos de Ollas	Unidad	5
Juegos de Sartén para derretir chocolates	Unidad	5
Platillos de Vidrio	Unidad	25
Cucharas Pequeñas de Metal	Unidad	25
Vasos grandes de vidrio para jugos	Unidad	25
Colador Metálico	Unidad	5

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán

## REQUERIMIENTOS DE MATERIALES DE LIMPIEZA

**TABLA # 28**

MATERIALES DE LIMPIEZA		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD (Mensual)
Fundas para la Basura x 10 und	Paquetes	1
Desinfectante	Galón	1
Aceite para muebles (250 ml)	Botella	1
Ambientadores	Unidad	2
Limpia Vidrio (500ml)	Botella	2
Pinoklin	Galón	1
Papel Higiénico x 12 und	Paquetes	1
Detergentes de 2 kg	Unidad	2
Jabón para Platos Axión	Paquetes	2
Jabón de Tocador 3 und	Paquetes	1
Ajax Cloro	Galón	1

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán



## REQUERIMIENTOS DE UTENSILIOS DE LIMPIEZA

**TABLA # 29**

UTENSILIOS DE LIMPIEZA		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD ( Mensual)
Balde	Unidad	1
Pala para recoger basura	Unidad	1
Escoba	Unidad	1
Trapeador	Unidad	1
Franela	Metros	1
Cepillos para Inodoros	Unidad	1
Tachos para basura	Unidad	1
Viledas para la limpieza	Paquetes	1

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán

## REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

**TABLA # 30**

EQUIPO DE COMPUTACIÓN		
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD ( Mensual)
Computadora (CPU, Monitor, Teclado)	Unidad	1

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán

## REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS OFICINA

**TABLA # 31**

EQUIPOS DE OFICINA		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD ( Mensual)
Televisor de 32 "Samsung"	Unidad	1
Teléfono/ Fax	Unidad	1
Dispensador de Agua	Unidad	1
Aire Acondicionado	Unidad	1
Refrigeradora	Unidad	1
Vitrinas Exhibidoras Refrigerantes	Unidades	2
Congelador Panorámico 1 Puerta	Unidad	1

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán

## REQUERIMIENTOS DE MATERIALES DE OFICINA

**TABLA # 32**

MATERIALES DE OFICINA		
DETALLE	UNIDADES	Cantidad (Mensual)
Grapadora Studmark ST- 04302	Unidad	2
Perforadora	Unidad	2
Bolígrafos BIC	Unidad	2
Resmas de Papel Bond A4 75g	Resma	2
Libreta Espiral	Unidad	1
Rollos de Papel para Punto de Ventas	Unidad	1
Folders	Unidad	2
Saca Grapas	Unidad	1
Cinta Transparente de Embalaje	Unidad	1
Flash Memory G. 4	Unidad	1
Corrector BIC	Unidad	4
Sellos de Madera E/R	Unidad	2
Caja de Grapas	Caja	5
Porta Clips	Unidad	2
Cajas de clips	Caja	4
Calculadora Casio	Unidad	1

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán



## REQUERIMIENTOS DE MUEBLES Y ENSERES

**TABLA # 33**

MUEBLES Y ENSERES		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD ( Mensual)
Escritorio Luis I	Unidad	1
Silla de Oficina Pilot c/ Brazos	Unidad	1
Juego de Mesas con 4 Sillas Metálicas	Unidades	4
Estanterías de 4 Niveles	Unidad	1

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

## VIDA ÚTIL Y VALOR DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS

**TABLA # 34**

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS		
DETALLE	VIDA ÚTIL	% DEPRECIACIÓN
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>3</b>	<b>33.33%</b>
Equipos de Computación	10	10%
Equipos de Oficina	10	10%
Muebles y Enseres	10	10%
Menaje	10	10%
Equipos y Maquinarias	10	10%

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

## REQUERIMIENTOS DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO

**TABLA # 35**

DETALLE	Nº PERSONAS
<b>Administrativo</b>	
Gerente	1
Contador	1
<b>Operativo</b>	
Jefe de Cocina	1
Auxiliar de Cocina	1
<b>Ventas</b>	
Vendedor	1
Auxiliar de Ventas	1

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

## REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS BÁSICOS

**TABLA # 36**

SERVICIOS BÁSICOS			
DETALLE	UNIDADES	SECTOR	Cantidad (Mensual)
Agua	Metro Cúbico	Comercial	15 m3
Luz Eléctrica	Kilovatio /Hora	Comercial	150 kw/h
Consumo de Teléfono	Minutos	Comercial	500 M

FUENTE: Estimación realizada por la Autora del Proyecto

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán



## **2.2.4. DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES**

La distribución del local de La Pastelería "**Delicias de Mamá**", estará dividida en dos grandes áreas: el área de cocina y el área de atención al cliente, a continuación se detallan específicamente como estarán distribuidas éstas dos áreas.

### **2.2.4.1 DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DE COCINA**

- El área de cocina será muy amplia y contará con los equipos necesarios para que las 2 personas que trabajarán en la cocina puedan elaborar sin inconvenientes los pasteles, además contará con un mesón grande y el espacio respectivo para colocar el horno industrial y demás equipos necesarios para la elaboración de los productos.
- Ésta área también contará con un pequeño espacio que servirá como bodega para guardar la materia prima y materiales que serán utilizados para la elaboración los pasteles.

#### **2.2.4.1.1 DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DE ATENCIÓN AL CLIENTE**

El área de Atención al Cliente estará distribuida de la siguiente manera:

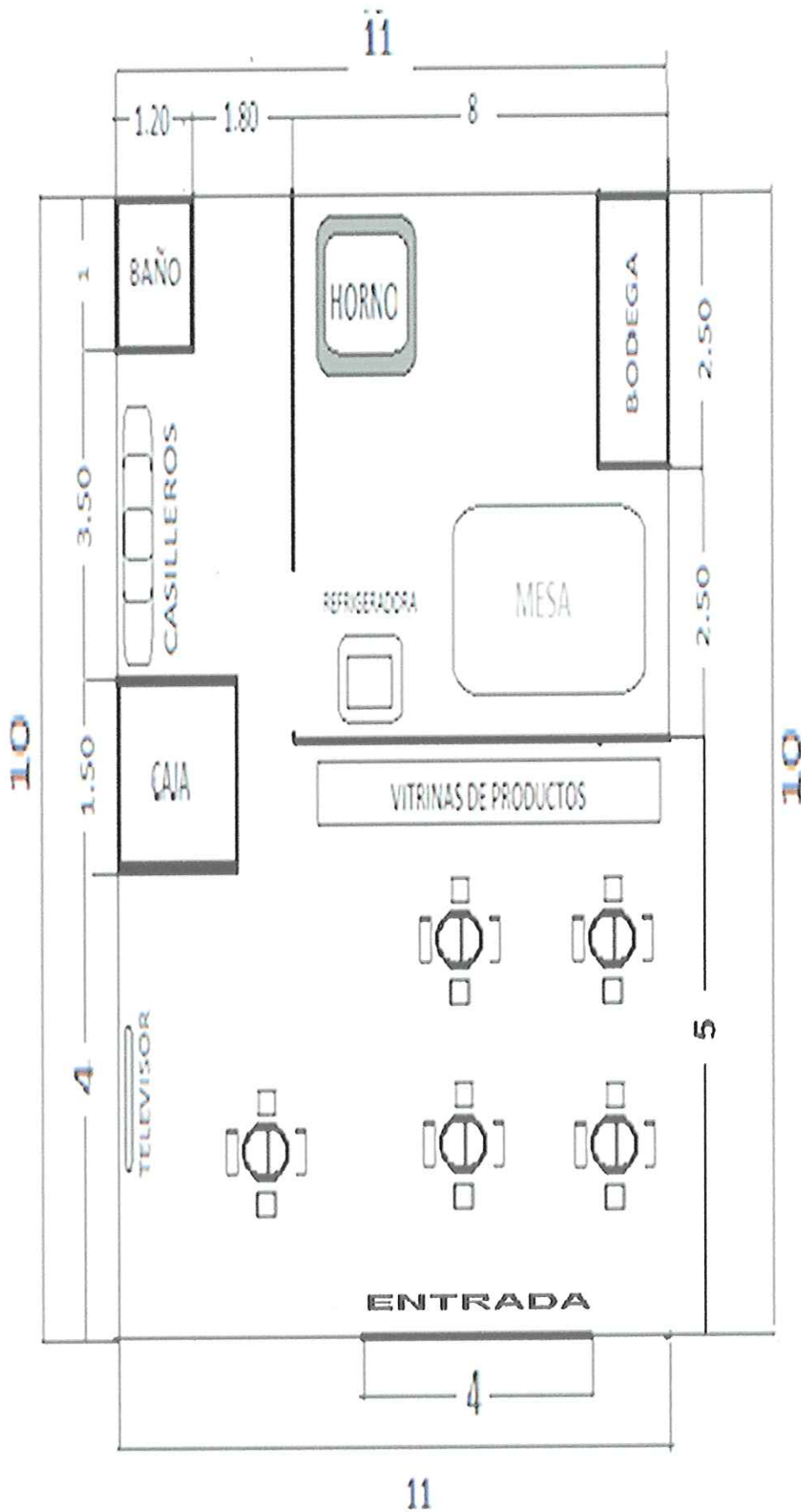
- En una pequeña parte de esta área se ubicará un escritorio y silla para uso de la gerente propietaria que también será responsable de la atención al cliente ya sea de forma personalizada o vía telefónica y llevar el control de caja al término del día cuando los vendedores entreguen el reporte de las ventas realizadas.
- Otra parte de ésta área será utilizada para exhibir los productos que ofertará la pastelería en las respectivas vitrinas refrigerantes para que los clientes puedan apreciar los productos y escoger de acuerdo a su gustos y preferencias.



- La mayor parte de ésta área será utilizada respectivamente para la atención al cliente, la cual contará con una sala muy amplia que dispondrá del equipamiento y adecuación necesaria para que nuestros futuros clientes que visiten nuestro local para degustar los productos puedan sentirse cómodos y esperar hasta ser atendidos por las personas encargadas de las ventas de los productos.



### 2.2.4.2. PLANOS DE DISTRIBUCIÓN





## **2.2.5. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL Y ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA**

### **2.2.5.1. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL**

Para una mejor coordinación en las actividades que se llevarán a cabo en la Pastelería "*Las Delicias de Mamá*" es necesario contar una un organigrama funcional el cual permita que cada empleado conozca su jerarquía en la empresa, el área en que se va a desempeñar y cuáles serán sus principales funciones.

#### **PERSONAL ADMINISTRATIVO**

**Puesto:** Gerente

**Nivel:** Primero

#### **Misión del Puesto:**

Es el responsable promocionar a la pastelería y buscar nuevas estrategias para captar más clientes potenciales a más de ser quien dirija, planifique y controle todas las actividades relacionadas con la pastelería y velar por el cumplimiento de las mismas en beneficio de los objetivos planteados por la empresa.

#### **Principales Funciones:**

- Revisar el registro de control en caja de los productos vendidos realizados por el vendedor.
- Organizar y supervisar las actividades que se realizarán dentro de la pastelería.
- Firmar documentos que tengan relación con la legalización de la pastelería.
- Verificar la correcta utilización de los materiales y equipos que serán necesarios para elaborar los productos.



- Vigilar el desempeño de los empleados.
- Gestionar, planificar coordinar y ejecutar las actividades de la empresa.
- Reclutar y seleccionar al personal que trabajará en la empresa.
- Realizar la publicidad y promoción de la pastelería.
- Proporcionar al personal que trabajará en la empresa de todos los materiales y equipos necesarios para brindar un buen producto y servicio.

**Puesto:** Contador

**Nivel:** Primero

**Misión del Puesto:**

Es el responsable de tomar decisiones financieras sobre las inversiones y financiamiento de la empresa a demás de llevar el control financiero y velar por los intereses de la empresa informando el estado de la misma.

**Principales Funciones:**

- Llevar un registro y control contable de la pastelería.
- Cumplir con todas las actividades relacionadas con las obligaciones tributarias adquiridas con el SRI.
- Realizar mensualmente el pago de las remuneraciones a los empleados que laborarán en la pastelería.
- Control de inventarios.
- Tomar decisiones de inversión y financiamiento.
- Presentar información oportuna sobre el estado financiero de la empresa cuando el Gerente lo requiera.
- Emitir facturas.
- Cobrar las facturas emitidas.
- Realizar los pagos de facturas.

## **PERSONAL OPERATIVO**

**Puesto:** Jefe de Cocina

**Nivel:** Segundo

### **Misión del Puesto:**

Cumplir y hacer cumplir con responsabilidad e higiene las actividades relacionadas con la elaboración de los pasteles y el cumplimiento a tiempo de los pedidos receptados, mediante un trabajo rápido y eficiente.

### **Principales Funciones:**

- Abrir el local.
- Limpiar su área de cocina al empezar y terminar su trabajo.
- Elaborar los pasteles que serán colocados a la venta dentro del local.
- Será el responsable de que se cumplan con los pedidos a tiempo.
- Informar al Gerente sobre el material que se está agotando o sobre el fallo de algún equipo.
- Trabajar en conjunto con el auxiliar de cocina.
- Verificar que el Auxiliar de Cocina cumpla correctamente con las actividades encomendadas.



**Puesto:** Vendedor

**Nivel:** Segundo

**Misión del Puesto:**

Atender con calidad a las personas que visiten nuestro local a través de un buen trato y excelente servicio para que el cliente regrese y se sienta satisfecho con los productos y el servicio prestado.

**Principales Funciones:**

- Limpiar y adecuar el área de atención al cliente al iniciar y terminar el trabajo.
- Atender a los clientes que visiten nuestras instalaciones de la manera más cordial.
- Vender los productos.
- Llevar un registro y control en caja de los productos vendidos y cobros de los mismos realizados durante el día.
- Informar al personal de cocina sobre algún producto que se esté agotando.

**Puesto:** Auxiliar de Cocina

**Nivel:** Tercero

**Misión del Puesto:**

Trabajar conjuntamente con el Jefe de Cocina cumpliendo de manera responsable los parámetros de calidad y las actividades encomendadas.



**Principales Funciones:**

- Abrir el local.
- Limpiar su área de cocina al empezar y terminar su trabajo.
- Elaborar los pasteles que serán colocados a la venta dentro del local.
- Será el responsable de que se cumplan con los pedidos a tiempo.
- Trabajar en conjunto con el Jefe de cocina.

**Puesto:** Auxiliar de Ventas

**Nivel:** Tercero

**Misión del Puesto:**

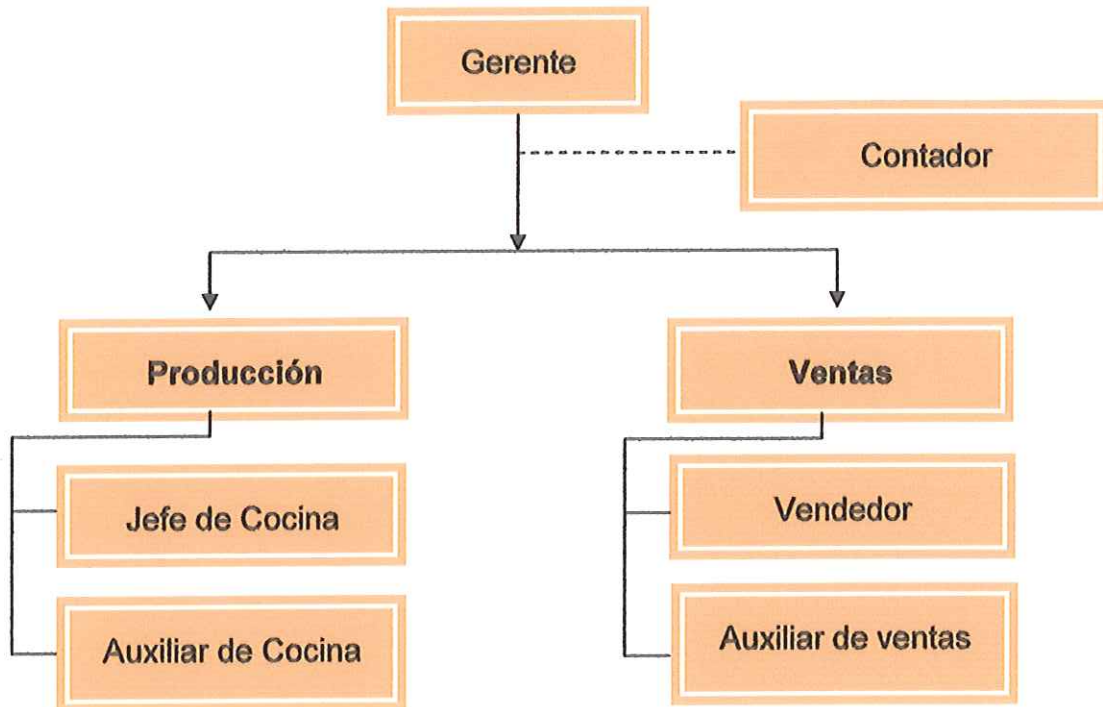
Apoyar al vendedor en las ventas diarias de los productos a más de realizar la entrega de manera oportuna y responsable de los productos solicitados a domicilio por los futuros clientes.

**Principales Funciones:**

- Apoyar en la limpieza y adecuación del local, principalmente el área de atención al cliente al iniciar y terminar la jornada.
- Realizar la venta de los productos dentro del local.
- En caso de que el cliente requiere el producto a domicilio debe realizar la entrega de manera rápida y eficaz.
- Entregar el dinero en el área de caja al vendedor que será el responsable.

## 2.2.5.2. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

### PASTELERÍA "LAS DELICIAS DE MAMÁ"



La Pastelería "Las Delicias de Mamá" contará con 2 niveles que serán: Nivel Administrativo y el Nivel Operativo, éste primer nivel estará conformado por 1 Gerente y 1 Contador mientras que el Nivel Operativo estará representado por 1 Jefe de Cocina y 1 Auxiliar de Cocina encargados de todo lo relacionado con la producción de los pasteles, también contará con 1 Vendedor y 1 Auxiliar de Ventas que serán los responsables de las ventas y cobros de los productos, vale recalcar que el Auxiliar de Ventas a más de apoyar en las ventas dentro del local también realizará las veces de repartidor cuando el cliente solicite el producto a domicilio.

### 2.2.5.3. MISIÓN Y VISIÓN

La Pastelería "Las Delicias de Mamá" contará con la siguiente misión y visión:

#### 2.2.5.3.1. MISIÓN

Somos una Pastelería dedicada a satisfacer y hacer de las celebraciones como cumpleaños, quince años, bautizos, graduaciones, matrimonios, y otros, recuerdos inolvidables en sabor, calidad y economía.

#### 2.2.5.3.2. VISIÓN

Ser una Pastelería líder en el mercado y reconocida por sus productos y calidad humana con que brinde sus servicios, destacando la eficiencia en el trabajo y entrega oportuno del producto; innovando con calidad en un ambiente de armonía y alegría de trabajo.

**Nombre de la Empresa: "Las Delicias de Mamá"**

#### Logotipo





## **2.2.5.4. ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA**

### **2.2.5.4.1. CONSTITUCIÓN**

La Pastelería "*Las Delicias de Mamá*", por el momento no se va a constituir, sino que funcionará como Sociedad de Hecho del cual será accionista la autora del proyecto. Para su funcionamiento se necesitará obtener el (RUC) Registro Único de Contribuyente el cual otorga el Servicio de Rentas Internas, el mismo que servirá para el pago de los impuestos.

Los requisitos para obtener el Registro Único de Contribuyentes como personas naturales son:<sup>4</sup>

1. Original y copia de la cédula y papeleta de votación del último proceso electoral del propietario de la pastelería.
2. Original y copia de uno de los siguientes documentos que acrediten la dirección donde se desarrollará la actividad económica. (Planilla de agua, luz o teléfono).

### **2.2.5.4.2. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EMPRESA**

#### **a. Normas Sanitarias Inherentes al Servicio**

Es indudable que en nuestro medio se ha generalizado la costumbre de visitar las pastelerías para consumir diferentes pasteles y postres para complacer el paladar aunque en cualquier circunstancia, el cliente siempre busca el sitio adecuado a sus posibilidades económicas, pero también toma en cuenta la limpieza del local y de las personas que allí preparan y sirven los diferentes dulces es por esto que las normas de higiene son de vital importancia cuando se vayan a realizar las actividades en la pastelería; a continuación se destacan algunas de ellas:

---

<sup>4</sup><http://www.sri.gov.ec>



- Lavar las manos con agua y jabón antes de comenzar el trabajo o después de haber ido al sanitario.
- Las manos no deben portar curas o vendajes sucios.
- Mantener siempre las uñas cortas y limpias.
- Los uniformes o ropas de trabajo deben estar siempre limpios y en buen estado.
- Utilizar el gorro para cubrir el cabello, al momento de elaborar los pasteles.
- En las áreas de trabajo jamás deben peinarse, comerse las uñas, estornudar, fumar, rascarse la cabeza.
- El lápiz no se debe colocar detrás de la oreja.
- Mientras se esté preparando los postres, no fumar.
- Se recomienda no utilizar adornos o joyas mientras se esté preparando los pasteles.

#### **b. Permisos de Funcionamiento**

##### **Ilustre Municipio de Esmeraldas:**

El Ilustre Municipio de Esmeraldas, es la institución responsable de emitir las patentes municipales, las mismas que gravan a las personas jurídicas que ejercen una actividad comercial.

Existen varias clases de personerías entre ellas la patente jurídica nueva, que es el requisito previo a constituir una empresa en cuyo caso los requisitos son:

- Copia de la escritura de constitución.
- Copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías.
- La copia de la cédula de ciudadanía del representante legal.



### **Permiso de la Intendencia:**

El permiso que otorga la Intendencia de Policía para que el local funcione legalmente es anual y se debe cumplir con los siguientes requisitos para obtenerlo:

- Copia del RUC.
- Copia de cédula de identidad del representante legal.
- Patente Municipal.

### **Permiso del Ministerio de Salud:**

Es importante obtener el permiso que otorga el Ministerio de Salud por cuanto se elaborará productos de consumo y se debe guardar absoluta higiene y para obtenerlo se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Realizar el depósito de \$ 11.52 en el Banco Nacional del Fomento Cta. Cte. N° 0090104027 R.U.C- Código 1.90.4.99 a nombre de la DIRECCIÓN PROVINCIAL DE SALUD DE ESMERALDAS.

Una vez realizado el depósito se debe llevar la siguiente documentación para obtener el permiso de funcionamiento del año.

- Papeleta de depósito (original y 3 copias).
- 2 Copias de la cédula de ciudadanía del representante legal.
- 2 copias del R.U.C
- 2 copias del permiso de funcionamiento del año anterior (en caso de venir ya funcionando).
- 1 copia del certificado de salud de cada empleado.
- **NOTA:** El certificado de salud debe adquirirlo en el departamento de Tesorería de la Dirección Provincial de Salud. En caso de Farmacias adjuntar licencia del Instituto Nacional de Higiene.



Es importante indicar que antes de cumplir con estos requisitos la Dirección Provincial de Salud envía a la persona autorizada a realizar una inspección del local donde se va a desarrollar la actividad, realizando un formulario de Buenas Prácticas de Manufactura. A demás indicaron que cada empleado que laborará en la pastelería deberá realizarse los siguientes exámenes que se citarán a continuación para obtener la Tarjeta de Salud que otorga la misma institución

- COPROPARASITARIO
- V.D.R.L
- REACCIÓN DE WIDALL

**Permiso del Cuerpo de Bomberos:**

Para obtener el permiso que otorga el Cuerpo de Bomberos de Esmeraldas, primero realizan una inspección del local para realizar una verificación y sugerir el tipo de extintor que se necesitará tener en el local, luego se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Copia de R.U.C
- Copia de cedula y papeleta de votación del último proceso electoral del dueño del negocio.
- De acuerdo a la tabla tarifaria que reposa en esta institución se debe cancelar \$20,00 por estar considerada como 2da categoría y ser una empresa mediana.

**Permiso Afiliación a la Cámara de Artesanos:**

En caso de que la pastelería lo considere oportuno también podría afiliarse a la Cámara de Artesanos logrando de esta manera llegar a formar parte del gremio de los panaderos y pasteleros de la ciudad de Esmeraldas lo cual le permita obtener ciertos beneficios.



## **c. Sistema Tributario y Legal**

### **c.1. Obligaciones Tributarias**

Para que la pastelería pueda ofrecer su servicio, es necesario obtener un Registro Único de Contribuyente (RUC). Además estará obligada a declarar mensualmente en el Servicio de Rentas Internas (SRI) el impuesto al valor agregado (IVA) del 12%, así mismo si se convirtiera en un Agente de Retención, y anualmente debe declarar el impuesto a la renta.

Además según la Ley Orgánica de Régimen Municipal se debe cancelar las respectivas patentes municipales la cual se establecerá en función del capital en giro, la localización, y el tamaño del negocio. Por otra parte según la Ley de Control Tributario y Financiero toda organización está obligada a pagar un impuesto anual sobre el 1.5 por mil de los activos totales de la empresa en el Municipio respectivo.

### **c.2. Contratación Laboral**

#### **c.2.1. Leyes que Regulan la Contratación Laboral**

La Pastelería "Delicias de Mamá" ha considerado que celebrará un contrato individual de trabajo basándose según el código de trabajo en:

#### **Art. 6.- Contrato Individual de Trabajo**

La pastelería efectuará un contrato individual de trabajo en virtud del cual él trabajador se obligará a prestar sus servicios a la pastelería colocándose bajo su dependencia, a cambio del pago de una remuneración. El contrato individual de trabajo será celebrado a plazo fijo, siempre y cuando el trabajador haya pasado con normalidad el periodo a prueba.

#### **Art. 9.- Período de Prueba**

El contrato por ser celebrado por primera vez entre el empleador (Pastelería "Las Delicias de Mamá") y el trabajador, éste se efectuará primeramente por un periodo de prueba comprendido por dos meses de duración.

Durante este período existirán todos los derechos y obligaciones inherentes al



contrato, pero cualquiera de las dos partes puede darlo por terminado libremente, sin derecho a indemnización alguna.

#### **Art. 10.- Sujetos del Contrato de Trabajo**

1. **Trabajador:** es la persona que se obliga a prestar servicios por cuenta ajena y bajo la dependencia de otra u otras en virtud de un contrato de trabajo.
2. **Empleador:** es la persona natural o jurídica, de cualquier clase que fuere, a quien el trabajador presta sus servicios en virtud de un contrato de trabajo, de manera directa o por conducto de un intermediario, que en este caso está representado por la pastelería.

#### **Art. 15.- Obligaciones del Empleador**

Son obligaciones del empleador frente a sus trabajadores:

1. Pagar puntualmente las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones de este Código;
2. Tratar a los trabajadores con la debida consideración, y no inferirles maltratos de palabra o de obra;
3. Mantener una adecuada política de seguridad e higiene.
4. Respetar la intimidad del trabajador y tener la consideración debida a su dignidad o naturaleza sexual.
5. Proporcionar oportunamente a los trabajadores los, materiales y equipos necesarios para la ejecución del trabajo, en condiciones adecuadas para que éste sea realizado.
6. Suministrar cada año, en forma completamente gratuita, por lo menos un vestido adecuado para el trabajo a quienes presten sus servicios;
7. Proporcionar lugar seguro para guardar los materiales y equipos de trabajo.

8. Conceder a los trabajadores el tiempo necesario para ser atendidos por los facultativos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, o para satisfacer requerimientos o notificaciones judiciales. Tales permisos se concederán sin reducción de las remuneraciones;
9. Conferir gratuitamente al trabajador, cuantas veces lo solicite, certificados relativos a su trabajo. Cuando el trabajador se separe definitivamente, el empleador estará obligado a conferirle un certificado que acredite:
  - a) El tiempo de servicio;
  - b) La clase o clases de trabajo realizados;
  - c) Los salarios o sueldos percibidos.

#### **Art. 18.- Obligaciones del trabajador**

Son obligaciones del trabajador:

1. Ejecutar el trabajo en los términos del contrato, con la intensidad, cuidado y esmero apropiados, en la forma, tiempo y lugar convenidos;
2. Tratar al empleador y a los demás trabajadores con la debida consideración, y no inferirles maltratos de palabra o de obra;
3. Conservar en buen estado los materiales y equipos de trabajo, sin tener responsabilidad por el deterioro que origine el uso normal de esos objetos, ni del ocasionado por caso fortuito o fuerza mayor;
4. Trabajar, en casos de peligro o siniestro inminentes, por un tiempo mayor que el señalado para la jornada máxima y aún en los días de descanso, cuando peligren los intereses de sus compañeros o del empleador, dentro de los límites y con los derechos establecidos por este Código;
5. Mantener una buena conducta durante el trabajo;

6. Cumplir las disposiciones del reglamento interno expedido en forma legal;
7. Dar aviso oportuno al empleador cuando por causa justa faltare al trabajo;
8. Comunicar al empleador o a su representante los peligros de daños materiales que amenacen la vida o los intereses del empleador, de los demás trabajadores, o de terceros;
9. Guardar escrupulosamente los secretos técnicos, comerciales o de fabricación de los productos a cuya elaboración concurra, directa o indirectamente, o de los que tenga conocimiento por razón del trabajo que ejecuta;
10. Sujetarse a las medidas preventivas e higiénicas que impongan las autoridades y el empleador.

#### **c.2.2. Obligaciones Patronales en Caso de Accidentes Laborales.**

Según el Código de trabajo *capítulo IV de los riesgos de trabajo*, todo empleado tiene derecho a indemnización por accidentes y enfermedades causadas por su labor.

En su capítulo V dice, según el *Art. 405* la prevención de los riesgos de las medidas de seguridad e higiene, de los puestos de auxilio y de la disminución de la capacidad para el trabajo, en donde señala que:

- Los empleadores están obligados a asegurar a sus trabajadores condiciones de trabajo que no representen peligros para su salud o su vida.
- Los trabajadores están obligados a acatar las medidas de prevención, seguridad e higiene determinadas en los reglamentos y facilitadas por el empleador.

La Empresa "Las Delicias de Mamá", afiliara a su personal al seguro social según lo dispone el código de trabajo.

Entre otros artículos que se tomaran a consideración están: *Art. 407* que establece preceptos para la prevención de riesgos, *Art. 409* medios preventivos, *Art. 419* vestidos adecuados para trabajos peligrosos, *Art. 423*



reglamentos sobre prevención de riesgos, *Art. 425* asistencia médica y farmacéutica, *Art. 427* normas de prevención de riesgos dictadas por el IESS, *Art. 430* reglamento de higiene y seguridad.

#### **d. Normas y Procedimientos**

##### **d.1. Reglamento Interno**

La Pastelería contará con las siguientes normas que rijan el comportamiento de los empleados que conlleven a un adecuado clima organizacional:

- 1. Horario de Trabajo:** Todos los empleados deberán presentarse diariamente a sus labores de lunes a sábados cumpliendo el horario establecido.
- 2. Días de descanso legalmente obligatorios:** Serán de descanso obligatorio, los domingos y días festivos que sean reconocidos como tales en nuestra legislación laboral.
- 3. Permisos:** La Pastelería concederá a sus trabajadores los permisos necesarios en caso de grave calamidad doméstica debidamente comprobada y para asistir al entierro de sus familiares, siempre que avisen con la debida oportunidad a la empresa.
- 4. Salario:** El pago de los salarios se efectuará en el lugar y periodo pactado, luego del cese del mismo.
- 5. Higiene:** Los trabajadores deberán someterse a todas las medidas de higiene y seguridad que ordene la empresa para prevención de las enfermedades y de los riesgos en el manejo de los equipos y demás elementos de trabajo especialmente para evitar los accidentes de trabajo.
- 6. Reuniones:** Se realizarán reuniones constantemente para informar, coordinar y planificar las actividades a desarrollar.
- 7. Respeto:** Debe existir el respeto entre los trabajadores para generar un buen ambiente de trabajo, en caso de existir mal entendidos se



solucionarán dentro de la empresa con las personas involucradas mediante la intervención de la Gerente.

**8. Confidencialidad:** En caso de que el cliente deje de laborar en la empresa no debe revelar las fórmulas de las recetas de los pasteles.

**9. Se prohíbe a los trabajadores:**

- Sustraer de la pastelería los materiales, utensilios, equipos o productos elaborados sin permiso de la gerente.
- Presentarse al trabajo en estado de embriaguez.
- Portar armas durante las horas de trabajo.
- Usar la materia prima, utensilios o equipos suministrados por la pastelería en objetivos distintos del trabajo contratado.

#### **d.2. Procedimientos**

La pastelería cuenta con ciertos procedimientos que rigen la relación entre las diferentes áreas.

- **Reembolsos:**

La Pastelería contará con una cantidad de dinero para sufragar los gastos que se deriven de alguna emergencia, la cual deberá ser justificada y autorizada por la Gerente. Cada vez que los gastos han cubierto el 80% de dicha cantidad deberán hacerse una reposición de ese dinero. Dicha reposición deberá llevar adjunta las notas o facturas que cubren los gastos debidamente llenados.

- **Solicitud de Orden de Compra:**

Cuando se requiera de materiales, equipos y utensilios para la pastelería se deberá solicitar la compra a través de una solicitud, en la cual deberá indicarse la fecha, el nombre del solicitante y él, o los materiales requeridos, además de la(s) firma(s) de autorización.



- **Solicitud de Orden de Productos o Materia Prima:**

Cuando ya se hayan consumido en un 25% los productos se deberá solicitar nuevamente los mismos de manera que nunca haya desabastecimiento de la materia prima.

- **Contratación de Personal:**

Un adecuado capital humano es fundamental para el buen funcionamiento de la empresa, por lo tanto es necesario dictar un procedimiento para que las contrataciones se hagan de una manera apropiada.

1. Una vez que se tiene conocimiento de que una persona dejará de laborar en la Pastelería, la Gerente deberá reclutar candidatos de acuerdo al puesto a cubrir, y a los requisitos indispensables que deberá cumplir.
2. La Gerente deberá reclutar candidatos, haciéndoles llenar una solicitud, para conocer si pueden postularse al puesto.
3. De acuerdo a lo anterior, la Gerente Propietaria procederá a entrevistarlos y en relación al cumplimiento de los requisitos previamente establecidos, aplicando su criterio deberá elegir a uno. En caso de que ninguno cubra satisfactoriamente el puesto se comunicará para proceder a más reclutamientos.
4. Una vez elegida la persona se entrevistará con la Gerente para que conozca un poco más respecto a la cultura y objetivos organizacionales, posteriormente se procederá al arreglo de los papeles y firma del contrato temporal.
5. Al inicio de sus labores se le dará una pequeña inducción que consiste en presentarle a los compañeros y equipos con la que va a trabajar a partir de ese momento.
6. Después de un periodo de dos meses de estar laborando se evaluará y en caso de calificar se le hace su contrato definitivo.



### **e. Préstamo Bancario**

Para la realización del proyecto la Gerente se encargará de buscar el financiamiento a través de un préstamo bancario, sujetándose a las políticas de pago establecidas por la Institución Financiera; ya que no cuenta con suficiente capital para financiar la totalidad del proyecto.

## CAPÍTULO 3

### 3. ESTUDIO ECONÓMICO

#### 3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO ECONÓMICO

- Determinar cuál es el monto de los recursos económicos para la realización del proyecto.
- Definir los costos totales del servicio en cuanto a las funciones administrativas y de operación.
- Valorar las ventas proyectadas en el estudio de mercado.
- Elaborar el cronograma de inversiones como instrumento base del proceso de planeación, control y evaluación financiera.
- Identificar el capital de trabajo con que la empresa va a iniciar su actividad económica, para conocer los orígenes financieros de la misma.
- Determinar los márgenes de seguridad del proyecto en cada año de vida útil, con base en las ventas proyectadas y el correspondiente punto de equilibrio.

### 3.2. DETERMINACIÓN DE COSTOS TOTALES

#### 3.2.1.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN

**TABLA # 37**  
**COSTOS DE PRODUCCIÓN**

Descripción	Mensual	Anual
<b>Materiales</b>		
Materia Prima	3,325.50	39,906.00
Subtotal	<b>3,325.50</b>	<b>39,906.00</b>
<b>Mano de Obra Directa</b>		
Personal Producción	528.00	6,336.00
Subtotal	<b>528.00</b>	<b>6,336.00</b>
<b>Costos Generales de Producción</b>		
Mano de Obra Indirecta	132.00	1,584.00
Costo de Depreciación Activos fijos	28.63	343.58
Materia Prima Indirecta	1,011.00	12,132.00
Subtotal	<b>1,171.63</b>	<b>14,059.58</b>
<b>Total Costos del Producción</b>	<b>5,025.13</b>	<b>60,301.58</b>

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán

### 3.2.2. COSTOS ADMINISTRATIVOS

**TABLA # 38**  
**COSTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Sueldos	432.00	5,184.00
Décimo Tercero	102.00	1,224.00
Décimo Cuarto	88.00	1,056.00
Aporte Patronal	136.48	1,637.71
Vacaciones	51.00	612.00
Fondo de Reserva	102.00	1,224.00
Depreciación	76.96	923.52
Servicios Básicos	51.50	618.00
Materiales de Limpieza	30.93	371.16
Materiales para el Servicio	296.55	2,028.60
Utensilios	17.90	214.80
Materiales de Oficina	153.15	1,837.80
Mantenimiento	20.00	240.00
Arriendo	300.00	3,600.00
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>1,858.47</b>	<b>20,771.60</b>

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán

### 3.2.3. GASTOS DE VENTAS

**TABLA # 39**

#### **GASTOS DE VENTAS**

<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Publicidad	200.00	2,400.00
<b>Total Gastos de Ventas</b>	<b>200.00</b>	<b>2,400.00</b>

FUENTE: Proforma (Grafic Laser)

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.2.4. GASTOS FINANCIEROS

**TABLA # 40**

#### **GASTOS FINANCIEROS**

<b>Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuota S/</b>
35,070.00	8 %	711.09
<b>Años</b>	<b># de Pagos al Año</b>	
N 5	12 Meses	

FUENTE: PRODUBANCO

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán



### 3.2.5. DETALLES DE REQUERIMIENTOS

#### 3.2.5.1. COSTOS DE MATERIA PRIMA

**TABLA # 41**

#### COSTOS DE MATERIA PRIMA

Materia Prima	Cantidad ( Mensual)	Precio Unitario	Total (Mensual)	Total (Anual)
Harina Súper 4 x 110 lb	23	33.50	770.50	9,246.00
Azúcar Blanca	23	43.50	1,000.50	12,006.00
Huevos	113	2.90	326.25	3,915.00
Funda de Azúcar Impalpable x 1 kg	360	3.50	1,260.00	15,120.00
Balde de Mantequilla Bonella x 3 kg	22.5	9.00	202.50	2,430.00
Polvo de Hornear Royal	60	1.60	96.00	1,152.00
Leche Fresca	60	0.60	36.00	432.00
Pasas	7.5	1.50	11.25	135.00
Esencia de Vainilla	36	0.75	27.00	324.00
Limón	540	0.05	27.00	324.00
Nuez	720	4.80	3,456.00	41,472.00
Frutas Confitadas	720	1.00	720.00	8,640.00
Grajeas	12	1.30	15.60	187.20
Manjar Grande	360	1.60	576.00	6,912.00
Cocoa Grande	720	1.70	1,224.00	14,688.00
Chocolate en Barras	96	2.36	226.56	2,718.72
Almendras	7.5	3.01	22.58	270.90
Colorantes Repostero Varios Colores	0.1	1.41	0.14	1.69
Ron	12	3.93	47.16	565.92
Crema Chantilly	180	1.12	201.60	2,419.20
Durazno de 500	60	1.89	113.40	1,360.80
Mermelada de Piña	60	2.20	132.00	1,584.00
<b>TOTAL</b>			<b>10,492.04</b>	<b>125,904.43</b>

FUENTE: Anexo (Proforma Vaca Guevara Luis Roberto "DON JUANITO"

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.2.5.2. COSTOS DE EQUIPOS PARA LA PRODUCCIÓN

**TABLA # 42**

#### COSTOS DE EQUIPOS PARA LA PRODUCCIÓN

Equipos y Maquinarias	Cantidad	Precio Unitario	Total (Anual)
Horno Industrial Capacidad 10 latas	1	1,200.00	1,200.00
Batidora Industrial Cap. 25 libras	2	850.00	1,700.00
Tanques de Gas	4	55.00	220.00
Balanza	1	25.00	25.00
<b>TOTAL</b>		<b>2,130.00</b>	<b>3,145.00</b>

FUENTE: Anexo (Factura Dimetalsa), y Taller ORTIZ.

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.2.5.3. COSTOS DE INVENTARIOS DE MERCADERIAS

**TABLA # 43**

#### COSTOS DE INVENTARIOS DE MERCADERIAS

Materia Prima	Cantidad ( Mensual)	Precio Unitario	Total (Mensual)	Total (Anual)
Botellas de Aguas Pequeñas x 24 und	576	5.76	33.18	398.13
Pomas de Agua	12	6.00	36.00	432.00
Colas Pequeñas x 24 und	576	7.68	58.98	707.79
Té Helados x 24 und	576	7.68	58.98	707.79
<b>TOTAL</b>			<b>187.14</b>	<b>2,245.71</b>

FUENTE: Anexo (Proforma Supermercado "SAN MARTÍN")

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.2.5.4. COSTOS DE MATERIALES PARA LA VENTA

**TABLA # 44**

#### **COSTOS DE MATERIALES PARA LA VENTA**

<b>Materiales para la Venta</b>	<b>Cantidad ( Mensual)</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total (Mensual)</b>	<b>Total (Anual)</b>
Bases para Tortas Medidas 10 1/4" de 25 und	25	3.00	75.00	900.00
Bases para Tortas Medidas 12" de 25 und	25	4.15	103.75	415.00
Bases para Tortas Medidas 13" de 25und	25	1.00	25.00	300.00
Portadores para Tortas de Cartón	25	3.50	87.50	350.00
Toallas de Cocina Teresita	1	1.00	1.00	12.00
Servilletas 100 und	2	0.50	0.50	6.00
Vasos Desechables 16 Onzas (25 und)	1	1.00	1.00	12.00
Cucharitas Desechables (50und)	1	3.15	0.50	6.00
Sorbetes Plásticos (100 und)	1	2.40	0.30	3.60
Containers (Bandejitas 25 und)	2	1.95	1.40	16.80
Fundas P2 Negras (100 und)	1	0.48	0.60	7.20
<b>TOTAL</b>			<b>296.55</b>	<b>2,028.60</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.2.5.5. COSTOS DE UTENSILIOS PARA LA PRODUCCIÓN

**TABLA # 45**

#### COSTOS DE UTENSILIOS PARA LA PRODUCCIÓN

Utensilios para la Producción	Cantidad ( Mensual)	Precio Unitario	Total (Mensual)	Total (Anual)
Moldes de Aceros Inoxidables Pequeño	2	2.60	5.20	10.40
Moldes de Aceros Inoxidables Mediano	2	3.75	7.50	15.00
Moldes de Aceros Inoxidables Grande	2	5.00	10.00	20.00
Ralladores	2	2.58	5.16	61.92
Espátulas P/ Decorar Tortas	5	4.66	23.30	46.60
Decoradores P/ Postres	2	14.99	29.98	29.98
Soporte Redondo	2	11.99	23.98	23.98
Tomo/ Base para Decorar Tortas	2	30.99	61.98	123.96
Guantes de Algodón para Cocina	5	8.61	43.05	516.60
Toallas de Algodón para Cocina	10	0.50	5.00	60.00
<b>TOTAL</b>			<b>215.15</b>	<b>908.44</b>

FUENTE: Anexo (Proforma Centro Pica y TODOHOGAR)

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.2.5.6. COSTO DE MENAJE

**TABLA # 46**

#### COSTOS DE MENAJES

Utensilios para el Servicio	Cantidad ( Anual)	Precio Unitario	Total (Anual)
Juegos de Cuchillos	6	6.92	41.52
Juegos de Ollas	5	18.92	94.60
Juegos de Sartén para derretir chocolates	5	15.00	75.00
Platillos de Vidrio	25	0.35	8.75
Cucharas Pequeñas de Metal	25	0.25	6.25
Vasos grandes de vidrio para jugos	25	1.00	25.00
Colador Metálico	5	7.94	39.70
<b>TOTAL</b>		<b>50.38</b>	<b>290.82</b>

FUENTE: Anexo (Proforma Centro Pica)

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.2.5.7. COSTOS DE LOS MATERIALES DE LIMPIEZA

**TABLA # 47**

#### **COSTOS DE MATERIALES DE LIMPIEZA**

<b>Materiales de Limpieza</b>	<b>Cantidad ( Mensual)</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total (Mensual)</b>	<b>Total (Anual)</b>
Fundas para la Basura x 10 und	1	1.50	1.50	18.00
Desinfectante	1	3.50	3.50	42.00
Aceite para muebles (250 ml)	1	1.60	1.60	19.20
Ambientadores	2	2.27	4.54	54.48
Limpia Vidrio (500ml)	2	2.29	4.58	54.96
Pinoklin	1	3.15	3.15	37.80
Papel Higiénico x 12 und	1	2.40	2.40	28.80
Detergentes de 2 kg	2	1.95	3.90	46.80
Jabón para Platos Axión	2	0.48	0.96	11.52
Jabón de Tocador 3 und	1	1.50	1.50	18.00
Ajax Cloro	1	3.30	3.30	39.60
<b>TOTAL</b>			<b>30.93</b>	<b>371.16</b>

FUENTE: Anexo (Factura Supermercado SAN MARTIN)

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán



### 3.2.5.8. COSTOS DE UTENSILIOS DE LIMPIEZA

**TABLA # 48**

#### **COSTOS DE UTENSILIOS DE LIMPIEZA**

<b>Utensilios</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total (Mensual)</b>	<b>Total (Anual)</b>
Balde	1	3.25	3.25	39.00
Pala para recoger basura	1	1.50	1.50	18.00
Escoba	1	0.75	0.75	9.00
Trapeador	1	2.80	2.80	33.60
Franela	1	1.00	1.00	1.00
Cepillos para Inodoros	1	2.00	2.00	2.00
Tachos para basura	1	4.60	4.60	55.20
Viledas para la limpieza	1	2.00	2.00	24.00
<b>TOTAL</b>			<b>17.90</b>	<b>181.80</b>

FUENTE: Anexo (Proforma Centro Pica)

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.2.5.9. COSTOS DE MATERIALES DE OFICINA

**TABLA # 49**

#### COSTOS DE MATERIALES DE OFICINA

Materiales de Oficina	Cantidad (Anual)	Precio Unitario	Total (Mensual)	Total (Anual)
Grapadora Studmark ST- 04302	2	10.71	21.42	42.84
Perforadora	2	4.02	8.04	96.48
Bolígrafos BIC	2	0.27	0.54	6.48
Resmas de Papel Bond A4 75g	5	4.00	20.00	240.00
Libreta Espiral	2	1.12	2.24	26.88
Rollos de Papel para Punto de Ventas	12	0.65	7.80	93.60
Folders	2	2.77	5.54	66.48
Saca Grapas	2	0.65	1.30	15.60
Cinta Transparente de Embalaje	12	1.25	15.00	30.00
Flash Memory G. 4	1	20.00	20.00	40.00
Corrector BIC	4	1.90	7.60	91.20
Sellos de Madera E/R	2	6.00	12.00	12.00
Caja de Grapas	5	1.00	5.00	60.00
Porta Clips	2	1.00	2.00	24.00
Cajas de clips	5	0.65	3.25	39.00
Calculadora Casio	2	10.71	21.42	42.84
<b>TOTAL</b>			<b>153.15</b>	<b>927.40</b>

FUENTE: Anexo (Factura Papelería Súper A.B.C.)

ELABORADO: Aura Torres Estupiñán



### 3.2.5.10. COSTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

**TABLA # 50**

#### **COSTOS DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

<b>Equipo de Computación</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total (Anual)</b>
Computadora ( CPU, Monitor y Teclado)	1	560.00	560.00
<b>TOTAL</b>		<b>560.00</b>	<b>560.00</b>

FUENTE: Anexo (Proforma JE COMPUTACIÓN)

ELABORADO: Aura Torres Estupifán

### 3.2.5.11. COSTOS DE EQUIPOS DE OFICINA

**TABLA # 51**

#### **COSTOS DE EQUIPOS DE OFICINA**

<b>Equipos de Oficina</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total (Anual)</b>
Televisor de 32 " Samsung	1	990.00	990.00
Teléfono/ Fax	1	191.96	191.96
Dispensador de Agua	1	230.00	230.00
Aire Acondicionado	1	1,170.00	1,170.00
Refrigeradora	1	1,365.50	1,365.50
Vitrinas Exhibidoras Refrigerantes	2	1,300.00	2,600.00
Congelador Panorámico 1 Puerta	1	655.20	655.20
<b>TOTAL</b>		<b>5,902.66</b>	<b>7,202.66</b>

FUENTE: Anexo (Proforma Almacenes LA GANGA, Dimetalsa.)

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán



### 3.2.5.12. COSTOS DE MUEBLES Y ENSERES

**TABLA # 52**

#### **COSTOS DE MUEBLES Y ENSERES**

<b>Muebles y Enseres</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total (Anual)</b>
Escritorio Luis I	1	71.33	71.33
Silla de Oficina Pilot c/ Brazos	1	94.76	94.76
Juego de Mesas con 4 Sillas Metálicas	4	272.00	1,088.00
Estanterias de 4 Niveles	1	550.00	550.00
<b>TOTAL</b>		<b>988.09</b>	<b>1,804.09</b>

FUENTE: Anexo (Factura MOB LICENTRO INDUMASTER Arroyo Baquerizo Martha Tomasa, Dimetalsa)

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán





**3.2.5.14. COSTOS DE PERSONAL OPERATIVO**

**TABLA # 54**

<b>DETERMINACION DE COSTOS OPERATIVOS</b>											
<b>DETALLE DE REMUNERACIONES</b>											
<b>Nº DE PERSONA</b>	<b>CARGO</b>	<b>MENSUAL NOMINAL</b>	<b>ANUAL NOMINAL</b>	<b>DECIMO TERCERO</b>	<b>DECIMO CUARTO</b>	<b>APORTE PATRONAL</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>FONDO DE RESERVA</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL RUBROS ANUALES</b>
	<b>PERSONAL OPERATIVO</b>										
2	Personal de Cocina	528.00	6,336.00	528.00	264.00	706.46	264	528.00	8,626.46	718.87	17,252.93
1	Vendedor	264.00	3,168.00	264.00	264.00	353.23	132	264.00	4,445.23	370.44	4,445.23
1	Auxiliar de Ventas	132.00	1,584.00	132.00	264.00	176.62	66	132.00	2,354.62	196.22	2,354.62
	<b>TOTAL REMUNERACIONES</b>		<b>11,088.00</b>	<b>924.00</b>	<b>792.00</b>	<b>1,236.31</b>	<b>462.00</b>	<b>924.00</b>	<b>15,426.31</b>	<b>1,285.53</b>	<b>24,052.78</b>

FUENTE: Senre (Escalañon de Sueldos para este tipo de Empresas)

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñan



### 3.2.5.15. COSTOS DE SERVICIOS BÁSICOS

**TABLA # 55**  
**COSTOS DE SERVICIOS BÁSICOS**

Servicio Básico	Consumo Estimado	Unidad	Sector	Costo / Unidad	Costo (Mensual)
Agua	150	Metro Cúbico	Comercial	0.04	6.00
Luz Eléctrica	150	Kilovatio /Hora	Comercial	0.01	1.50
Consumo de Teléfono	500	Minutos	Comercial	0.10	50.00
<b>TOTAL</b>				<b>0.15</b>	<b>57.50</b>

FUENTE: Estimación calculada de acuerdo a una empresa ubicada en el sector comercial de la ciudad, cuyas instalaciones y requerimientos de servicios básicos son similares a las que demanda del proyecto.

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.2.5.16. COSTOS DE MANTENIMIENTO

**TABLA # 56**  
**COSTOS DE MANTENIMIENTO DE MAQUINARIAS**

Operativo	Unidad	Precio Unitario	Total (Mensual)	Total (Anual)
Mantenimiento de Maquinarias	1	20.00	20.00	240.00
<b>TOTAL</b>			<b>20.00</b>	<b>240.00</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.2.5.17. COSTO DE ARRIENDO

**TABLA # 57**  
**COSTOS DE ARRIENDO**

<b>Operativo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total (Mensual)</b>	<b>Total (Anual)</b>
Cano de Arriendo	1	300.00	300.00	3,600.00
<b>TOTAL</b>			<b>300.00</b>	<b>3,600.00</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán

### 3.3. INVERSIÓN TOTAL INICIAL

La inversión inicial que se requiere para financiar el proyecto, adquiriendo muebles, equipos; cubriendo los gastos de constitución y tomando en cuenta los primeros gastos de operación es de \$ 46,469.18

La Inversión total del proyecto se compone en Inversión Fija y Capital de Trabajo; mostrándonos la estructura el presente cuadro:

**TABLA # 58a**

#### 3.3.1. INVERSIÓN FIJA

	<b>Muebles y Enseres</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Total</b>
1	Escritorio Luis I	71.33	71.33
1	Silla de Oficina Pilot c/ Brazos	94.76	94.76
	<b>SUBTOTAL</b>		<b>166.09</b>
	<b>Equipos de Oficina</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Total</b>
1	Televisor de 32 " Samsung	990.00	990.00
1	Teléfono/ Fax	191.96	191.96
1	Dispensador de Agua	230.00	230.00
1	Aire Acondicionado	1,170.00	1,170.00
1	Refrigeradora	1,365.50	1,365.50
2	Vitrinas Exhibidoras Refrigerantes	1,300.00	2,600.00
1	Congelador Panorámico 1 Puerta	655.20	655.20
	<b>SUBTOTAL</b>		<b>7,202.66</b>
	<b>Equipos de Computación</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Total</b>
1	Computadora ( CPU, Monitor y Teclado)	560.00	560.00
	<b>SUBTOTAL</b>		<b>560.00</b>
	<b>Equipos y Maquinarias</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Total</b>
1	Horno Industrial Capacidad 10 latas	1,200.00	1,200.00
2	Batidora Industrial Cap. 25 libras	850.00	1,700.00
4	Tanques de Gas	55.00	220.00
1	Balanza	25.00	25.00



	<b>SUBTOTAL</b>		<b>3,145.00</b>
	<b>Menaje</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Total</b>
6	Juegos de Cuchillos	6.92	41.52
5	Juegos de Ollas	18.92	94.60
5	Juegos de Sartén para derretir chocolates	15.00	75.00
25	Platillos de Vidrio	0.35	8.75
25	Cucharas Pequeñas de Metal	0.25	6.25
25	Vasos grandes de vidrio para jugos	1.00	25.00
5	Colador Metálico	7.94	39.70
	<b>SUBTOTAL</b>		<b>290.82</b>
	<b>INVERSIÓN ACTIVOS</b>		<b>11,364.57</b>
	<b>TOTAL DE INVERSIÓN ACTIVOS</b>		<b>11,364.57</b>



### 3.3.2. INVERSIÓN DIFERIDA

	<b>Gastos de Constitución</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Total</b>
1	Servicios Legales	51.52	51.52
1	Otros Gastos (Viáticos)	20.00	20.00
	<b>SUBTOTAL</b>		<b>71.52</b>

FUENTE: Anexo (Detalles de Gastos Constitución)

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

**TABLA # 58b**

<b>RESÚMEN INVERSIÓN TOTAL INICIAL</b>	
<b>Inversión Fija</b>	
Muebles y Enseres	166.09
Equipos de Oficina	7,202.66
Equipos de Computación	560.00
Equipos y Maquinarias	3,145.00
Capital de Trabajo	35,323.91
<b>Subtotal Inversión Fija y Capital de Trabajo.</b>	<b>46,397.66</b>
<b>Inversión Diferida</b>	
Gasto de Constitución	71.52
<b>Inversión Total</b>	<b>46,469.18</b>

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.4. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

**TABLA # 59**

<b>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL</b>		
<b>ACTIVOS</b>		
<b>Activos Corrientes:</b>		<b>69,947.28</b>
Bancos	35,323.91	
Inv. De Mercaderías	748.57	
Inv. De Matera Prima	31,476.11	
Inv. Útiles de Oficina	231.85	
Inv. De Materiales de Limpieza	92.79	
Inv. Utensilios de Limpieza	45.45	
Inv. Materiales para venta	2,028.60	
<b>Activos Fijos:</b>		<b>11,364.57</b>
Muebles y Enseres	166.09	
Equipos de Oficina	7,202.66	
Equipos de Computación	560.00	
Equipos y Maquinarias	3,145.00	
Menaje	290.82	
<b>Otros Activos:</b>		<b>71.52</b>
Gastos de Constitución	71.52	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>81,383.37</b>
<b>PASIVOS</b>		
<b>Pasivos Corrientes:</b>		<b>5,942.26</b>
Obligaciones Bancarias a Corto Plazo	5,942.26	
<b>Pasivos a Largo Plazo:</b>		<b>29,127.74</b>
Obligaciones Bancarias a Largo Plazo	29,127.74	
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>		<b>35,070.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>		<b>46,313.37</b>
Capital Social	46,313.37	
<b>TOTAL DE PASI+PATRIMONIO</b>		<b>81,383.37</b>

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán



### 3.5. CRONOGRAMA DE INVERSIONES

**TABLA # 60**

Detalle	Parcial	Año1	Año 2	Año3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Fuentes:</b>											
Aportación de Capital		11,690.00									
Financiamiento CFN		35,070.00									
<b>Total</b>		<b>46,760.00</b>									
<b>Inversiones</b>											
<b>Equipos y Maquinarias</b>		<b>3,145.00</b>									
Horno Industrial Capacidad 10 latas	1,200.00										
Batidora Industrial Cap. 25 libras	1,700.00										
Tanques de Gas	220.00										
Balanza	25.00										
<b>Equipos de Oficina</b>		<b>7,202.66</b>									
Televisor de 32 " Samsung	990.00										
Teléfono/ Fax	191.96										
Dispensador de Agua	230.00										
Aire Acondicionado	1,170.00										
Refrigeradora	1,365.50										
Vitrinas Exhibidoras Refrigerantes	2,600.00										
Congelador Panorámico 1 Puerta	655.20										
<b>Equipos de Computación</b>		<b>560.00</b>									
Computadora ( CPU, Monitor y Teclado)	560.00										
<b>Muebles y Enseres</b>		<b>166.09</b>									
Escritorio Luis I	71.33										
Silla de Oficina Pilot c/ Brazos	94.76										
<b>Gastos de Constitución</b>		<b>71.52</b>									
<b>Capital de Trabajo (3 meses)</b>		<b>35,323.91</b>									
Capital de Trabajo Operativo	16,726.20										
Capital de Trabajo Administrativo y Ventas	18,597.72										

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán



### 3.6. DEPRECIACIONES

**TABLA # 61**

Activo fijo	Valor actual	% Depreciación	Vida útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 2010
Equipos de Computación	560.00	33.33%	3	186.65	186.65	186.65	-	-	-	-	-	-	-
Equipos de Oficina	7,202.66	10%	10	720.27	720.27	720.27	720.27	720.27	720.27	720.27	720.27	720.27	720.27
Muebles y Enseres	166.09	10%	10	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61
Menaje	290.82	10%	10	29.08	29.08	29.08	29.08	29.08	29.08	29.08	29.08	29.08	29.08
Equipos y Maquinarias	3,145.00	10%	10	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50
			Dep. Anual	1,267.11	1,267.11	1,267.11	1,080.46	1,080.46	1,080.46	1,080.46	1,080.46	1,080.46	1,080.46
			Dep. Mensual	105.59	105.59	105.59	90.04	90.04	90.04	90.04	90.04	90.04	90.04

ELABORAD POR: Aura Torres Estupiñán



### 3.7. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Para comenzar la inversión inicial, se financiará con fondos propios el 25% y el 75% restante a través de un crédito en Produbanco, tipo de operación redescuento, financiado por la Corporación Financiera Nacional (CFN) que es un programa que tiene el Gobierno Nacional, según el detalle que se menciona a continuación:

Se solicita un crédito de \$ 35,070.00 a una tasa de interés efectiva del 8.00% y el plazo a 5 años.

#### 3.7.1. REQUISITOS PARA EL CRÉDITO

- Copias de cédula de identidad (deudor y Conyugue) (garante y Conyugue).
- Respaldos del patrimonio declarado (copia de carta de pago impuesto predial y/o matricula de vehículo).
- Copia de la declaración del impuesto a la renta.
- Copia de planilla de Teléfono (deudor y garante).
- Certificados bancarios y tarjeta de crédito
- Certificado de Ingresos

### 3.8. TABLA DE AMORTIZACIÓN

**TABLA # 61a**

CAPITAL	INTERESES	CUOTA S/..EXCEL
-35,070.00	8.00%	\$ 711.09

	No.DE PAGOS
AÑOS	AL AÑO
N	
5	12



N	DIVIDENDO	INTERES	AMORT.CAPITAL	SALDO	%PAGADO
0				35,070.00	
1	711.09	233.80	477.29	34,592.71	1.36%
2	711.09	230.62	480.48	34,112.23	2.73%
3	711.09	227.41	483.68	33,628.56	4.11%
4	711.09	224.19	486.90	33,141.65	5.50%
5	711.09	220.94	490.15	32,651.50	6.90%
6	711.09	217.68	493.42	32,158.09	8.30%
7	711.09	214.39	496.71	31,661.38	9.72%
8	711.09	211.08	500.02	31,161.36	11.15%
9	711.09	207.74	503.35	30,658.01	12.58%
10	711.09	204.39	506.71	30,151.31	14.03%
11	711.09	201.01	510.08	29,641.22	15.48%
12	711.09	197.61	513.49	29,127.74	16.94%
13	711.09	194.18	516.91	28,610.83	18.42%
14	711.09	190.74	520.35	28,090.47	19.90%
15	711.09	187.27	523.82	27,566.65	21.40%
16	711.09	183.78	527.32	27,039.34	22.90%
17	711.09	180.26	530.83	26,508.50	24.41%
18	711.09	176.72	534.37	25,974.13	25.94%
19	711.09	173.16	537.93	25,436.20	27.47%
20	711.09	169.57	541.52	24,894.68	29.01%
21	711.09	165.96	545.13	24,349.56	30.57%
22	711.09	162.33	548.76	23,800.79	32.13%
23	711.09	158.67	552.42	23,248.37	33.71%
24	711.09	154.99	556.10	22,692.27	35.29%
25	711.09	151.28	559.81	22,132.46	36.89%
26	711.09	147.55	563.54	21,568.91	38.50%
27	711.09	143.79	567.30	21,001.61	40.12%
28	711.09	140.01	571.08	20,430.53	41.74%
29	711.09	136.20	574.89	19,855.64	43.38%
30	711.09	132.37	578.72	19,276.92	45.03%
31	711.09	128.51	582.58	18,694.34	46.69%
32	711.09	124.63	586.46	18,107.87	48.37%
33	711.09	120.72	590.37	17,517.50	50.05%
34	711.09	116.78	594.31	16,923.19	51.74%
35	711.09	112.82	598.27	16,324.92	53.45%
36	711.09	108.83	602.26	15,722.66	55.17%
37	711.09	104.82	606.28	15,116.38	56.90%
38	711.09	100.78	610.32	14,506.06	58.64%
39	711.09	96.71	614.39	13,891.68	60.39%
40	711.09	92.61	618.48	13,273.20	62.15%
41	711.09	88.49	622.61	12,650.59	63.93%



42	711.09	84.34	626.76	12,023.83	65.71%
43	711.09	80.16	630.93	11,392.90	67.51%
44	711.09	75.95	635.14	10,757.76	69.32%
45	711.09	71.72	639.37	10,118.39	71.15%
46	711.09	67.46	643.64	9,474.75	72.98%
47	711.09	63.16	647.93	8,826.82	74.83%
48	711.09	58.85	652.25	8,174.57	76.69%
49	711.09	54.50	656.60	7,517.98	78.56%
50	711.09	50.12	660.97	6,857.00	80.45%
51	711.09	45.71	665.38	6,191.62	82.34%
52	711.09	41.28	669.82	5,521.81	84.25%
53	711.09	36.81	674.28	4,847.53	86.18%
54	711.09	32.32	678.78	4,168.75	88.11%
55	711.09	27.79	683.30	3,485.45	90.06%
56	711.09	23.24	687.86	2,797.59	92.02%
57	711.09	18.65	692.44	2,105.15	94.00%
58	711.09	14.03	697.06	1,408.09	95.98%
59	711.09	9.39	701.71	706.38	97.99%
60	711.09	4.71	706.38	0.00	100.00%

FUENTE: PRODUBANCO

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.9. CAPITAL DE TRABAJO

**TABLA # 61b**

#### CAPITAL DE TRABAJO

Capital de Trabajo	P. Unitario /3meses	Total
Capital de Trabajo Operativo	5,575.40	16,726.20
Capital de Trabajo Administrativo y Ventas	6,175.40	18,597.72
<b>SUBTOTAL</b>		<b>35,323.91</b>

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán



### 3.10. PUNTO DE EQUILIBRIO

**TABLA # 62**

PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO										
DETALLES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS FIJOS	25,762.45	26,427.82	27,110.19	27,809.05	28,523.76	29,855.13	31,646.44	33,545.23	35,557.94	37,691.42
TOTAL COSTOS FIJOS	25,762.45	26,427.82	27,110.19	27,809.05	28,523.76	29,855.13	31,646.44	33,545.23	35,557.94	37,691.42
VENTAS NETAS	102,507.31	107,632.68	113,014.31	118,665.02	124,598.28	132,074.17	139,998.62	148,398.54	157,302.45	166,740.60
COSTOS VARIABLES	60,301.58	65,125.71	70,335.77	75,962.63	82,039.64	88,602.81	95,691.03	103,346.31	111,614.02	120,543.14
TOTAL COSTOS VARIABLES	60,301.58	66,331.74	72,964.91	80,261.41	88,287.55	98,602.81	107,463.09	117,209.40	127,930.34	139,723.37
MARGEN DE CONTRIBUCION	42,205.73	41,300.94	40,049.40	38,403.62	36,310.73	34,471.37	32,535.53	30,549.14	28,527.12	26,548.03

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO EN DINERO} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{MARGEN DE CONTRIBUCION} - \text{PRECIO DE VENTA}}$$

P.E. MONETARIO	62,570.64	68,872.47	76,501.52	85,928.40	97,877.73	90,705.50	104,158.98	120,858.61	142,063.77	169,777.41
----------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------	------------	------------	------------

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{MARGEN DE CONTRIBUCION}}$$

PUNTO DEEQUILIBRIO	0.6104	0.6399	0.6769	0.7241	0.7855	0.6868	0.7440	0.8144	0.9031	1.0182
	1,969	2,064	2,183	2,335	2,534	2,215	2,400	2,627	2,913	3,284
	Unidades en lb	Unidades en lb	Unidades en lb	Unidades en lb	Unidades en lb	Unidades en lb	Unidades en lb	Unidades en lb	Unidades en lb	Unidades en lb

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.10.1. COSTOS FIJOS

**TABLA # 63**  
**COSTOS FIJOS**

Descripción	Mensual	Anual
Sueldos	432.00	5,184.00
Décimo Tercero	102.00	1,224.00
Décimo Cuarto	88.00	1,056.00
Aporte Patronal	136.48	1,637.71
Vacaciones	51.00	612.00
Fondo de Reserva	102.00	1,224.00
Depreciación	76.96	923.52
Servicios Básicos	51.50	618.00
Materiales de Limpieza	30.93	371.16
Materiales para el servicio	296.55	2,028.60
Utensilios	17.90	214.80
Materiales de Oficina	153.15	1,837.80
Mantenimiento	20.00	240.00
Arriendo	300.00	3,600.00
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>1,858.47</b>	<b>20,771.60</b>

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

### 3.10.2. COSTOS VARIABLES

**TABLA # 64**  
**COSTOS VARIABLES**

<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
<b>Materiales</b>		
Materia Prima	3,325.50	39,906.00
<b>Subtotal</b>	<b>3,325.50</b>	<b>39,906.00</b>
<b>Mano de Obra Directa</b>		
Personal Producción	528.00	6,336.00
<b>Subtotal</b>	<b>528.00</b>	<b>6,336.00</b>
<b>Costos Generales de Producción</b>		
Mano de Obra Indirecta	132.00	1,584.00
Costo de Depreciación Activos fijos	28.63	343.58
Materia Prima Indirecta	1,011.00	12,132.00
<b>Subtotal</b>	<b>1,171.63</b>	<b>14,059.58</b>
<b>Total Costos del Producción</b>	<b>5,025.13</b>	<b>60,301.58</b>

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán



### 3.11. PRESUPUESTO DE EFECTIVO

**TABLA # 65**

PRESUPUESTO DE EFECTIVO										
PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>ENTRADAS</b>										
Ventas	102,507.31	107,632.68	113,014.31	118,665.02	124,598.28	132,074.17	139,998.62	148,398.54	157,302.45	166,740.60
Inversión Inicial	46,760.00									
<b>Total Entradas</b>	<b>149,267.31</b>	<b>107,632.68</b>	<b>113,014.31</b>	<b>118,665.02</b>	<b>124,598.28</b>	<b>132,074.17</b>	<b>139,998.62</b>	<b>148,398.54</b>	<b>157,302.45</b>	<b>166,740.60</b>
<b>SALIDAS</b>										
Compras de Activos Fijos	11,364.57									
Gastos. Admin. Vtas. y Finc.	25,762.45	26,427.82	27,110.19	27,809.05	28,523.76	29,855.13	31,646.44	33,545.23	35,557.94	37,691.42
Costo del Servicio	60,301.58	63,316.66	66,482.49	69,806.62	73,296.95	77,694.77	82,356.45	87,297.84	92,535.71	98,087.85
IMPUESTO 25%	3,494.20	3,801.24	4,127.10	4,472.99	4,840.23	5,211.41	5,524.09	5,855.54	6,206.87	6,579.28
PARTIC TRABA. 15%	2,466.49	2,683.23	2,913.24	3,157.40	3,416.63	3,676.64	3,899.36	4,133.32	4,381.32	4,644.20
<b>Total Salidas</b>	<b>103,389.29</b>	<b>96,228.95</b>	<b>100,633.02</b>	<b>105,246.06</b>	<b>110,077.58</b>	<b>116,439.95</b>	<b>123,426.34</b>	<b>130,831.93</b>	<b>138,681.94</b>	<b>147,002.75</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>45,878.02</b>	<b>11,403.72</b>	<b>12,381.29</b>	<b>13,418.96</b>	<b>14,520.70</b>	<b>15,634.22</b>	<b>16,572.28</b>	<b>17,566.61</b>	<b>18,620.61</b>	<b>19,737.85</b>

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

El plan de flujo de efectivo es un presupuesto donde se demuestra el efectivo que ingresa y egresa de forma mensual en un negocio y se puede prever las compras y los pagos de acuerdo a la situación financiera el negocio.

La planificación de este flujo de efectivo, nos indica que el efectivo en los siguientes años va en aumento, la misma que nos permitirá tener dinero en efectivo para cuando sea necesario.



### 3.12. ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

**TABLA # 66**

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO										
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>INGRESOS DE OPERACIÓN</b>										
INGRESOS POR VENTAS	102,507.31	107,632.68	113,014.31	118,665.02	124,598.28	132,074.17	139,998.62	148,398.54	157,302.45	166,740.60
<b>SUBTOTALES OPERATIVOS</b>	102,507.31	107,632.68	113,014.31	118,665.02	124,598.28	132,074.17	139,998.62	148,398.54	157,302.45	166,740.60
<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>										
	60,301.58	63,316.66	66,482.49	69,806.62	73,296.95	77,694.77	82,356.45	87,297.84	92,535.71	98,087.85
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	42,205.73	44,316.01	46,531.82	48,858.41	51,301.33	54,379.41	57,642.17	61,100.70	64,766.74	68,652.75
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>										
GASTOS ADMINISTRATIVOS	20,771.60	21,810.17	22,900.68	24,045.72	25,248.00	26,762.88	28,368.66	30,070.78	31,875.02	33,787.52
GASTOS DE VENTAS	2,400.00	2,520.00	2,646.00	2,778.30	2,917.22	3,092.25	3,277.78	3,474.45	3,682.92	3,903.89
GASTOS FINANCIEROS	2,590.85	2,097.65	1,563.51	985.03	358.55					
<b>TOTAL GASTOS</b>	25,762.45	26,427.82	27,110.19	27,809.05	28,523.76	29,855.13	31,646.44	33,545.23	35,557.94	37,691.42
Utilidad antes del 15%	16,443.28	17,888.19	19,421.62	21,049.35	22,777.56	24,524.27	25,995.73	27,555.47	29,208.80	30,961.33
15% Trabajadores	2,466.49	2,683.23	2,913.24	3,157.40	3,416.63	3,678.64	3,899.36	4,133.32	4,381.32	4,644.20
Utilidad Antes de Impuestos	13,976.79	15,204.96	16,508.38	17,891.95	19,360.93	20,845.63	22,096.37	23,422.15	24,827.48	26,317.13
25% Impuesto a la Renta	3,494.20	3,801.24	4,127.10	4,472.99	4,840.23	5,211.41	5,524.09	5,855.54	6,206.87	6,579.28
Utilidad Después de Impuesto	10,482.59	11,403.72	12,381.29	13,418.96	14,520.70	15,634.22	16,572.28	17,566.61	18,620.61	19,737.85
<b>UTILIDAD NETA</b>	10,482.59	11,403.72	12,381.29	13,418.96	14,520.70	15,634.22	16,572.28	17,566.61	18,620.61	19,737.85

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán



### 3.13. BALANCE GENERAL PROYECTADO

**TABLA # 67**

ESTADO DE SITUACIÓN GENERAL PROYECTADO											
ACTIVOS											
<b>Activos Corrientes:</b>	175,508.52	184,283.95	193,498.15	203,173.06	213,331.71	226,131.61	239,699.51	254,081.48	269,326.37	285,485.95	
Bancos	45,878.02	48,171.92	50,580.52	53,109.55	55,765.02	59,110.93	62,657.58	66,417.04	70,402.06	74,626.18	
Inv. De Mercaderías	2,245.71	2,357.99	2,475.89	2,599.69	2,729.67	2,893.45	3,067.06	3,251.08	3,446.15	3,652.92	
Inv. De Matera Prima	125,904.43	132,199.65	138,809.64	145,750.12	153,037.62	162,219.88	171,953.07	182,270.26	193,206.47	204,798.86	
Materiales de Limpieza	371.16	389.72	409.20	429.66	451.15	478.22	506.91	537.32	569.56	603.74	
Utensilios de Limpieza	181.80	190.89	200.43	210.46	220.98	234.24	248.29	263.19	278.98	295.72	
Materiales de Oficina	927.40	973.77	1,022.46	1,073.58	1,127.26	1,194.90	1,266.59	1,342.59	1,423.14	1,508.53	
<b>Activos Fijos:</b>	11,050.07	11,602.57	12,182.70	12,791.84	13,431.43	14,237.31	15,091.55	15,997.05	16,956.87	17,974.28	
Muebles y Enseres	166.09	174.39	183.11	192.27	201.88	214.00	226.84	240.45	254.87	270.17	
Equipos de Computación	560.00	588.00	617.40	648.27	680.68	721.52	764.82	810.70	859.35	910.91	
Equipos de Oficina	7,202.66	7,562.79	7,940.93	8,337.98	8,754.88	9,280.17	9,836.98	10,427.20	11,052.83	11,716.00	
Equipos y Maquinarias	3,145.00	3,302.25	3,467.36	3,640.73	3,822.77	4,052.13	4,295.26	4,552.98	4,826.16	5,115.72	
Menaje	290.82	305.36	320.63	336.66	353.49	374.70	397.19	421.02	446.28	473.05	
Depreciación Acumulada	314.50	330.23	346.74	364.07	382.28	405.21	429.53	455.30	482.62	511.57	
<b>Otros Activos:</b>	71.52	75.10	78.85	82.79	86.93	92.15	97.68	103.54	109.75	116.34	
Gastos de Constitución	71.52	75.10	78.85	82.79	86.93	92.15	97.68	103.54	109.75	116.34	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>186,630.11</b>	<b>195,961.62</b>	<b>205,759.70</b>	<b>216,047.69</b>	<b>226,850.07</b>	<b>240,461.07</b>	<b>254,888.74</b>	<b>270,182.06</b>	<b>286,392.99</b>	<b>303,576.57</b>	



<b>PASIVOS</b>	35,088.43	29,444.20	23,321.66	16,690.63	9,477.56	7,679.97	8,140.77	8,629.21	9,146.97	9,695.78
<b>Pasivos Corrientes</b>	5,960.69	6,258.72	6,571.66	6,900.24	7,245.25	7,679.97	8,140.77	8,629.21	9,146.97	9,695.78
15% Utilidad Trabajadores por Pagar	2,466.49	2,589.82	2,719.31	2,855.27	2,998.04	3,177.92	3,368.59	3,570.71	3,784.95	4,012.05
Impuesto a la Renta por Pagar	3,494.20	3,668.91	3,852.35	4,044.97	4,247.22	4,502.05	4,772.17	5,058.50	5,362.02	5,683.74
<b>Pasivos a Largo Plazo:</b>	29,127.74	23,185.47	16,750.00	9,780.39	2,232.31	-	-	-	-	-
Préstamos	29,127.74	23,185.47	16,750.00	9,780.39	2,232.31					
<b>PATRIMONIO</b>	151,541.69	166,517.42	182,438.04	199,367.05	217,372.51	232,781.10	246,747.97	261,552.85	277,246.02	293,880.78
Capital Social	141,059.10	155,113.70	170,056.75	185,948.09	202,851.81	217,146.88	230,175.69	243,986.23	258,625.41	274,142.93
Utilidad Neta del Ejercicio	10,482.59	11,403.72	12,381.29	13,418.96	14,520.70	15,634.22	16,572.28	17,566.61	18,620.61	19,737.85
<b>TOTAL PASIVO Y PAT.</b>	186,630.11	195,961.62	205,759.70	216,047.69	226,850.07	240,461.07	254,888.74	270,182.06	286,392.99	303,576.57

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán



## CAPÍTULO 4

4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO
  - 4.1. CONSTRUCCIÓN DEL FLUJO DE FONDOS CON FINANCIAMIENTO
  - 4.2. CRITERIOS DE EVALUACIÓN
    - 4.2.1. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

**TABLA # 68**

	FLUJO DE CAJA PROYECTADO										
	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión	-46,760.00										
Utilidad Líquida		10,482.59	11,403.72	12,381.29	13,418.96	14,520.70	15,634.22	16,572.28	17,566.61	18,620.61	19,737.85
Depreciación		314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50
Amortización		5,942.26	6,435.47	6,969.61	7,548.08	8,174.57					
		4,854.83	5,282.75	5,726.17	6,185.38	6,660.62	7,159.48	7,686.78	8,248.11	8,841.11	9,463.35
<b>Total Flujo de Caja</b>	<b>-46,760.00</b>	<b>4,854.83</b>	<b>5,282.75</b>	<b>5,726.17</b>	<b>6,185.38</b>	<b>6,660.62</b>	<b>7,159.48</b>	<b>7,686.78</b>	<b>8,248.11</b>	<b>8,841.11</b>	<b>9,463.35</b>
Flujos de Caja Acumulados	-46,760.00	4,854.83	10,137.58	15,863.75	22,049.13	28,709.76	35,869.24	43,546.02	51,794.13	60,635.24	70,098.59
Suma de los flujos de caja	118,413.83										
Costo (Inversión del Proyecto)	-46,760.00										
Valor Actual Neto (VAN)	22,420.52										
Relación Costo Beneficio (C/B)	2.53										
Tasa Interna de Retorno (TIR %)	16%										
Período Real de Recuperación Años	6.12										
CPP	12%										

ELABORADO POR: Aura Torres Estupifán



La tasa interna de retorno de un proyecto de inversión, es aquella tasa de descuento que logra igualar el valor actual de la corriente de beneficios netos, con el valor actual de la corriente neta de costos, dicho de otra forma, es aquella tasa de descuento que logra que el VAN del proyecto sea cero.

En el presente proyecto la TIR es del 16% que frente a nuestra tasa de corte del 8% representa un resultado positivo, para hacer viable el proyecto.

El valor actual neto es uno de los métodos básicos que toma en cuenta la importancia de los flujos de efectivo en función del tiempo. Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento mínimo aceptable de la empresa, por debajo del cual los proyectos de inversión no deben efectuarse.

El valor actual neto es positivo, lo que quiere decir que los flujos generados por el proyecto y traídos al valor presente a una tasa de costo de capital del 12% cubre la inversión inicial y nos deja un saldo positivo de USD \$ 22,420.52

#### 4.2.2. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

**TABLA # 69**

<b>PERIODO DE RECUPERACION</b>		
<b>Año</b>	<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>FNC Acumulado</b>
0	-46,760.00	-46,760.00
1	4,854.83	-41,905.18
2	5,282.75	-36,622.42
3	5,726.17	-30,896.25
4	6,185.38	-24,710.87
5	6,660.62	-18,050.25
6	15,948.72	-2,101.52
7	16,886.78	14,785.26
8	17,881.11	32,666.37
9	18,935.11	51,601.48
10	20,052.35	71,653.83

ELABORADO POR: Aura Torres Estupiñán

$$\begin{aligned}
 \text{PRR} &= \text{Año anterior a la recuperación} + \frac{\text{Costo no recuperado}}{\text{Recuperación total}} \\
 \text{PRR} &= 6 + \frac{2,101.52}{16,886.78} \\
 \text{PRR} &= 6.12 \text{ Años}
 \end{aligned}$$

El proyecto de la Pastelería que estará ubicada en la ciudad de Esmeraldas, Provincia de Esmeraldas, tiene un periodo de recuperación de la inversión de 6.12 años, a partir de de este tiempo todos los ingresos netos representarán ganancias operativas; con una Relación Costo-Beneficio del 2,53%.

### 4.3. INDICES FINANCIEROS

#### LIQUIDEZ

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	Act. Corriente – Pas. Corriente	<b>169,547.84</b>
---------------------------	---------------------------------	-------------------

#### ACTIVIDAD

<b>ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL</b>	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Act. Total}}$	<b>0,55</b>
---------------------------------	---	-------------

Este índice indica que tengo \$0,55 en ventas sobre cada activo de mi Empresa.

#### ESTRUCTURA FINANCIERA

<b>APALANCAMIENTO</b>	-	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	<b>1,23</b>
-----------------------	---	---	-------------

En este índice nos damos cuenta que tenemos \$1,23 dólares en activo sobre cada unidad de mi patrimonio.

#### RENTABILIDAD

<b>MARGEN NETO EN VENTAS</b>	-	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	<b>0,10</b>
------------------------------	---	--	-------------

Significa que tengo \$ 0,10 Cts. de beneficio neto por cada unidad vendida.

<b>RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (ROE)</b>		$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	<b>0,07</b>
--	--	--	-------------

Tengo \$ 0,07 Cts. De beneficio neto por cada unidad monetaria de mi patrimonio.

<b>RENTABILIDAD DEL ACTIVO (ROA)</b>		$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Act. Total}}$	<b>0,06</b>
--------------------------------------	--	--	-------------

En la Rentabilidad del Activo mantengo \$ 0,06 Cts. De beneficio por unidad monetaria en mis Activos Totales.



#### 4.4. ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Para realizar el análisis de sensibilidad se ha establecido un aumento del 5% en las compras de materiales y una disminución del 5% en las ventas totales, en un escenario pesimista, con una tasa de costo de capital del 16.30%, considerada la tasa más alta del mercado en el tipo de crédito requerido. Se pudo obtener los siguientes resultados:

**TABLA # 70**

FLUJO DE CAJA PROYECTADO											
	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión	-46,866.92										
Utilidad Líquida		5,672.10	6,681.98	7,812.16	9,080.92	10,509.62	11,719.06	12,422.20	13,167.53	13,957.59	14,795.04
Depreciación		314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50	314.50
Amortización		4,954.62	5,825.38	6,849.17	8,052.88	9,468.14					
		1,031.97	1,171.10	1,277.50	1,342.54	1,355.97	12,033.56	12,736.70	13,482.03	14,272.09	15,109.54
<b>Total Flujo de Caja</b>	<b>-46,866.92</b>	<b>1,031.97</b>	<b>1,171.10</b>	<b>1,277.50</b>	<b>1,342.54</b>	<b>1,355.97</b>	<b>12,033.56</b>	<b>12,736.70</b>	<b>13,482.03</b>	<b>14,272.09</b>	<b>15,109.54</b>
Flujos de Caja Acumulados	-46,866.92	1,031.97	2,203.08	3,480.57	4,823.12	6,179.09	18,212.65	30,949.36	44,431.39	58,703.48	73,813.02
Suma de los flujos de caja	73,813.02										
Costo (Inversión del Proyecto)	-46,866.92										
Valor Actual Neto (VAN)	-19,440.06										
Relación Costo Beneficio (C/B)	1.57										
Tasa Interna de Retorno (TIR %)	6%										
Periodo Real de Recuperación Años	8.25										
CPP	12%										



**Análisis:**

En el presente proyecto la TIR es del 6% que frente a nuestra tasa de corte del 16.30% representa un resultado negativo.

El valor actual neto es negativo, lo que quiere decir que los flujos generados por el proyecto y traídos al valor presente a una tasa de costo de capital del 12% no cubre la inversión inicial y nos deja un saldo negativo de USD \$ -19,440.06 lo cual indica que no es factible realizar el proyecto por lo tanto se tendrá que buscar un costo de capital más bajo en el mercado.

**TABLA # 71**

<b>PERIODO DE RECUPERACION</b>		
Año	Flujo Neto de Caja	FNC Acumulado
0	-46,866.92	-46,866.92
1	1,031.97	-45,834.95
2	1,171.10	-44,663.85
3	1,277.50	-43,386.35
4	1,342.54	-42,043.80
5	1,355.97	-40,687.83
6	12,033.56	-28,654.27
7	12,736.70	-15,917.57
8	13,482.03	-2,435.53
9	14,272.09	11,836.55
10	15,109.54	26,946.10

<b>PRR=</b>	Año anterior a la recuperación	+	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black; width: 50%; text-align: center;">Costo no recuperado</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Recuperación total</td> <td></td> </tr> </table>	Costo no recuperado		Recuperación total	
Costo no recuperado							
Recuperación total							
<b>PRR=</b>	6	+	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black; width: 50%; text-align: center;">28,654.27</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">12,736.70</td> <td></td> </tr> </table>	28,654.27		12,736.70	
28,654.27							
12,736.70							
<b>PRR=</b>	<b>8,25</b>	<b>Años</b>					



## CAPITULO 5

### 5. ANALISIS DE IMPACTOS DEL PROYECTO

En el cuadro que se detalla a continuación se dará a conocer las huellas positivas o beneficios que el proyecto va a generar en los diferentes ámbitos, los mismos que para una mejor interpretación se los analiza sobre la base de matrices de impactos que tiene la siguiente estructura y metodología.

Para lograr una adecuada interpretación se estableció rango o niveles de impacto que van con valores numéricos desde menos 3 hasta más 3, de acuerdo a la siguiente tabla.

**TABLA # 72**

NIVEL DE IMPACTO	INTERPRETACIÓN
-3	Alto Negativo
-2	Mediano Negativo
-1	Bajo Negativo
0	No hay Impacto
1	Bajo Impacto
2	Medio Positivo
3	Alto Positivo

Se ha elaborado una matriz donde se ubica horizontalmente el rango de impactos establecidos en el cuadro anterior y verticalmente se colocaran una serie de indicadores que determinen el nivel de impacto asignando un valor para cada indicador, para luego realizar la sumatoria total que será dividida para el número de indicadores que nos permitirá encontrar el nivel de impacto.







**SITUACIÓN ÉTICA**

**TABLA # 75**

**NIVEL DE IMPACTOS**

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Valores Compartidos							X
Responsabilidad Laboral							X
Desarrollo de la Persona							X
<b>TOTAL</b>							<b>9</b>

$$\text{SITUACION ÉTICA} = \frac{E}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

$$\text{SITUACIÓN ÉTICA} = \frac{9}{3} = 3$$

**ANÁLISIS:**

El impacto ético que produce el proyecto es alto positivo, puesto que la empresa establecerá valores compartidos los cuales permitan que el personal que laborará en el proyecto se comprometa e involucre con las actividades que realizará en la empresa y además trabajen con entrega y entusiasmo.

Desde otro enfoque este impacto repercute de manera positiva en la ciudad ya que los productos que ofertará la pastelería sirven para fomentar la unión familiar y amistosa.



**SITUACIÓN ECOLÓGICA**

**TABLA # 76**

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTOS						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Creación de Ruido						X	
Contaminación con los Desechos						X	
Desarrollo Ambiental						X	
<b>TOTAL</b>						<b>6</b>	

$$\text{SITUACION ECOLÓGICA} = \frac{E}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

$$\text{SITUACIÓN ECOLÓGICA} = \frac{6}{3} = 2$$

**ANÁLISIS:**

El impacto ecológico que produce el proyecto es medio positivo, puesto que los procesos que se realizarán con los equipos industriales que serán utilizados para elaborar los pasteles ocasionarán un poco de ruido los cuales serán debidamente controlados, así como los desechos que se ocasionen en la pastelería tendrán su debido proceso para que no afecten al desarrollo ambiental y a la salud de las personas que habiten alrededor de la empresa.

## **6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **6.1. CONCLUSIONES**

- ❖ Según el estudio de mercado realizado existe un gran número de demandantes, puesto que indica que en la ciudad de Esmeraldas si existen consumidores para éste tipo de producto, por lo tanto al llegarse a implementar la pastelería tendría buena acogida.
- ❖ De acuerdo a la investigación de campo realizada a través de las encuestas se determino que las pastelerías existentes en la ciudad no satisfacen en su totalidad los gustos y preferencias de los clientes, en cuanto a productos y servicios.
- ❖ Además según el estudio técnico realizado existen en el medio todos los recursos necesarios para poner en funcionamiento el proyecto, tales como: Recursos Humanos, Materiales, Financieros y Tecnológicos.
- ❖ Mediante el desarrollo del estudio Económico y Financiero se puede concluir la factibilidad para creación de la Pastelería Ubicada en la ciudad de Esmeraldas, Provincia de Esmeraldas, habiendo analizado los indicadores financieros.

### **6.2. RECOMENDACIONES**

- ❖ Aprovechar el gran número de demandantes existentes en el mercado, implementando este proyecto en el mercado esmeraldeño.
- ❖ Emprender de manera correcta las estrategias de mercados establecidas en el Estudio Técnico, para captar con rapidez a los futuros clientes y poder satisfacer sus expectativas.
- ❖ Aprovechar la existencia de los recursos necesarios en el medio esmeraldeño para llevar a cabo la implementación del proyecto.



- ❖ Aumentar el mercado dirigiéndose a otros segmentos de mercado como son las: Instituciones Financieras, Hoteles, Colegios, etc.
- ❖ Expandir el negocio a otros cantones de la provincia en el futuro.
- ❖ Ofrecer variedades de sabores de pasteles acompañado de un excelente servicio para que los clientes potenciales tengan una opción más para escoger, y de esta manera aumentar la posibilidad de ingresos.
- ❖ Implementar el proyecto, puesto que desde el punto de vista financiero el proyecto es factible.



## BIBLIOGRAFÍA

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo 2001, Censo de Población y Vivienda.
- Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Empresa Tercerizadora de Servicios de Limpieza. Alexandra Palma - Nancy Kon. PUCE- Manabí 2004.
- Proyecto de Factibilidad "Creación de una Empresa de servicios de mudanza en la Ciudad de Esmeraldas". Biblioteca PUCSE. Ing. Flavio Quintana. Biblioteca PUCE- Esmeraldas 2010.
- Proyecto de Factibilidad "Creación de un Centro de Juegos electrónicos en la ciudad de Esmeraldas". Ing. Darío Cedeño. Biblioteca PUCE- Esmeraldas. 2010.
- MENDEZ, Álvarez, Carlos Eduardo, Metodología Diseño y desarrollo del proceso de investigación, Tercera edición, 2001.
- BACA, Urbina, Gabriel, Evaluación de proyectos, cuarta edición, 2001
- Nassir y Reinaldo Sapag Chaín. "El estudio de proyectos" en preparación y evaluación de proyectos. Capítulo I, págs. 1-9. Tercera edición, 1995. McGraw-Hill, Colombia.
- Rafael Decelis Contreras. "Presentación" en Evaluación de proyectos. Págs. VII- VIII. Primera Edición, 1994. Costa-Amic Editores, S.A., México.
- Constitución Política de la República del Ecuador.
- Derecho Notarial – Bernardo Pérez Fernández del Castillo. Sexta Edición – Editorial Porrúa, S.A. – México. 1993.
- Códigos y Leyes del Ecuador y sus respectivos Reglamentos.
- Código del trabajo 2009 (Reforma de Ley s/n R.O.-S 528 del 13 de Febrero del 2009).
- Evaluación Social de proyectos – Autor- Ernesto R. Fontaine.
- Gestión de Proyectos- Autor- Pablo Lledo- Gustavo Rivarole.
- Formulación y Evaluación de proyectos de Inversión – Autor Jorge Rosillo.
- Metodología Para El Trabajo de Grado (Tesis y proyectos)- Autor: Miguel Ángel Posso Yépez.
- [www.pasteleriasballester.com/](http://www.pasteleriasballester.com/)
- [www.pasteleria-mallorca.com/](http://www.pasteleria-mallorca.com/)
- [www.pastelerialarramendi.com/](http://www.pastelerialarramendi.com/)



- [www.suspirospastelerias.com/](http://www.suspirospastelerias.com/)
- [www.pasteleriaascaso.com/](http://www.pasteleriaascaso.com/)
- [www.amarillas.cl/los\\_mas\\_consultados/Pastelerias.htm](http://www.amarillas.cl/los_mas_consultados/Pastelerias.htm)
- [larioja.lanetro.com/pastelerias](http://larioja.lanetro.com/pastelerias) - 86k
- [www.dimetal.com](http://www.dimetal.com)
- <http://www.sri.gob.ec/sri/portal/content/documents.do?action=listDocuments&contentCode=356&typeCode=1&external=>
- <http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml#CONCEPTO>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Organigrama>
- <http://www.monografias.com/trabajos6/napro/napro.shtml#fun>
- <http://www.monografias.com/trabajos7/plane/plane.shtml>
- <http://www.monografias.com/trabajos7/gepla/gepla.shtml#misi>
- <http://www.monografias.com/trabajos52/valores-mision-vision/valores-mision-vision2.shtml>
- <http://www.monografias.com/trabajos53/inversion-economistas/inversion-economistas.shtml#aspec>
- <http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml#SEGMENT>
- <http://www.monografias.com/trabajos12/marketing/marketing2.shtml>
- <http://www.monografias.com/trabajos17/canales-distribucion/canales-distribucion.shtml#CONCEP>
- <http://www.monografias.com/trabajos63/manual-planificacion-estrategica/manual-planificacion-estrategica3.shtml>
- [http://www.monografias.com/trabajos28/posicionamiento/posicionamiento.shtml#\\_VENTAJAS\\_COMPETITIVAS](http://www.monografias.com/trabajos28/posicionamiento/posicionamiento.shtml#_VENTAJAS_COMPETITIVAS)
- <http://www.monografias.com/trabajos40/localizacion-planta/localizacion-planta2.shtml>

## GLOSARIO

- **Estudio de Factibilidad:** El estudio de factibilidad trata de determinar la rentabilidad de diferentes alternativas de diseño de un sistema de información.
- **Demanda:** Cantidad de bienes y servicios que el mercado necesita o solicita para satisfacer una necesidad específica a un precio determinado.
- **Oferta:** Cantidad de bienes o servicios que una cantidad específica de oferentes o productores están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.
- **Demanda Insatisfecha:** Cantidad de bienes o servicios que es posible que el mercado adquiera en años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún oferente actual podrá satisfacer si permanecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.
- **Bienes Sustitutos:** Bienes o servicios que pueden servir como sustitutos unos de otros.
- **Mercado:** Lugar en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a un determinado precio
- **Segmentación del Mercado:** Proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos.
- **Fuentes Primarias:** Son aquellas en las que la información se encuentra en su origen, y por lo tanto debe ser elaborada por primera vez y de forma específica.



- **Fuentes Secundarias:** Son aquellas que presentan información ya elaborada, o existente, que fue generada anteriormente con otra finalidad.
- **Investigación de Mercado:** Proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información, respecto a temas relacionados con la mercadotecnia, como: clientes, competidores y el mercado.
- **Población:** Grupo o serie de personas que viven en un área específica o que comparten características similares tales como: ocupación, edad, etc.
- **Muestra:** Parte de la población a estudiar que sirve para representarla.
- **Competencia:** Conjunto de empresas que ofrecen productos iguales o similares a los de nuestra empresa o producen bienes que sustituyen en el consumo a nuestros productos.
- **Competencia Directa:** Oferentes que comercializan productos o servicios iguales o similares.
- **Competencia Indirecta:** Oferentes que comercializan productos o servicios que pueden sustituir a otros.
- **Canales de Comercialización:** Medios de los cuales se vale la mercadotecnia, para hacer llegar los productos hasta el consumidor, en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos.
- **Estrategias de Mercadeo:** Acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado objetivo relacionado con el marketing.



- **Capacidad Instalada:** Cantidad máxima de bienes o servicios que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una empresa por unidad de tiempo, bajo condiciones tecnológicas dadas.
- **Capacidad Utilizada:** Proporción de la capacidad instalada de una empresa que se utiliza, o también se puede definir como parte de la capacidad para producir empleada.
- **Ventaja Competitiva:** Cualquier característica de la organización o marca que el público considera conveniente y distinta de las de la competencia.
- **Tamaño Óptimo:** Volumen de producción en el cual el costo de la unidad promedio es mínimo (depende de la asignación de costos generales del proyecto).
- **Localización Óptima:** Lugar para las instalaciones, que favorezca el desarrollo de las operaciones.
- **Manual de Procedimientos:** Documento que contiene la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, o de dos ó más de ellas.
- **Diagrama de Flujo:** Representación gráfica de un procedimiento o parte de este.
- **Proceso:** Conjunto de actividades sistematizadas que se realizan o tienen lugar con un fin.
- **Sociedad de Hecho:** La sociedad de hecho no tiene una instrumentación, ni se constituye bajo un tipo, sino que se trata de una mera unión de dos o más personas determinadas con el objetivo de explotar de manera común una actividad comercial.



- **Misión:** Es la razón de ser de la empresa considerando sobre todo la actividad del negocio.
- **Visión:** Representación de lo que creemos que el futuro debe ser para nuestra empresa a los ojos de nuestros clientes, trabajadores, proveedores, etc.
- **Inversión:** Incorporación al aparato productivo de bienes destinados a aumentar la capacidad global de la producción.
- **Inversión Fija:** Salida de dinero, que se efectúa en elementos tangibles que no son sujetos de transacciones corrientes o usuales, durante la vida útil del proyecto.
- **Inversión Diferida:** Salida de dinero durante la fase previa a la operación del proyecto, en bienes o servicios intangibles; es decir, inmateriales.
- **Capital de Trabajo:** Monto de recursos económicos que la empresa tiene destinado a cubrir las salidas de dinero necesarias para su operación.
- **Cronograma de Inversión:** Detalle de las inversiones que se realizarán desde que se toma la decisión de construir el proyecto hasta el final de su vida útil.
- **Depreciación:** Disminución del valor de un activo fijo, producido por el paso del tiempo, desgaste por uso, el desuso, insuficiencia técnica, obsolescencia u otros factores de carácter operativo, tecnológico, tributario, etc.
- **Amortización:** Anotación contable que permite imputar el monto de una inversión como gasto durante varios años.
- **Activo:** Bien o derecho que posee una persona física o jurídica que puede convertirse en liquidez, es decir, que se puede valorar en términos monetarios.



- **Activo Corriente:** Activos que no perduran en la empresa, sino que están destinados a ser comprados y vendidos a corto plazo (productos fabricados o con los que se comercia) o que se pueden convertir en liquidez de forma inmediata.
- **Activo Fijo:** Bien tangible convertible en liquidez pero no inmediatamente (instalaciones, maquinaria, etc.)
- **Activo Diferido:** Salidas de dinero que deben ser destinadas a gastos o costos de periodos futuros.
- **Pasivo:** Obligaciones totales de una empresa o persona con terceros, en el corto plazo o el largo plazo.
- **Pasivo Corriente:** Aquel que se ha adquirido con la finalidad de ser liquidados en un plazo de un año o menos.
- **Pasivo No Corriente:** Obligaciones que se adquieren para ser liquidados a un plazo mayor a un año.
- **Punto de Equilibrio:** Punto en donde el número de unidades producidas y vendidas genera ingresos para cubrir los costos y gastos en que se han incurrido para la producción y venta de la misma.
- **Costos Fijos:** Aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción.
- **Costos Variables:** Los costos que varían directamente con el nivel de actividad o producción de un negocio.



- **Presupuesto de Efectivo**: Pronóstico de las entradas y salidas de efectivo que diagnostica los faltantes y sobrantes futuros y, en consecuencia, obliga a planear la inversión de los sobrantes y la recuperación-obtención de los faltantes.
- **Estado de Resultado Proyectado**: Documento contable que muestra los resultados tentativos de las operaciones (utilidad, pérdida, remanente y excedente), preparado con el fin de mostrar una propuesta o una situación financiera futura probable.
- **Balance General Proyectado**: Estado contable que muestra cantidades tentativas, preparado con el fin de mostrar una propuesta o una situación financiera futura probable.
- **Flujo de Caja Proyectado**: Estado que muestra el movimiento de ingresos y egresos y la disponibilidad de fondos futuros.
- **Índices Financieros**: Números abstractos que representa el movimiento en conjunto de varios activos financieros que lo componen.
- **Valor Actual Neto (VAN)**: Suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto, deducido el valor de la inversión inicial.
- **Tasa Interna de Retorno (TIR)**: Tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto (V.A.N.) de una inversión sea igual a cero. (V.A.N. =0).
- **Análisis de Sensibilidad**: Herramienta que permite diseñar escenarios en los cuales podremos analizar posibles resultados de nuestro proyecto, cambiando los valores de sus variables y restricciones financieras y determinar el cómo esta afectan el resultado final.



# ANEXOS



# PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR

## SEDE ESMERALDAS



### FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y

### CONTABLES

### ENCUESTA

El objetivo de la presente encuesta es para recopilar información del mercado para determinar cuan factible es la implementación de una Pastelería ubicada en la ciudad de Esmeraldas, provincia de Esmeraldas; previo a la obtención del Título de Ingeniera Comercial Mención Productividad.

1) Le gustaría a Ud. consumir pasteles

SI

NO

2) ¿Qué opina sobre el servicio y los productos que brindan las pastelerías de la ciudad de Esmeraldas?

	MUY BUENO	BUENO	REGULAR	MALO
SERVICIO				
PRODUCTO				

3) ¿Con qué frecuencia consume Ud. pasteles en una pastelería?

1 vez al mes

2 veces al mes

4 veces al mes o más




**4) ¿Qué sabores de pasteles consume Ud. frecuentemente?**

Chocolate	<input type="text"/>	Piña	<input type="text"/>
Vainilla	<input type="text"/>	Frutilla	<input type="text"/>
Mixtos	<input type="text"/>	Otros _____	<input type="text"/>

**5) ¿En qué tipo de ocasiones Ud. compraría los productos de la pastelería?**

Matrimonios	<input type="text"/>	Bautizos	<input type="text"/>
Cumpleaños	<input type="text"/>	Baby Shower	<input type="text"/>
Graduaciones	<input type="text"/>	Otros	<input type="text"/>

Especifique \_\_\_\_\_

**6) Le gustaría que en la ciudad de Esmeraldas exista una pastelería que brinde el servicio de entrega a domicilio.**

SI  NO

**7) ¿Dónde le gustaría que esté ubicada la pastelería?**

Centro	<input type="text"/>	Palmas	<input type="text"/>
Sector Codesa	<input type="text"/>	Sector Tolita u otros	<input type="text"/> _____

**8) ¿Cómo le gustaría que sea el local de la pastelería?**

Lugar Abierto  Lugar Cerrado

**9) ¿Cuál es el ingreso familiar promedio mensual que percibe?**

\$200 - \$400	<input type="text"/>
\$401 - \$600	<input type="text"/>
\$601 – más de 800	<input type="text"/>



**10) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un pastel?**

De 1 libra \$10 - \$15

De 1 1/2 libras \$16 - \$20

De 2 libras \$ 21 - \$25

**11) ¿Qué factores son determinantes para usted en la implementación de una pastelería?**

Productos de calidad

Precios accesibles

Horarios flexibles

Servicios complementarios

**MUCHASGRACIAS....**



AURA TORRES E.

ENTREVISTA



La finalidad de ésta entrevista es recopilar información para realizar el estudio de Factibilidad para la Creación de una Pastelería ubicada en la ciudad de Esmeraldas, Provincia de Esmeraldas por este motivo le agradezco su cordial colaboración.

Nombre de la Empresa..... Telf.....

Dirección.....

- 1. ¿Cuánto tiempo tiene su negocio o cuando inició sus actividades?
2. ¿Cuántos pasteles y postres vende diariamente?
3. ¿Qué sabores de pasteles y postres vende diariamente?
4. ¿Qué otros productos o servicios usted brinda?
5. ¿Qué tipos de utensilios y equipos utilizan para elaborar los pasteles y postres?



6. ¿Cuántas personas trabajan con usted?

.....  
.....  
.....

7. ¿Cuál es el horario de atención?

.....  
.....  
.....

8. El local cuenta con todos los servicios básicos, las instalaciones son propias o arrendadas.

.....  
.....  
.....

9. ¿A qué mercado se dirige y cuáles son sus clientes potenciales?

.....  
.....  
.....

10. ¿Cómo se dan a conocer en el mercado, Radio, Tv, Hojas Volantes, Afiches, Anuncios, etc.?

.....  
.....  
.....

11. ¿Cómo los clientes solicitan servicio?

.....  
.....  
.....

12. Realiza algún tipo de descuentos o promociones en el servicio.

.....  
.....  
.....

13. ¿Cuál es el precio promedio de los pasteles y postres?

.....  
.....  
.....



14. La pastelería cuenta con un canal directo de comercialización o existen intermediarios.

.....  
.....  
.....

15. ¿Cuáles serían los meses o temporadas de mayores ventas en el año?

.....  
.....  
.....

**Propietario(a).....**



SISPE - Corporación Favorita C.A.

Página 1 de 2

CORPORACION FAVORITA C.A. - 543 MULTIPLAZA

Ruc: 1790016919001

COTIZACIÓN (Válida por 5 días)

No de Pedido: 543391030567891

Datos del Contacto:

CI/Pasaporte: 0802947002

Nombre: AURA TORRES ESTUPIÑAN

Teléfono: 2740241

Email:

Lugar y Fecha: ESMERALDAS, 2010-11-01 Elaborado en: 543 - MULTIPLAZA

Teléfono Local: 2710323

Administrador Local: Christian Mena M.

Nº	Código	Artículo	Cant.	Peso Kg.	V.Unit.	Tot.Iva	Iva Dsccto.	Tot. Neto
1	648054124916	CUCHILLOS SET 6PZS, UNID 12491, 12	1		6.92	6.92	I	6.92
2	7702001082131	AREQUIPE ALPINA, 500 g , 24	1		2.23	2.23	I	2.23
3	7750308806646	RALLADOR 4 SERVICIOS., UNID 991280301, 24	1		2.58	2.58	I	2.58
4	7801258300101	CORFRUIT PASAS, 400 g , 24	1		1.58	1.58	I	1.58
5	7861000151337	CORFRUIT ALMENDRAS, 200 g , 24	1		3.01	3.01	I	3.01
6	7861000163354	CORAGRO NUECES, 400 g , 24	1		7.48	7.48	I	7.48
7	7861001251012	NESTLE CHOC FAMILIAR, 200 g , 44	1		1.99	1.99	I	1.99
8	7861008900500	LEVAPAN COCO RALLADO, 500 g , 15	1		3.77	3.77	I	3.77
9	7861015120175	GUSTADINA MERM PINA, 600 g , 24	1		2.20	2.20	I	2.20
10	7861026510101	MILANO CHOCOLATE, 650 g , 12	1		2.36	2.36	I	2.36
11	7861026910512	CALDERO RECORTADO 16 CM., UNID UMCO, 6	1		4.46	4.46	I	4.46
12	7861026910536	CALDERO RECORTADO 20 CM., UNID UMCO, 6	1		6.46	6.46	I	6.46
13	7861026910543	CALDERO RECORTADO 22 CM., UNID UMCO, 6	1		8.00	8.00	I	8.00
14	7861042507628	AK.DURAZNOS, 820 g , 24	1		1.89	1.89	I	1.89
15	7861058209578	CONDE CRUZ TFO, 750 ml , 12	1		3.93	3.93	I	3.93
16	78915028396	CUCHILLO QUESO., UNID GT- 3114, 6	1		8.34	8.34	I	8.34
17	843956200298	COLADOR METALICO S, UNID SM100B8, 6	1		7.94	7.94	I	7.94

75.14

SUBTOTAL: 75.14  
 TARIFA 0%: 10.49  
 TARIFA 12%: 57.72  
 12% IVA: 6.93  
 COSTO FLETE: 0.00  
 TOTAL: 75.14

GRAN AKI  
MULTIPLAZA

NOTAS:

- Los artículos que están marcados con un (\*) no tienen suficiente stock.
- Le recordamos que el archivo del beneficiario debe tener la siguiente información:  
Cédula, nombre, teléfono, local o dirección de domicilio, fecha de entrega.

OBSERVACIONES:

- Para obtener el precio de Afiliado, debe presentar la Tarjeta de Afiliación (aplican restricciones).

<http://svr-lkftcty.supermaxi.corp:81/sispe/crearCotizacion.do>

01/11/2010



- 2.- Los precios anotados son de Afiliado \_\_\_ No Afiliado \_\_\_
- 3.- El pago podrá ser: Efectivo, Tarjeta de Crédito, Cheque, etc.
- 4.- Para el pago con cheque presentar la Tarjeta de Afiliación que deberá ser del titular de la cuenta corriente y el cheque a nombre de Supermaxi, Megamaxi o Corporación Favorita C.A. (aplican restricciones).
- 5.- En caso de efectuarse Retención a la fuente deberá registrarse a nombre de Corporación Favorita C.A.
- 6.- Si se va a requerir la factura debe canjearse la Nota de Venta, acercándose a Servicios al Cliente y presentar el RUC y la Razón Social.
- 7.- La confirmación del Cliente para surtir esta Proforma, debe ser con un mínimo de 72 Horas de anticipación.
- 8.- Al confirmar debe ser cancelado el valor total de la Proforma.
- 9.- La mercadería está sujeta a disponibilidad.
- 10.- Al confirmar el valor total de la proforma puede variar debido a un posible costo de flete si existen entregas a domicilio.
- 11.- Al confirmar el valor total de la proforma puede variar si existen artículos de peso variable ya que estos se reservan con el peso medio y en el momento de ser pesados puede variar el costo.
- 12.- Los precios serán ajustados a favor del cliente.

Firma y Sello: \_\_\_\_\_ Elaborado por: SUB-ADMINISTRADOR(A) DE ALMACEN MULTIPLAZA

<http://svr-lkftcty.supermaxi.corp:81/sispe/crearColizacion.do>

01/11/2010



**VACA GUEVARA LUIS ROBERTO**  
 ( DON JUANITO )  
 Dir.: Colón e Imbabura - Telf.: 062 451385  
 ESMERALDAS - ECUADOR

R.U.C.: 1803862679  
**PROFORMA**  
 N° 0000028  
 SRI : 1107973504

Cliente:	AURA TORRES ESTUPIÑAN	FECHA DE	MES	DIA	AÑO
C.I.:	0802947002	DESPACHO	8	5	2010
Dirección: ROCAFUERTE					
Cant	Descripción	Unidad	Total		
1	Quintal de Harina Super 4 x 110 lb		33,50	33,50	
1	Quintal de Azucar Granel		43,50	43,50	
1	Funda de Azucar Impalpable x 1 kg		3,50	3,50	
1	Balde de Mantequilla Bonella x 3 kg		9,00	9,00	
1	Libras de Polvo de Hornear		1,60	1,60	
1	Libras de Pasas		1,50	1,50	
1	Libras de Grajeas		1,30	1,30	
<b>SUMA TOTAL</b>			<b>93,90</b>		

\_\_\_\_\_  
 FIRMA AUTORIZADA



**K Centro K PICA** PROFORMA

Pacheco Eraso Maria Virginia  
 RUC: 1704261773001  
 Av. Bolívar y Av. Córdoba Telf: 2711-310  
 Esmeraldas - Ecuador Telf: 2711-310

RUC: 1704261773001 RUC/CI:

Sr. (es): Rosa G. Torres Estupinan

Direc: \_\_\_\_\_ fecha: 12/08/2010

Cant.	DESCRIPCION	P. Unit	V/Venta
12	buchartas	2.25	27.00
12	vasos	1.00	12.00
1	Switer		15.00
1	Cuchillo		7.20
1	Cuchillo		4.60
1	Baldes		3.25
6	Holdes	5.00	30.00
6	Holdes	3.75	22.50
6	Holdes	2.60	15.60
1	Escudador		7.20
1	Hazo con silbo tuberos		2.20

Original Client / Copia Entregue

RUC: 1704261773001  
 PACHICO ERASO MARIA VIRGINIA  
 INGENIERA COMERCIAL MENCION PRODUCTIVIDAD  
 Av. Bolívar y Av. Córdoba Telf: 2711-310  
 Esmeraldas - Ecuador Telf: 2711-310

Sub total 12%

Sub total 0%

Descuento

Sub total 393.35

IVA 12% 47.20

TOTAL \$ 440.55

Valla Santos José Ltda (SEMP&IMP) Telf: 06-2711945 Imp. del 01 al 000



**Taller ORTIZ** PROFORMA  
 Fabricación de Hornos y Cocinas Industriales  
 Ortiz Ortiz Héctor Jeodomiro 0000577  
 Establ. Malbeco y Diaz de Agosto Telf: 2721 051  
 ESMERALDAS - ECUADOR

RUC: 1500078777001 RUC/CI:

Sr. (es): Aura Francisca Torres Estupinán

Dirección: \_\_\_\_\_ Fecha: 09 / Sep / 2010

Cant.	DESCRIPCION	P. Unit.	VJ Venta
1	horno Industrial 10 plazas		1.200
1	bedidom para 25 litros		850
1	Utensilio refrigerante		1.300

Original Cliente / Copia Entero

Sub total 12%

Sub total 0%

Descuento

Sub total

IVA 12%

TOTAL \$ 3.350

Forma Autorizada Recibí Conforme  
 Imprenta SEMP&IMP : Telf: 08-2711985 / Imp. del 401 al 600





<b>supermercado SAN MARTIN</b>  <b>FEY LEON WALTER MANUEL</b> Dirección: Calderón 317 y Olmedo Teléfono: 2 712-314 Esmeraldas - Ecuador		<b>PROFORMA</b> 001 001 <b>0001999</b>	
		Autorización: SRI # 1107171804 R.U.C. 0800019010001	
FORMA DE PAGO EMBESA	DIA 5	MES V	AÑO 10

Cliente(es): Aura Torres Estuprñón  
 Dirección: \_\_\_\_\_  
 RUC/C.I.: 080294700 - 2 Guía de Remisión: \_\_\_\_\_

Cant.	DESCRIPCION	V. Unitario	V. TOTAL
1	Cubito de huevos	2,90	2,90
1	lb de Pasas	1,50	1,50
1	lb de Nuez	4,80	4,80
1	lb de fruta confitada	1,00	1,00
1	Manjar grande	1,60	1,60
1	Coco grande	1,70	1,70
1	Sobre de Chendilly	1,12	1,12
1	Pote de agua pequeña x24v	5,76	5,76
1	Pote de agua pequeña x24v	7,68	7,68
1	Pomo de Leche	6,00	6,00
1	Pote de Leche helado	7,68	7,68
			}

Original Adjunto Copia Estampada	Sub-Total \$ <b>41,74</b>
Recibí Conforme	Descuento \$ <b>—</b>
Firma Autorizada	IVA 12 % \$ <b>—</b>
(Logo and signature)	IVA 0% \$ <b>—</b>
(Footer text)	TOTAL \$ <b>41,74</b>



Supermercado SAN MARTIN

FEY LEON WALTER MANUEL

Dirección: Calderón 317 y Olmedo  
Teléfono: 2 712-314  
Esmeraldas - Ecuador

PROFORMA

001 0002000

Autorización: SRI # 1107171804  
R.U.C. 0800019010001

FECHA DE EMISIÓN	DÍA	MES	AÑO
	5	V	10

Cliente(es): Aura Torres Estuprán  
 Dirección: \_\_\_\_\_  
 RUC/C.I.: 080294700-2 Guía de Remisión: \_\_\_\_\_

Cant.	DESCRIPCION	V. Unitario	V. TOTAL
1	Pag de fondo de cocina	1,75	1,75
1	Galón de desinfectante	3,50	3,50
1	Leche de maní	1,60	1,60
1	Pinalón galón	3,15	3,15
1	Pag papel higiénico x12u	2,40	2,40
1	Detergente de 2kg	1,95	1,95
1	Tobera de platos cocina	0,48	0,48
1	Pag de jabón de lavador	1,50	1,50
1	1kg de otro galón	3,30	3,30
1	Crema	0,75	0,75
1	Toallas de cocina	1,00	1,00
			}

Original Adquiriente  
Copia Emisor

Recibí Conforme

Sub - Total \$ 19,09

Descuento \$ —

IVA 12 % \$ 2,29

IVA 0% \$ —

**TOTAL \$ 21,38**

Firma Autorizada

Vallejo Franco Ruth Elizabeth / Talleres Dúrcul / Aut. 1722 / Teléfono: 2723-170  
 RUC: 0800670853001 / E-Inpres. 07/2009 / V. Hasta 07/2010 del ISDI el 2000



COMDHOGAR S.A. - TODDHOGAR  
 TODDHOGAR ESMERALDAS  
 RUC. 1790746119001

Valor cobrado TOTAL: \$ 62.63  
 10% \$ 56,38

En los precios señalados anteriormente SI esta incluido el 12% de IVA.  
 COMDHOGAR S.A. es contribuyente especial, por lo tanto no corre retención sobre el 12% de IVA. Resol. 5368 del 02-JUN-95.  
 Adicionalmente concederemos el 10% de descuento con tarjeta SUPERMAXI ILIMITADA o EM PRESARIAL. SURASA, TODDHOGAR.  
 Esta proforma tiene validez por el tiempo de ocho días sujeta a inventario de almacén.

QUITO, 01 de Noviembre de 2010

DIR. PARROQUIA ROCAFUERTE  
 TELF. 2740241  
 SRTA. AURA TORRES ESTUPINAN  
 PRESENTE. =

Tenemos el agrado de cotizar la siguiente mercadería:

ELABORADO POR RUBEN ESTUPINAN  
 ADMINISTRADOR OSWALDO AGUILAR  
 TELEFONO 062711035-097270951  
 TODDHOGAR ESMERALDAS  
 HORA: 18:36

CODIGO	DESCRIPCION	REFERENCIA
CANT	V.U.DOL	V.TOT.DOL
7861032010189	0218 389 SOPORTE REDONDO MEDIANO DISK	HERRERA 810189
1	11.99	11.99
	30CM	
7861032010189	0218 419 SOPORTE GIRATORIO	HERRERA 810400
1	30.99	30.99
070896418258	0516 669 DECORADOR P/POSTRES WILSON	415-1-825
1	14.99	14.99
	BASICO	
8439562010189	2078 156 ESPATULA P/TORTA	ALLIANCE 77759
1	4.66	4.66

ORIGINAL





# COTIZACION

Fecha: 12/08/2010      Teléfono: 2740-241  
 Nombre: Aura Francisca Torres Estupinien      Céd. Ident. 080294700-2  
 Dirección/Trabajo: .....

PRECIOS INCLUYEN IVA			
Código	Modelo	Descripción	VR
	32 B	SA 32" San S...	\$ 990.
		Refrigerador General	\$ 230.
	241	STH 24000 Dly. General	\$ 1170.
	AP100	Motor Suzuki	\$ 1308.
TOTAL			\$ 3700.

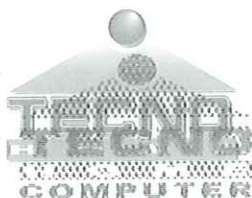
Observaciones: .....      Crédito Directo       Tarjeta de Crédito

Sucursal: .....      Vendedor: *Cel*

NOTA: PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO

\$	Cuota Inicial
\$	Saldo a financiar (1-2)
\$	% Interés
Ganguitas Mensuales \$	%
\$	Total a pagar (1+2+3+4)





Tecnohome

**PROFORMA**

Date	Estimate #
31/07/2010	21814

Name / Address
AURA TORRES ESTUPIÑAN C.I 0802947002 TELF

Mejia # 418 y Olmedo  
Esmeraldas,  
RUC:0891709528001  
Fono:062724035

Project

Description	Qty	Rate	Total	
COMPUTADOR PORTATIL HP PAVILION DV4-1225LA; CORE2 DUO 2.0GHZ T6400 12.5" PULGADAS- BLUETOOTH	1	1,232.14	1,232.14T	
IMPRESORA MULTIFUNCION CANON MP250; COPIADORA, ESCANER E IMPRESORA A COLOR Y NEGRO;11 PPM NEGRO/ 9 PPM COLOR; TECNOLOGIA 2PL;4800 DPI/PPM.	1	66.96	66.96T	
CARTUCHO CANON 210 NEGRO; PARA MP240/ MP250/MP260/ MP270/ MP480/ MP490/ MX320/ MX330	1	19.64	19.64T	
CARTUCHO CANON 211 COLOR; PARA MP240/ MP250/MP260/ MP270/ MP480/ MP490/ MX320/ MX330	1	24.55	24.55T	
TELEFONO FAX INALAMBIRICO PANASONIC KXFG2451 2.4GHZ UTILIZA PAPEL BOND ;IDENTIFICADOR DE LLAMADAS (3M)	1	191.96	191.96T	
<p><b>TECNOHOME</b> RUC/DIG: 0891709528001 <b>FIRMA AUTORIZADA</b></p>			Subtotal	\$1,535.25
			Sales Tax (12.0%)	\$184.23
			<b>Total</b>	<b>\$1,719.48</b>

Din: Mejia 418 y Olmedo Telf.: 06 272 4073 / 06 272 4035  
Esmeraldas - Ecuador



## JE COMPUTACION

Ruc: 1002062956001

Ing. Juan Padilla Lara

12 de octubre y 24 de mayo – Esmeraldas-Ecuador

Teléfonos: 062475179 099400170

Venta al por menor y mayor de equipos de computación, línea blanca, equipos de sonido, cámaras digitales, etc.

Proforma: 2011-03-0015

Esmeraldas, 18 de marzo de 2011

Señorita.-

Aura Francisca Torres Estupiñán

Presente:-

Estimada señorita:

A continuación me permito detallar el equipo de computación solicitado por usted:

MONITOR: LCD 16" AOC,

CASE COMBO AGARRADERA, TECLADO MULTIMEDIA- MOUSE OPTICO, PARLANTE

MB BIOSTAR G41-CHIP INTEL G41, VIDEO/SONIDO/RED,

CPU DUAL CORE E5300 3,0GHZ

MEMORIA DDR3 2GB PC1333,

DISCO DURO 500 GB SATA 7200RPM

DVD WRITER 22X

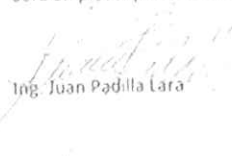
IMPRESORA CANNON MP-250 MULTIFUNCIONAL IMPRESORA, COPIA Y ESCANER

PRECIO DEL EQUIPO USD \$560

IVA INCLUIDO

VALIDEZ DE LA PROFORMA 15 DIAS

Sera un placer poderle servir

  
Ing. Juan Padilla Lara



Cotización No: 100013056

11/06/2010

Señor(a): TORRES AURA

Ciudad.

Por medio de la presente cotizo a Ud., lo siguiente:

Cantidad	Emp	Descripción	Detalle_Ex	PU	TasaDescuentr	Total
1	Unidad	ESTANTERIA 4 NIVELES 1.00X0.40X1.75		550	0	550
1	Unidad	CONGELADOR PANORAMICO 1 PUERTA pag 27 cat 2		655.2	0	655.2
1	Unidad	LICUAD IND/ 6 LTR./1/2H/110V/3500RPM		390.797	0	390.8
1	Unidad	JUGUERA REFRIGERADA 3 TANQUES/5 GALXTANQUE		1811	0	1811
1	Unidad	BATIDORA INDUSTRIAL PAG 16 CAT 3		640	0	640
1	Unidad	GUANTES DE ALGODON PARA COCINA		8.61	0	8.61
1	Unidad	GUANTES DE COCINA DE ALGODON		13.02	0	13.02
1	Unidad	ESPATULA PARA PASTELERIA 12", AI		20	0	20
1	Unidad	RAYADOR DE QUESO Y COCO		520.74	0	520.74
1	Unidad	BASC. PORCIONADORA/AI/10KG/		97.81	0	97.81
1	Unidad	COCINA 4 QUEMADORES NEGROS ALTA PRESION		875	0	875
1	Unidad	CEDAZO DOBLE MALLA REFORZ/DIAM.305CM/LONG.43.2		28.56	0	28.56
1	Unidad	CEDAZO CHINO, DIAM: 10" AI MALLA FINA		33.29	0	33.29

NOTA:

SUBTOTAL: 5644.03  
 DESCUENTO: 0  
 IMPUESTO: 677.28  
 TOTAL: 6321.31


Son

Seis Mil Trescientos Veinte y Uno 31/100 -----

La validez de la cotización es:  
 y los términos de pago son de

15 DIAS  
 Contado-efectivo





**IMPRESA Y PUBLICIDAD**

**grafic laser** **PROFORMA**

*da vida a tus imagenes..!*

**DIEGO VICENTE PALADINES GARRÓN**

Dir: Sucre 1122 y Rocafuerte / Telf: (06) 2724-337 / RUC: 1102956677001  
Email: grafic.laser@yahoo.es / Esmeraldas - Ecuador

0000085

Sr. (es): **Aura Torres** Rec:

Dirección:  Telf:

Fecha: 14/Novo/2011

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
1000	Volantes		60,00
50	Trípticos		90,00

*[Signature]*

AUTORIZADA

IMPRESA

DESCRIPCIÓN

VALOR

TOTAL

NOTA: Estos precios tienen una duración de 15 días a la fecha y el tiempo de entrega es según lo acordado.

"Dejar la publicidad por ahorrar dinero; es como dejar de caminar por ahorrar zapatos"

ESMERALDAS  
CUERPO DE BOMBEROS

**MINISTERIO DE BIENESTAR SOCIAL**  
DIRECCIÓN NACIONAL DE DEFENSA CONTRA INCENDIOS  
CUERPO DE BOMBEROS DE ESMERALDAS

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO PARA EL EJERCICIO DEL AÑO 2008

TARIFARIO APROBADO POR EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y DISCIPLINA

TIPOS DE LOCALES	VALORES A COBRARSE EN DOLARES		
	GRANDES	MEDIANO	PEQUEÑO
<b>ALMACENES</b>			
EQUIPOS DE SEGURIDAD	30	20	15
PLÁSTICOS	20	15	10
MUSICALES Y DISCOS	25	18	15
TEJIDOS Y CONFECCIONES	20	15	10
BAZAR Y ARTICULOS DE REGALOS	20	15	10
LIBRERÍAS Y PAPELERÍAS	25	18	15
EQUIPOS DE OFICINA	30	20	15
FERRETERÍAS	40	30	15
CALZADOS Y AFINES	40	20	15
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	50	30	20
MAQUINARIAS AGRICOLAS	60	40	25
INSUMOS AGRICOLAS Y AGROQUIMICOS	30	20	15
MUEBLES Y ELECTRODOMÉSTICOS	40	30	20
MOTORES Y RESPUESTOS AUTOMOTRICES	30	25	15
VENTA LUBRICANTES	25	20	15
VENTA DE LLANTAS	50	40	20
BOUTIQUE	30	20	15
GALERIAS	20	15	10
ALMACENES EN GENERAL	30	20	15
<b>TALLERES</b>			
COSTURAS Y CONFECCIONES	20	15	10
VIDRIOS Y AFINES	20	15	10
FOTOGRAFICOS	20	15	10
SERVICIOS AUTOMOTRICES	20	15	10
BICICLETAS Y MOTOS	15	10	8
RÓTULOS Y ANUNCIOS	15	10	8
VULCANIZADORAS	20	15	10
CARPINTERÍAS Y AFINES	20	15	10
COLCHONES	20	15	10
CALZADO, TAPICERIAS Y AFINES	15	10	8
MECANIZA AUTOMOTRIZ Y ELECTRICOS	20	15	10
ELÉCTRICO Y REFRIGERACIÓN	20	15	10
PANADERÍAS Y PASTELERÍAS	25	20	15
JOYERIA Y RELOGERIA	20	15	10
RADIO Y TELEVISIÓN	15	10	8
ASERRADEROS, DEPÓSITOS DE MADERA	40	30	20
TORNERÍA Y PRESIÓN	30	20	15
RADIADORES	15	10	8
ARREGLO DE ARMAS	15	10	8
PUBLICIDAD	15	10	8
TALLERES EN GENERAL	30	20	15
SERVICIOS Y TURISMO			
BELLEZA Y PELUQUERÍA	20	15	10





# Cuerpo de Bomberos de ESMERALDAS



Valor Pagado \$ .....

Departamento de Prevención de Incendios

## PERMISO DE FUNCIONAMIENTO N°. 01136

Nombre del Local.....RUC:.....

Cliente y Propietario.....Céd.:.....

Dirección.....Telf:.....

Conste por medio de la presente haber cancelado el **PERMISO DE FUNCIONAMIENTO** en esta Dependencia, de conformidad a lo que dispone el Artículo 35 de la Ley de Defensa contra incendios vigente, permiso que deberá ser renovado cada año.

NOTA: Los establecimientos de atención al público deberán proveerse del Equipo mínimo contra incendios.

**PERMISO VALIDO HASTA DICIEMBRE 31/2010** Esmeraldas, a.....de.....del 201....

*[Handwritten signature]*  
Primer Jefe

\_\_\_\_\_  
Área Financiera



Ilustre Municipalidad de Esmeraldas  
BOLIVAR Y 9 DE OCTUBRE TELEFONO: 2727-011  
ESMERALDAS - ECUADOR



ESPECIE VALORADA  
USD: \$ 1.00

SOLICITUD  
Nº 0009838

Fecha: 26 Agosto 2010, Esmeraldas

Senor: Dr. Lender Attoffuya  
DIRECTOR DE HIGIENE MUNICIPAL.  
Ciudad.-

De mi consideración:

Mediante la Presente Solicito: A Ud. autorice a quien correspondiera se me otorgue el permiso para la "CREACION DE UNA PASTELERIA "LAS DELICIAS DE KANÁ" UBICADA EN LA CIUDAD DE ESME- PALDAS, PROVINCIA DE ESMERALDAS".

De mi propiedad, ubicado en las calles

De la Parroquia:

Por la atención a lo presente reitero mis agradecimientos.

Auro Erazo S.

FIRMA CONTRIBUYENTE

C.I. 080294700-2.



**Artículo 1.- OBJETO DEL IMPUESTO.-** Establécese el impuesto de patentes municipales que se aplicará a todas las personas naturales o jurídicas, sociedades de hecho, nacional o extranjera que ejerzan habitualmente actividades comerciales, industriales, prestaciones de servicios, bancarias, financieras o cualquier actividad de orden económico en general dentro de la jurisdicción cantonal de Esmeraldas.

**Artículo 2.- SUJETOS PASIVOS.-** Están obligados a obtener la patente anual y por ende el pago del respectivo impuesto de patentes municipales para ejercer cualquier actividad descrita en el artículo 1º de esta ordenanza, las personas naturales, jurídicas y sociedades de hecho que operan en el cantón Esmeraldas, previa inscripción en el registro que se mantendrá en la Sección Rentas Municipales dentro de los treinta días del mes de enero de cada año.

**Artículo 3.- OBLIGACIONES DE LOS SUJETOS PASIVOS.-** Los sujetos pasivos del impuesto de patentes están obligados a cumplir con los deberes formales establecidos en el Código Tributario, en todo cuanto se relacione con este impuesto y específicamente con los siguientes:

- a) Inscribirse en el Catastro de Patentes que para la determinación de este impuesto llevará la Sección Rentas Municipal;
- b) Presentar la declaración total de activos y pasivos corrientes si están obligados a llevar contabilidad o el total de ingresos, según declaración fiscal del año inmediato anterior en el caso de que no estén obligados a llevar contabilidad;
- c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la actividad económica que ejerzan, de conformidad con las disposiciones pertinentes de la Ley de Régimen Tributario Interno;
- d) Facilitar que los funcionarios autorizados de la Administración Tributaria Municipal realicen las inspecciones o verificaciones tendientes al control de la determinación del impuesto de patentes municipales, exhibiendo las declaraciones, informes, libros, registros y documentos proporcionados para tales efectos y formular las declaraciones que les fueren solicitados; y,
- e) Concurrir, a las oficinas de la Administración Tributaria Municipal cuando su presencia sea requerida por autoridad competente.

**Art. 4.- DEL DOMICILIO TRIBUTARIO.-** Para todos los efectos tributarios relativos al impuesto de patentes municipales, se tendrá como domicilio:

- a) Para las personas naturales cualquier lugar ubicado dentro de la jurisdicción del cantón Esmeraldas, donde residen habitualmente o ejerzan sus actividades económicas;
- b) Para las personas jurídicas, el lugar señalado en el contrato social o en los respectivos estatutos; y en su defecto, cualquier lugar de la jurisdicción de ese cantón donde ejerzan sus actividades económicas;

c) Para sociedades de hecho, cualquier lugar de la jurisdicción del cantón Esmeraldas, donde funcionen sus negocios; y,

d) Las personas domiciliadas en el exterior, naturales o jurídicas que mantuvieren actividades dentro de la jurisdicción del cantón Esmeraldas y que por tanto son contribuyentes del impuesto de patentes municipales deberán nombrar su representante legal y fijar domicilio en el cantón Esmeraldas y comunicar del particular a la Administración Tributaria Municipal. Si omitieren tales deberes se tendrá como representantes a las personas que ejecutaren tales actividades.

**Artículo 5.- SUJETO ACTIVO DEL IMPUESTO.-** El sujeto activo de este impuesto es la Municipalidad de Esmeraldas, dentro de los límites de su jurisdicción.

**Artículo 6.- PLAZO PARA OBTENER LA PATENTE.-** Para ejercer una actividad comercial, industrial, prestación de servicios, bancarias, financieras o cualquier actividad de orden económico en general, dentro de la jurisdicción del cantón Esmeraldas, se requiere obtener las respectivas patentes.

Dichas patentes se deberán obtener de los treinta días contados a partir desde la iniciación de las actividades y su vencimiento será el 30 de diciembre de cada año. La renovación de las patentes se las realizará dentro de los 31 días del mes de enero de todos los años.

**Artículo 7.- DEL REGISTRO DE CATASTRO DEL IMPUESTO DE PATENTES.-** La Oficina de Rentas Municipales llevará el catastro de patentes, el mismo que contendrá los siguientes datos básicos proporcionados por el sujeto pasivo de acuerdo con su declaración del capital o su contabilidad:

- a) Número de orden asignado al contribuyente;
- b) Nombre del contribuyente y razón social;
- c) Número de la cédula de ciudadanía o del RUC;
- d) Número de la patente anual;
- e) Domicilio del contribuyente: calle, No., etc.;
- f) Clase de establecimiento o actividad;
- g) Ubicación del establecimiento: calle, No., etc.;
- h) Total de activos y pasivos corrientes o total de ingresos, según declaración fiscal del año inmediato anterior, según estén o no obligados a llevar contabilidad;
- i) Valor de la patente anual;
- j) Valor del impuesto mensual resultante de la aplicación de la respectiva alícuota impositiva sobre la base imponible;
- k) Valor del impuesto anual (mensual por 12); y,
- l) Total del impuesto de patentes, resultante de la suma del literal i), más el literal k).



Todo aumento de capital, cambio de domicilio, cambio de denominación o transmisión de dominio del establecimiento deberá ser notificado por el contribuyente al Director Financiero o a quien haga sus veces, para que disponga la anotación correspondiente.

**Art. 8.- BASE IMPONIBLE PARA EL COBRO DE PATENTES Y ACTIVO TOTAL.-** Para el cálculo del cobro de patentes y activos la base del impuesto será la siguiente:

- a) Para las personas naturales o jurídicas y para las sociedades de hecho, que estén obligadas a llevar contabilidad, la base del impuesto será el total del activo del año inmediato anterior, menos el pasivo corriente, a cuyo efecto deberán entregar una copia del balance general presentado en los organismos de control;
- b) Para las personas naturales o jurídicas y sociedades de hecho que no estén obligadas a llevar contabilidad, la base del impuesto será el total del ingreso de acuerdo a la declaración fiscal del año inmediato anterior, para tal efecto, deberán entregar una copia a la Jefatura de Rentas de la Ilustre Municipalidad de Esmeraldas sujeta a revisión por las secciones correspondientes;
- c) Para las personas naturales o jurídicas, sociedades de hecho, que tengan sus casas matrices en el cantón Esmeraldas, sucursales, agencias y en otros lugares del

pais; y también para las sucursales o agencias que funcionen en el cantón con casas matrices en otros lugares, el impuesto se calculará en proporción a los activos de cada jurisdicción; y,

- d) Para las instituciones bancarias y financieras que estén controladas por la Superintendencia de Bancos sean matrices o sucursales, la base del impuesto, será el saldo de su cartera local al 31 de diciembre del año inmediato anterior. Según el informe presentado a la Superintendencia de Bancos

Las declaraciones se presentarán en el Departamento Financiero Municipal, las mismas que serán verificadas por el Director Financiero y el jefe de Rentas del Municipio de Esmeraldas.

**Art. 9.- CUANTIA DE LOS DERECHOS DE PATENTES ANUAL.-** La cuantía de los derechos de patentes anual será de \$ 0,01 un centavo de dólar americano

**Art. 10.- CUANTIA DEL IMPUESTO DE PATENTES MENSUAL.-** Independientemente de la patente anual, las personas naturales o jurídicas, sociedades de hecho, los establecimientos comerciales, industriales y negocios en general, que operen dentro de la jurisdicción del cantón Esmeraldas, pagarán el impuesto mensual de patentes, calculando sobre la base imponible, de acuerdo con la siguiente tabla:

FRACCION BASICA	HASTA	IMPUESTO FRACCION BASICA	IMPUESTO FRACCION EXCEDENTE	IMPUESTO MENSUAL MAXIMO	IMP. ANUAL	VALOR TOTAL MAXIMO
00	500		0,15%	6,00	0,01	7,00
501	1.500	0,50	0,08%	15,60	0,01	16,60
1.501	5.000	1,30	0,06%	30,80	0,01	31,80
5.001	10.000	3,40	0,04%	64,80	0,01	65,80
10.001	24.000	5,40	0,03%	115,20	0,01	116,20
24.001	en adelante	9,60	0,02%		0,01	

**Art. 11.- REBAJAS.-** Cuando un negocio demuestre haber sufrido pérdidas conforme a declaración aceptada por el Ministro de Finanzas, o por fiscalización efectuada por dicho Ministerio o por la Municipalidad del Cantón Esmeraldas, el impuesto se reducirá a la mitad. La reducción será hasta la tercera parte, si se demostrare un descenso en la utilidad de más del cincuenta por ciento en relación con el promedio obtenido en los tres años inmediatos anteriores.

**Art. 12.- EXENCIONES.-** Estarán exento del pago de este impuesto únicamente los artesanos calificados como tales por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

**Art. 13.- INTERESES A CARGO DEL SUJETO PASIVO.-** Los contribuyentes que no satisfagan dentro del plazo establecido la cancelación del impuesto, causarán el interés anual equivalente al máximo convencional permitido por la ley, desde la fecha de exigibilidad de la obligación tributaria hasta su extinción, calculado de acuerdo a los

tipos de interés vigentes en los correspondientes períodos conforme a lo dispuesto en el Art. 20 del Código Tributario. Los intereses se cobrarán juntos a la obligación tributaria.

**Art. 14.- DE LOS RECLAMOS.-** En casos de errores en la determinación del impuesto, el contribuyente tiene derecho a solicitar al Director Financiero o quien haga sus veces la revisión del proceso de determinación y por ende la rectificación de la cuantía del impuesto a que hubiere lugar, también podrá solicitar la exclusión de su nombre en el registro de contribuyente de este impuesto, en los casos de un cese o cierre definitivo del negocio.

**Art. 15.- MULTAS.-** La falta de inscripción, la declaración fraudulenta así como la falta de información sobre aumento de capital, cambio de domicilio, cambio de denominación o transmisión del establecimiento, serán sancionados con una multa equivalente a 10 salarios mínimos vitales vigentes por el Director Financiero o quien haga sus veces, sin perjuicio del cobro del tributo a que hubiere lugar.



**FASTOURVIPA S. A.**  
**REPRESENTANTE: ZAMBRANO FALCONES HIGOR HORACIO**  
 R.U.C. N° 0891729219001

**ESTADO DE SITUACION GENERAL**

FECHA DE ELABORACION: 19 - 08 - 2010

FECHA DE CORTE: 31 - 07 - 2010

EN DOLARES

<b>A C T I V O S</b>		<b>P A S I V O S</b>			
CAJA-BANCO	\$	75,20	CUENTAS POR PAGAR	\$	-
CUENTAS POR COBRAR	\$	-			
INVENTARIOS	\$	-	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$</b>	<b>-</b>
MUEBLES DE OFICINA	\$	360,00			
DEPREC. ACUM. MUEBLES	\$	54,00	<b>C A P I T A L</b>	<b>\$</b>	<b>800,00</b>
PAQUETE INFORMATICO	\$	700,00	ACCIONES	\$	800,00
DEPREC. ACUM. PAQUETE	\$	200,00			
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$	-	<b>P A T R I M O N I O</b>	<b>\$</b>	<b>81,20</b>
DEPREC. ACUM. MAQUINARIA	\$	-	<b>TOTAL CAPITAL</b>	<b>\$</b>	<b>881,20</b>
HERAMIENTAS Y ACCESORIOS	\$	-			
DEPREC. ACUM. HERRAMIENTAS	\$	-			
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$</b>	<b>881,20</b>	<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>	<b>\$</b>	<b>881,20</b>

  
 Higor Horacio Zambrano Falcones  
 GERENTE

  
 Lcdo. Mario J. Bedoya Vaca  
 REG. CPA N° 27355

  
 Lcdo. Mario J. Bedoya Vaca  
 REPRESENTANTE CPA N° 27355  
**CONASER**  
 CONTABILIDAD Y ASESORAMIENTO  
 ESMERALDAS ECUADOR

 "CON-ASER"



Debe realizar el depósito en el Banco Nacional de Fomento  
Cte. Cte No. 0090104027 R.U.C - Código 1.90.4.99  
a nombre de la DIRECCION PROVINCIAL DE SALUD DE  
ESMERALDAS.  
Una vez realizado el depósito traer la siguiente documentación  
para la obtención del permiso de funcionamiento del  
año 2010

- Papeleta de depósito (original y 3 copias) 11.52
- 2 copias de la cédula de ciudadanía del representante legal.
- 2 copias del RUC 34
- 2 copias del permiso de funcionamiento del año 2009
- 1 copia del certificado de salud de cada empleado

**NOTA:** El certificado de salud debe comprarlo en el departamento de Tesorería de la Dirección Provincial de Salud  
En caso de Farmacias adjuntar licencia del Instituto Nacional de Higiene.

*Cecilia Ospina*

EXAMENES PARA TARJETAS DE SALUD

- COPROPARASITARIO
- V.D.R.L.
- REACCION DE WIDALL