



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS GESTIÓN

EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL

TÍTULO DE INGENIERAS COMERCIALES

TEMA:

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA
PANIFICADORA EN LA PARROQUIA SAN SIMÓN, CANTÓN
GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2013.**

AUTORAS

EVELYN ADRIANA TONATO ORTEGA

VILMA ESTHER CHIMBO AREVALO

DIRECTOR

ING. MARLON GARCÍA

PARES ACADÉMICOS

ING. ARTURO ROJAS

LIC. ENRIQUE GARCÍA

GUARANDA, ECUADOR

2014

I. DEDICATORIA

Al señor creador ya que con sus bendiciones me ha brindado la sabiduría y guiar por un buen camino permitiendo ser un ejemplo para mi familia.

En especial a mi hijita amada Arianna Alejandra por haberme dado fuerza, valor y perseverancia de continuar con mi estudio profesional.

A mi padre Guillermo Chimbo Yallico y mi madre María Transito Arevalo Chimbolema por inculcarme buenas costumbres y por haberme apoyado durante mi vida estudiantil, a mis hermanos por brindarme su apoyo incondicional a pesar de las dificultades presentadas, siempre me han demostrado su interés.

VILMA

A Dios por haberme dado la vida, por ser quien siempre me acompañó en cada momento, por ser mi pilar, mi guía, y por darme fuerzas para seguir adelante enseñándome siempre a vencer las dificultades.

A mi madre Yolanda, por ser el pilar más importante, por todos sus sacrificios realizados, por demostrarme siempre su amor, comprensión, cariño y apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida, y darme siempre sus consejos, a toda mi familia por brindarme siempre su apoyo y afecto incondicional.

A mis amigas más cercanas por ser tan especiales conmigo, por su amistad, apoyo, ánimo y compañía, gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

EVELYN

II. AGRADECIMIENTO

Al señor creador por guiarnos por un buen camino, un agradecimiento inmenso a mi hija por ser motivo más para luchar y seguir adelante demostrando mi humildad y honradez.

A nuestros padres por habernos dado la vida e inculcarnos buenas costumbres, a nuestros hermanos y amigos que siempre han estado a nuestro lado cuando más lo necesitamos dándome sus sabios y oportunos consejos durante nuestra vida.

Un agradecimiento inmenso a la Universidad Estatal de Bolívar por abrirnos las puertas y permitir cumplir con nuestras promesas, al Director del trabajo de grado Ing. Marlon García quien con su sabiduría, paciencia y su valioso tiempo nos guio a realizar de una mejor manera el trabajo de grado, a nuestros pares Lic. Enrique García y al Ing. Arturo Rojas quien con sus conocimientos y valioso tiempo nos orientaron a realizar correctamente nuestro trabajo.

VILMA y EVELYN

III. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

CERTIFICO:

En calidad de Director del trabajo de graduación **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA PANIFICADORA EN LA PARROQUIA SAN SIMÓN, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2013.”**, autoría de las Srtas. Vilma Esther Chimbo Arevalo y Evelyn Adriana Tonato Ortega egresadas de la carrera de Ingeniería Comercial, ha sido elaborado bajo los lineamientos y disposiciones reglamentarias establecidas por la Facultad de Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática, pudiendo continuar con los demás trámites legales para su defensa.

Guaranda, 04 de Junio del 2014



ING. MARLON GARCÍA
DIRECTOR

IV. AUTORÍA NOTIFICADA

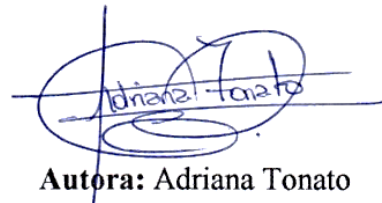
Las autoras: Chimbo Arevalo Vilma Esther y Tonato Ortega Evelyn Adriana, declaramos bajo juramento que el trabajo denominado **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA PANIFICADORA EN LA PARROQUIA SAN SIMÓN, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2013.”** es de nuestra autoría; que no ha sido presentado previamente para ningún grado o calificación profesional y que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración sedemos nuestros derechos de Propiedad Intelectual Correspondiente a este trabajo; a la Universidad Estatal de Bolívar, según lo establecido por la ley de la Propiedad Intelectual, por la Normativa Institucional Vigente.



Autora: Vilma Chimbo

C.I: 020204862-5



Autora: Adriana Tonato

C.I: 020213093-6

NOTARIA PRIMERA DEL CANTÓN GUARANDA

Código numérico secuencial: 2014-2-01-01-P002808

Factura número: 000003672

ESCRITURA PÚBLICA

DECLARACION JURADA

Señoritas VILMA ESTHER CHIMBO ARÉVALO y EVELYN ADRIANA TONATO ORTEGA

En la ciudad de Guaranda, Capital de la Provincia de Bolívar, República del Ecuador, hoy día MIÉRCOLES, DIEZ DE JUNIO DE DOS MIL CATORCE, ante mí, Doctor GUIDO FABIAN FIERRO BARRAGAN, NOTARIO PÚBLICO PRIMERO DEL CANTÓN GUARANDA, comparecen las señoritas VILMA ESTHER CHIMBO ARÉVALO y EVELYN ADRIANA TONATO ORTEGA. Las comparecientes son de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, de estado civiles, solteras, capaces de contraer obligaciones, domiciliadas en esta ciudad y Cantón, a quien de conocerles doy fe, en virtud de haberme exhibido sus cédulas de ciudadanía y papeletas de votación cuyas copias adjunto a esta escritura. Advertidas por mí el Notario de los efectos y resultados de esta escritura, así como examinados en forma separada, de que comparece al otorgamiento de la misma sin coacción, amenazas, temor reverencial, ni promesa o seducción, juramentadas en debida forma, prevenidas de la gravedad del juramento, de las penas de perjurio y de la obligación que tienen de decir la verdad con claridad y exactitud, bajo juramento declaran lo siguiente: "Previo a la obtención del Título de Ingenieras Comerciales, manifiestan que los criterios e ideas emitidas en el presente trabajo de investigación titulado "PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA PANIFICADORA EN LA PARROQUIA SAN SIMÓN, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2013", son de nuestra exclusiva responsabilidad en calidad de autoras. Es todo cuanto puedo decir en honor a la verdad." (Hasta aquí la declaración juramentada rendida por la compareciente, la misma que queda elevada a escritura pública con todo el valor legal). Para el otorgamiento de esta escritura pública se observaron todos los preceptos legales del caso; y leída que le fue a la compareciente íntegramente por mí el Notario, se ratifica en todo su contenido y firma conmigo en unidad de acto. Incorporo esta escritura pública al protocolo de instrumentos públicos, a mi cargo. De todo lo cual doy fe.-

Doctor Guido Fabián Fierro Barragán
Dir: 10 de Agosto y Eloy Alfaro

COPIA FOTOSTÁTICA
NOTARIO PÚBLICO
GUARANDA ECUADOR

Dr. Guido Fierro Barragán
NOTARIO PÚBLICO 1ro.
GUARANDA ECUADOR

NOTARIA PRIMERA DEL CANTÓN GUARANDA

Señorita Vilma Esther Chimbo Arévalo

Señorita Evelyn Adriana Tonato Ortega

DOY FE: Que esta copia fotostática
ES EXACTA A SU ORIGEN.
que me fue exhibido.

Guaranda, de Junio del 2014

Dr. Guido Fierro Barragán
NOTARIO PÚBLICO 1ro. DEL CANTÓN GUARANDA

Doctor Guido Fabián Fierro Barragán

NOTARIO PÚBLICO PRIMERO DEL CANTÓN GUARANDA

Doctor Guido Fabián Fierro Barragán
Dir: 10 de Agosto y Eloy Alfaro

V. TABLA DE CONTENIDO

Contenido

I. DEDICATORIA	I
II. AGRADECIMIENTO	II
III. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR	III
IV. AUTORÍA NOTIFICADA	IV
V. TABLA DE CONTENIDO.....	V
VI. LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS	VIII
VII. LISTA DE ANEXOS.....	IX
VIII. RESUMEN EJECUTIVO.....	X
IX. INTRODUCCIÓN	XII
CAPÍTULO I.....	1
1.1. TEMA:	1
1.2. ANTECEDENTES	1
1.3. JUSTIFICACIÓN	4
1.4. OBJETIVOS	6
1.4.1. Objetivo General.....	6
1.4.2. Objetivos Específicos	6
1.5. MARCO TEÓRICO.....	7
1.5.1 MARCO GEOREFENCIAL.....	7
1.6. METODOLOGÍA	8
1.6.1. MÉTODOS	8
1.6.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	8
1.6.4. UNIVERSO YMUESTRA	10
1.6.4.1. Universo	10
1.6.4.2. Muestra.....	10
1.7. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	12
CAPÍTULO II	13
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	13
CONCLUSIONES	22
RECOMENDACIONES	23
CAPÍTULO III.....	24

3.1. ESTUDIO DE MERCADO	24
3.1.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO.....	24
3.1.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES	25
3.1.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA Y PROYECCIONES	27
3.1.3.1. PROYECCIÓN DE LA OFERTA	28
3.1.3.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA	29
3.1.4. ANÁLISIS DE PRECIOS.....	30
3.1.5. ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN.....	31
3.2. ESTUDIO TÉCNICO	32
3.2.1. TAMAÑO	32
3.2.2. LOCALIZACIÓN	32
3.2.2.1. Macro localización.....	32
3.2.2.2. Micro Localización	32
3.2.2.3. MÉTODO CUALITATIVO DE LA LOCALIZACIÓN	33
3.2.3.2. Diagrama de Bloque del Proceso Productivo.....	40
3.2.3.3. Diagrama de Flujo del Proceso Productivo.....	41
3.2.4. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	42
3.2.5. REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA Y EQUIPOS	42
3.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y ORGANIZACIONAL	45
3.3.1. NOMBRE DE LA EMPRESA.....	45
3.3.2. ACCIONISTAS	45
3.3.2.1. APORTES	45
3.3.3. GIRO	45
3.3.3.1. SLOGAN.....	45
3.3.3.2. LOGOTIPO.....	46
3.3.4. CUADRO DIRECTIVO	46
3.3.5. ORGÁNICO ESTRUCTURAL.....	47
3.3.6. ORGÁNICO FUNCIONAL.....	47
3.4. ESTUDIO FINANCIERO	49
3.4.1. Costos.....	49
3.4.2. INVERSIONES.....	51
3.4.2.1. Inversión Fija Tangible	51
3.4.2.2. Inversión Fija Intangible	51

3.4.2.3. Capital de Trabajo	51
3.4.3. FINANCIAMIENTO	52
3.4.3.1. REEMBOLSO DE LA DEUDA.....	53
3.4.4. DEPRECIACIONES.....	54
3.4.5. AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES	57
3.4.6. ESTRUCTURA DE COSTOS	58
3.4.7. INGRESOS	59
3.4.8. PUNTO DE EQUILIBRIO	59
3.4.9. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	62
3.4.10. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	63
3.4.11. FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO PROYECTADOS.....	64
CAPÍTULO IV.....	65
EVALUACIÓN FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL	65
4.1. EVALUACIÓN FINANCIERA	65
4.1.1. TASA DE RENDIMIENTOS ECONÓMICA MÍNIMA ACEPTABLE (TREMA).....	65
4.1.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	66
4.1.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	67
4.1.4. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)	68
4.1.5. RELACIÓN BENEFICIO/COSTO RB/C	68
4.1.6. ÍNDICES FINANCIEROS.....	70
4.2. EVALUACIÓN SOCIAL	72
4.3. EVALUACIÓN AMBIENTAL.....	73
CONCLUSIONES	74
RECOMENDACIONES	75
BIBLIOGRAFÍA.....	76
A N E X O S	78

VI. LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

1. Cuadro 1 y Gráfico 1.....	13
2. Cuadro 2 y Gráfico 2.....	14
3. Cuadro 3 y Gráfico3.....	15
4. Cuadro 4 y Gráfico 4.....	16
5. Cuadro 5 y Gráfico 5.....	17
6. Cuadro 6 y Gráfico 6.....	18
7. Cuadro 7 y Gráfico 7.....	19
8. Cuadro 8 y Gráfico 8.....	20
9. Cuadro 9 y Gráfico 9.....	21

VII. LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Formato de Encuestas.....	78
Anexo 2. Distribución de la Planta	80
Anexo 3. Análisis de la Demanda	81
ANEXO 4 COSTO TOTAL	82
Anexo 15.1. Materia Prima	82
Anexo 15.2. Mano de Obra Directa	82
Anexo 15.3. Servicios Básicos	82
Anexo 15.4. Mantenimiento.....	82
Anexo 15.5. Sueldos y Salarios Administrador	83
Anexo 15.6. Utiles de Oficina.....	83
Anexo 15.7. Sueldos y Salarios Vendedor.....	83
Anexo 15.8. Utiles de Aseo.....	83
Anexo 15.9. Publicidad.....	84
Anexo 15.10. Combustible.....	84
ANEXO INVERSIÓN TOTAL.....	85
Anexo 17.1. Construcción.....	85
Anexo 17.2. Vehículo	85
Anexo 17.3. Gastos de Constitución	85
Anexo 17.4. Materia Prima	85
Anexo 17.5. Mano de Obra Directa	86
Anexo 17.6. Costos de Administración.....	86
Anexo 17.7. Costo de Venta	86
Anexo 5 Fotos de las Encuestas	87

VIII. RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se realizó debido a que en la Parroquia de San Simón no existen panificadoras que puedan abastecer la demanda de los habitantes, en vista de que solamente existen dos tiendas de abastos que cumple la función de panadería.

En la actualidad las personas tienen la accesibilidad de adquirir y consumir productos derivados de la harina de trigo pero de manera muy limitada, con ninguna o muy poca opción en cuanto a variedad en sabores y formas.

El presente proyecto consiste en recopilar, analizar, cuantificar y proyectar el porcentaje de la demanda que se pretende cubrir con el proyecto, determinando la factibilidad del mismo y verificar las verdaderas posibilidades de éste en los distintos mercados en que participa.

Además tiene un alto grado de importancia ya que promueve al desarrollo de la actividad empresarial, siendo éste un beneficio económico, el mismo que generará más fuentes de empleo a la población.

Para el estudio de mercado se realizó la observación directa no estructurada y se utilizó una herramienta que es la encuesta, que fue dirigida a los habitantes de la Parroquia San Simón, Cantón Guaranda Provincia Bolívar y se determinó la oferta y la demanda actual del mercado con la finalidad de determinar el nivel de factibilidad para la “CREACIÓN DE UNA PANIFICADORA EN LA PARROQUIA SAN SIMÓN, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR AÑO 2013.”

En el estudio técnico se determinó el tamaño del proyecto que va ser cubierta con la creación de una panificadora que se tiene previsto construir de 10m² de largo y 8m² de ancho la misma que se distribuirá se la siguiente manera: 6m² será para la bodega, 4m² para el área de administrativa, 5m² para el área de producción, 5m² para el área de atención al cliente y los 4m² será para el baño, además se analizó la ingeniería por procesos para la producción del pan y finalmente el estudio organizacional correspondiente.

Además los costos para la producción ascienden al valor de \$53.309,66 distribuidos de la siguiente manera: costos de producción \$40.466,18, costos de administración \$4.880,50, costos de venta \$5.318,50 y los costos financieros \$2.644,49.

Para la implementación de una panificadora se determinó una inversión de \$48.889,20 distribuidos de la siguiente manera: inversión fija \$44.913,95, la inversión intangible \$90 y el capital de trabajo de \$3.885,25.

Para determinar los ingresos se realizó de acuerdo a la cantidad producida y el ingreso obtenido durante un año, luego de ello se procedió a calcular el punto de equilibrio respectivo con la finalidad de identificar que la empresa se encuentra en un nivel superávit.

Posteriormente se calculó y se analizó respectivamente la evaluación financiera ya que mediante ello se llegó a la conclusión de que el proyecto es rentable debido a que tiene los siguientes resultados:

- Valor Actual Neto 4.665,98
- Tasa Interna de Retorno 14%
- Relación Beneficio/ Costo 1.09
- Periodo de recuperación de la Inversión 3 años con 2 meses y 12 días.

Mediante el análisis de los temas respectivos se ha podido determinar que el proyecto es viable debido a que nos da una rentabilidad razonable, ya que con ello permitirá crear más fuentes de empleo y beneficiará de una manera positiva en la economía y en el desarrollo en la Parroquia.

IX. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se redacta con carácter de trabajo Profesional de Fin de carrera para la obtención del Título de Ingenieras Comerciales, además se realizó el estudio con la finalidad de crear una microempresa y ponerla en marcha en la Parroquia San Simón, Cantón Guaranda, utilizando los conocimientos adquiridos durante el proceso de estudio.

Además este trabajo está dirigido a los habitantes de la Parroquia San Simón ya que es un lugar estratégico para realizar el presente Proyecto de inversión que origina beneficios relacionados con la capacidad de realizar una gestión más eficiente, eficaz y económica promoviendo la mejor calidad de vida y brindar fuentes de empleo.

Seguidamente del contenido se presenta todos los datos y características que han sido obtenidos como resultado de cada uno de los cálculos desarrollados en los respectivos anexos.

El presente trabajo consta de los siguientes capítulos que han sido redactados y analizados de acuerdo al tema respectivo.

En el capítulo I se determinó el tema, los antecedentes, la justificación, los objetivos, la metodología, tipos de investigación técnicas e instrumentos de investigación, universo y muestra y procesamiento de datos.

En el capítulo II se trata del análisis e interpretación de resultado, conclusiones y recomendaciones de las respectivas encuestas realizadas a los habitantes de la Parroquia San Simón.

En el capítulo III se obtiene el estudio de mercado, definición del producto, análisis de demanda y proyecciones, análisis de la oferta y proyecciones, análisis de la demanda insatisfecha y proyecciones, análisis de precios, análisis de comercialización. En el estudio técnico se determina el tamaño, localización, ingeniería o proceso de producción (en diagrama de bloque y flujo grama), distribución de la planta, requerimiento de maquinaria y equipos. En el Estudio Administrativo y Organizacional se encuentra nombre de la empresa, accionistas, aportes de los socios, slogan, giro, logotipo, cuadro directivo, orgánico estructural y

funcional. Y en el estudio financiero consiste los costos totales, inversiones, financiamiento, reembolso de la deuda, depreciaciones, amortización de intangibles, estructura de costos, ingresos, punto de equilibrio, estado de resultado, estado de situación final, flujo de fondos de efectivo proyectados.

En el capítulo IV se presenta la Evaluación Financiera, Tasa de Rendimiento Económica Mínima Aceptable (TREMA), Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI), Relación Beneficio/Costo (R.B/C), Índices Financieros, Evaluación Social, Evaluación Ambiental, Conclusiones, Recomendaciones, Bibliografía y Anexos.

CAPÍTULO I

1.1. TEMA:

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA PANIFICADORA EN LA PARROQUIA SAN SIMÓN, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR AÑO 2013”

1.2. ANTECEDENTES

Desde comienzos del siglo XXI, el 70% del pan que se consume en el mundo es de harina de trigo. La tendencia a consumir otros cereales ha disminuido. No obstante, en los años 1990 aparecen panaderías artesanales en Europa que van captando clientela enamorada por el «sabor clásico» del pan.

En el mismo siglo el pan es elaborado con harinas poco refinadas y no resulta raro ver en las panaderías una sección con este tipo de pan a la venta, en Estados Unidos se denomina a esta corriente Artisan Baking (panadería artesanal) y se convierte en una nueva tendencia. Uno de los panes surgidos de esta moda actual de pan artesanal es el campailou francés, que es un pan de centeno.

Muchos de los panes que en la Edad Media eran variantes dulces de masas levadas hoy en día forman parte de la gastronomía navideña y se disfrutaban en estas fechas, como pan de especias¹.

Desde enero 2011 hasta abril del 2013, el país ha importado 1,297 billones de toneladas métricas de trigo. El promedio anual es de 389.087 toneladas solo en harina de trigo (el producto final) las tres principales molineras nacionales (Industrial Molinera, Molinos, del Ecuador y Ecuatoriana de Granos) producen un promedio de 199.500 toneladas; el 60% va a la industria panificadora.

Esto quiere decir que cada año se consumen a nivel nacional 119.700 toneladas de pan. En Guayaquil funcionan 800 panaderías: 30% son familiares, 60% medianas y

¹http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D_Tesis_PDF/D-43324.pdf

10% dentro del grupo de las grandes. Instalar una panadería tipo familiar (consume medio saco de harina de trigo por día) no demandaran inversión.

Entre un horno de cinco gavetas o pisos donde entran dos latas, de 30 panes cada una, y otros accesorios, la inversión bordea los ocho millones de sucres, la inversión fuerte está en la materia prima.

Los panificadores exigen a las molineras no elevar el precio de la harina de trigo, que es el 50% del costo total debido a que con la harina subieron otros elementos como la manteca, azúcar, huevos, que se traducen en un incremento del 125%, mientras ellos han incrementado el precio en un 50%.²

En el Ecuador el mercado panificador se caracteriza por ser tradicionalista, es decir no se introduce innovaciones considerables respecto a las recetas y el proceso de elaboración, además los insumos utilizados en la producción en su mayoría son proveídos por empresas que tienen varios años en el mercado.

Muchas de las panaderías han empezado como simples negocios, las cuales en forma posterior han logrado captar una cartera importante de clientes que les ha permitido crecer, teniendo como factor clave el mantener los insumos utilizados, puesto que el resultado final no se altera, caso contrario si existe una variación continua de los insumos, es muy probable que se produzcan distintos sabores y texturas que pongan en riesgo la producción.³

Por esta razón los proveedores nuevos tienen ciertos inconvenientes para ingresar, no obstante los proveedores actuales han despreocupado a sus clientes es decir, no han tenido una necesidad imperiosa de brindar nuevos insumos o mejorar los actuales, la atención no es personalizada, y consideran al negocio como, el de producir y/o distribuir, al punto de generar un espacio que permita el ingreso de nuevos competidores.

En la actualidad las personas tienen la accesibilidad de adquirir y consumir productos derivados de la harina de trigo pero de manera muy limitada, con ninguna o muy poca opción en cuanto a variedad en sabores y formas, también los costos tienden a

²<http://www.diariopinion.com/local/verArticulo.php?id=882242>

³<http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/838/AL456%20Ref.%203349.pdf?sequence=1>

ser muy elevados y no siempre están al alcance de todas las personas, por tal razón existe la necesidad de ofrecer estos productos y, de ser posible, a un precio más accesible.

Mediante la observación directa no estructurada se pudo identificar que los habitantes de la Parroquia San Simón consumen frecuentemente tortillas, por esta razón se ha realizado un análisis minucioso en donde se ha determinado que al elaborar dicho producto conlleva de mucho tiempo, mediante ello se determinó que es necesario crear una panificadora que ofrezca variedad de productos para la satisfacción de los habitantes y por ende obtener altos resultados en la demanda de la misma, ya que dicha Parroquia se dedica principalmente a la agricultura y entre los productos que cultiva el maíz, trigo, cebada, papas etc.

Además se puede mencionar que la tienda de abastos que ofrece el pan no cubre toda la demanda de los habitantes y por la misma razón, ellos se trasladan a la ciudad de Guaranda para adquirir el producto y satisfacer sus necesidades.

El Pan que se pretende es un alimento básico que se elabora cociendo una mezcla de harina o grano molido, agua, y varios ingredientes más, con la harina de trigo (que es el grano más utilizado).

1.3. JUSTIFICACIÓN

La alimentación es la principal fuente para mantener una buena salud y un desarrollo equilibrado de nuestras evoluciones humanas, es por ello que debemos ofrecer más conocimiento e importancia a lo que comemos día a día, y es ahí donde tiene valor el pan como alimento nutritivo que se consume una o dos veces al día.

El presente proyecto consiste en recopilar, analizar, cuantificar y proyectar el porcentaje de la demanda que se pretende cubrir con el proyecto, analizando la factibilidad del mismo, y verificar las verdaderas posibilidades de éste en los distintos mercados en que participa.

Tiene un alto grado de importancia ya que promueve al desarrollo de la actividad empresarial, siendo éste un beneficio económico, el mismo que generará más fuentes de trabajo.

Con la realización del proyecto de inversión nos orienta la gestión de las operaciones de la empresa para alcanzar los objetivos, igualmente se determinó la organización de las personas en sus roles y puestos de trabajo, los recursos materiales y el conjunto de tareas que se llevan a ejecución, así como la forma en que resultan como medidos los resultados en la función administrativa de planear, organizar, dirigir y controlar, con lo anterior expuesto existe la oportunidad de aumentar el porcentaje de participación en el mercado, implementando una infraestructura sólida.

Es novedoso ya que al implantarse una panificadora en dicha parroquia, los habitantes tienen la opción de elegir a su gusto ya que se pretende ofrecer productos variados y sobre todo estará a la disposición de los consumidores y a precios cómodos ya que de eso depende obtener una gran cantidad de demandantes.

También es pertinente porque contamos con conocimientos necesarios para el desarrollo del proyecto de inversión, puesto que tenemos el perfil profesional, además permitir a la Parroquia seguir un proceso de cambio para el desarrollo socio-económico.

Además es factible porque contamos con toda la información necesaria ya que de esa manera nos permite identificar claramente el número de demandantes y los oferentes, y además contamos con los recursos económicos y financieros que nos ayudará en la implementación de la panificadora en la Parroquia San Simón Cantón Guaranda.

Puesto que tenemos la necesidad de ofrecer un pan fresco, a su gusto a precios cómodos y de buena calidad siempre buscando la satisfacción de los consumidores.

Los Beneficiarios directos serán el grupo de investigadores ya que promueve al cambio y desarrollo de la sociedad también mejora nuestra situación económica, los clientes porque cubren con la demanda, y los Beneficiarios Indirectos serán los propietarios, las familias ya que mejorarán su nivel de vida.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo General

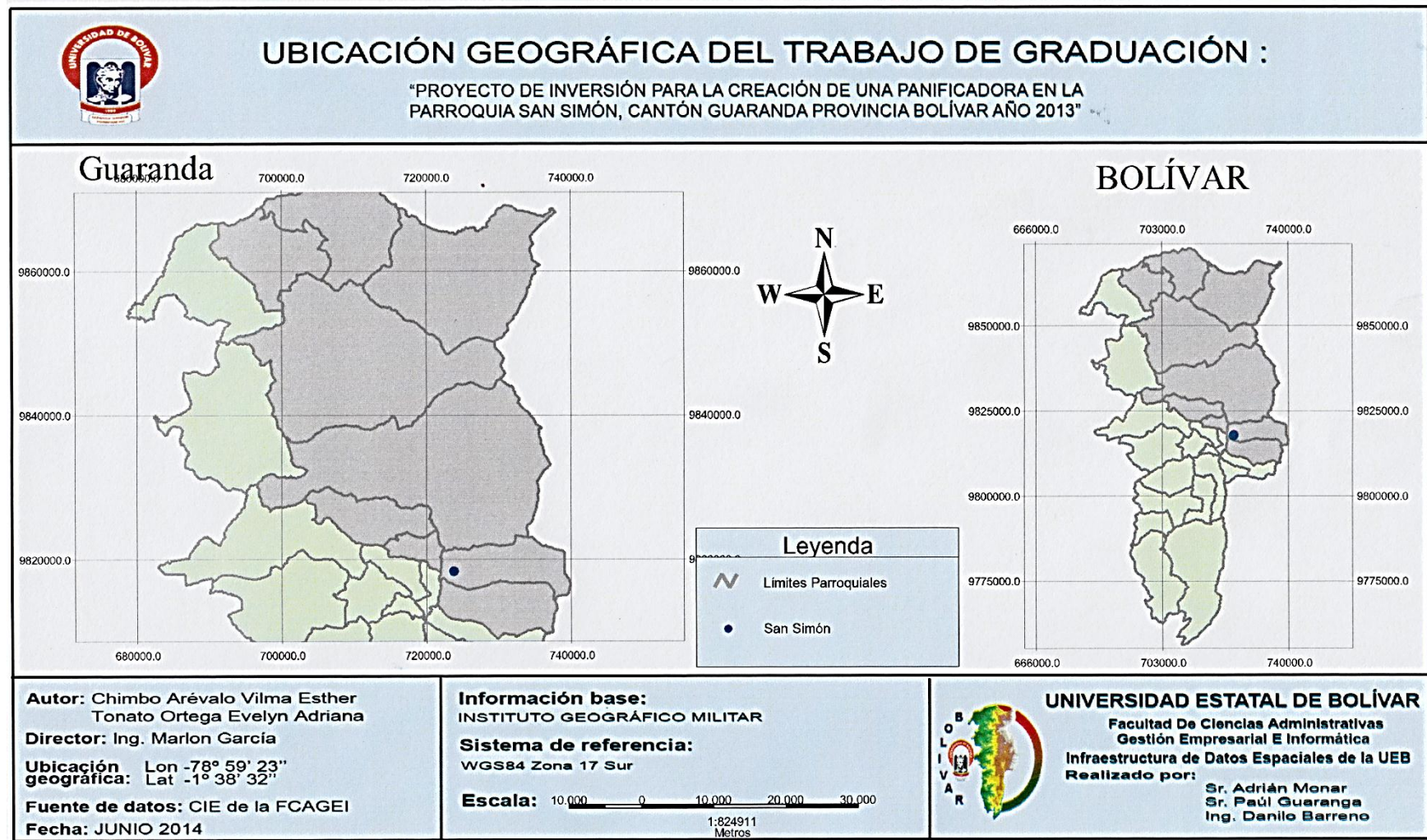
Implementar un Proyecto de inversión para la creación de una panificadora mediante un estudio de factibilidad, que permita satisfacer la demanda de la Parroquia San Simón Cantón Guaranda Provincia Bolívar año 2013.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Analizar la oferta y la demanda a través del estudio de mercado.
- Determinar el estudio técnico para la implementación de una panificadora.
- Realizar un estudio Financiero, Social y Ambiental del proyecto, así como la Rentabilidad.

1.5. MARCO TEÓRICO

1.5.1 MARCO GEOREFENCIAL



1.6. METODOLOGÍA

1.6.1. MÉTODOS

El procedimiento a seguir para la creación de una panificadora en la Parroquia San Simón es mediante la selección de instrumentos técnicas para el levantamiento de información respectiva a la vez garantizará la determinación del estudio claramente entendible y verificable.

Además para la realización del proyecto se utilizó otros métodos de investigación como el Método Inductivo, y el Método Deductivo, ya que estos nos ayudó a identificar cada uno de los locales que venden este producto, y de esa manera nos permitió conocer todo lo concerniente a nuestro producto desde la elaboración hasta la venta. Es decir a determinar la oferta y la demanda del producto.

1.6.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Para el presente proyecto se realizó la investigación de campo el cual se considere lo más relevante para obtener la información necesaria para la evolución del proyecto.

Investigación de Campo.- Son los datos que encontramos fuera es decir datos primarios que obtuvimos mediante las encuestas para la obtención de la información necesaria.

Investigación Descriptiva.- También es conocido como la investigación estadística debido a que nos permitió conocer las situaciones exactas del surgimiento del problema tomando en cuenta el impacto de las condiciones de los habitantes de la Parroquia San Simón.

Investigación Bibliográfico.-Fue de gran ayuda utilizar el método bibliográfico debido a que nos sirvió de apoyo guiar en los libros bibliográficos, internet y otras revistas relacionados al tema.

1.6.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Observación Directa (no estructurada).- Mediante esta técnica nos ayudó a determinar la existencia de panificadoras en la Parroquia San Simón.

La Encuesta.- Nos ayudó a determinar la oferta y la demanda del mercado entre otros datos necesarios para el proyecto a su vez se lo realizó de forma directa a los habitantes de la Parroquia San Simón.

Cuestionario.- El cuestionario fue dirigido a los habitantes de la Parroquia San Simón, y de Opción Múltiple y Cerradas.

1.6.4. UNIVERSO YMUESTRA

1.6.4.1. Universo

Para la realización del presente estudio y análisis de la demanda se consideró los 4.203, habitantes de la Parroquia San Simón, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, según los datos obtenidos del INEC 2010⁴ la misma que se tomó en cuenta un promedio de 5 miembros por familias lo que da un universo poblacional de 840 familias para fines de estudio.

1.6.4.2. Muestra

Una vez tomada en cuenta el número de familias que es de 480, se procedió a determinar el número de encuestas que se tiene que aplicar en dicha Parroquia, para la obtención de los datos necesarios.

SIMBOLOGÍA

m: Universo	840 familias
e: Error máximo Admisible	0.05
n: Tamaño de la Muestra	?

⁴ http://www.inec.gob.ec/cpv/index.php?option=com_content&view=article&id=232&Itemid=128&lang=es

1.6.4.3. DESARROLLO DE LA MUESTRA

$$\text{UNIVERSO} = \frac{\text{N. HABITANTES}}{\text{PONDERACIÓN DE F}}$$

$$U = \frac{4.203}{5}$$

$$U = 840 \text{ Familias}$$

$$n = \frac{m}{e^2(m-1)+1}$$

$$n = \frac{840}{0.05^2(840-1)+1}$$

$$n = \frac{840}{0.0025(839)+1}$$

$$n = \frac{840}{3.098}$$

$$\text{Muestran} = 271$$

Mediante el cálculo de la muestra se pudo identificar el número exacto de familias a las que se realizará las respectivas encuestas.

1.7. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Para poder tener los datos primeramente se realizó la recolección de información para luego clasificar y tabular por medio de las tablas y gráficos estadísticos realizando sus respectivos análisis.

Para realizar el procesamiento de datos se utilizó el programa Excel en la cual nos permitirá realizar las tabulaciones e interpretaciones, respectivamente y a obtener resultados necesarios.

Se utilizó el programa Word para transcribir todo el trabajo necesario.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

1. ¿SU FAMILIA CONSUME PAN?

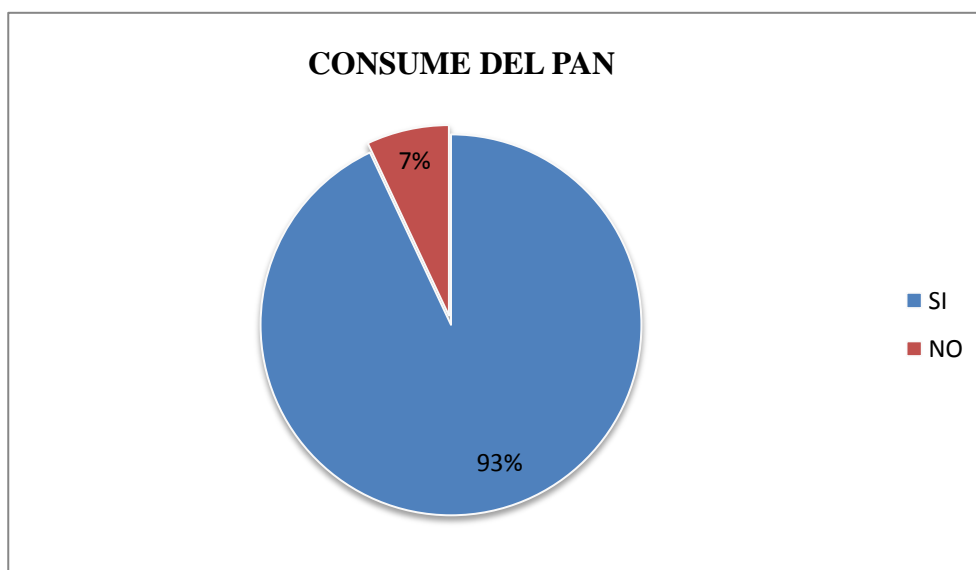
Cuadro No. 1

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	252	93%
NO	19	7%
TOTAL	271	100%

Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Gráfico No.1



Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Análisis e Interpretación de Resultados

Debido a que el pan es un producto apetitoso en la mesa, nos da a entender que en su mayoría de las familias de la Parroquia San Simón consumen este producto, lo que demuestra que, dicho producto es aceptable en el mercado de la Parroquia San Simón.

2. ¿QUÉ TIPOS DE PAN CONSUME SU FAMILIA?

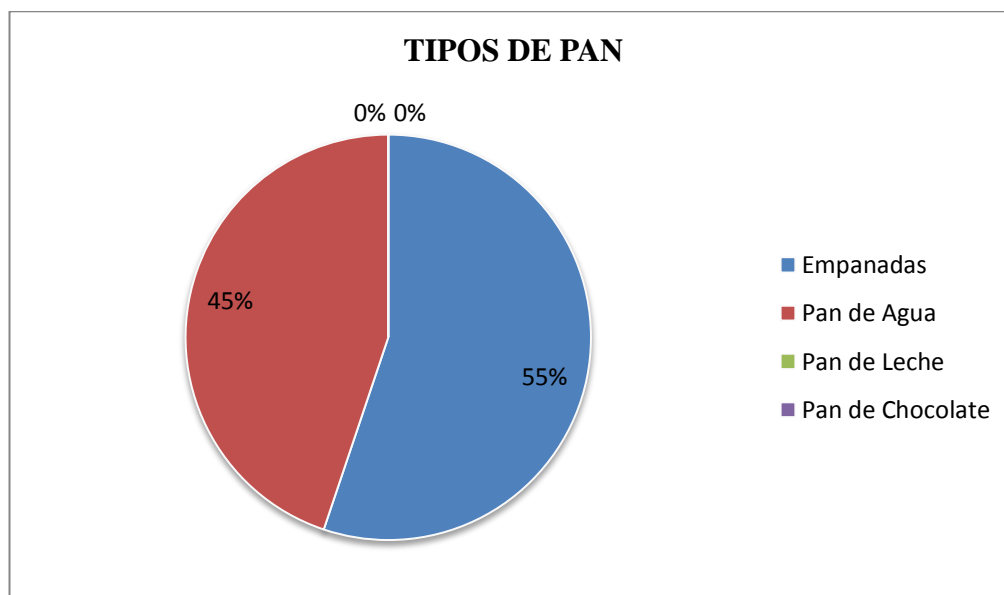
Cuadro No. 2

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Empanadas	139	55, %
Pan de Agua	113	45%
Pan de Leche	0	0%
Pan de Chocolate	0	0%
TOTAL	252	100%

Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Gráfico No.2



Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana

Análisis e Interpretación de Resultados

Mediante las encuestas realizadas se pudo identificar que en la Parroquia San Simón existen dos tipos de pan que han sido consumidas por sus familias siendo estas: las empanadas y pan de agua. La misma que nos da la oportunidad de realizar un estudio minucioso para implementar la panificadora y ofertar estos tipos de panes a nuestros consumidores.

3. ¿CADA QUE TIEMPO CONSUME SU FAMILIA PAN?

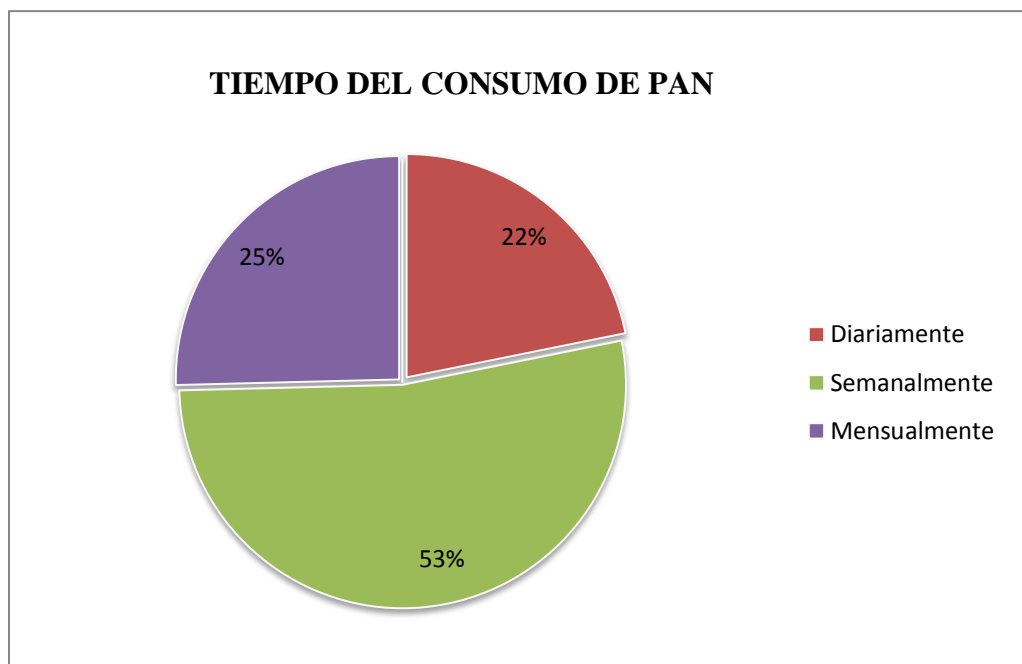
Cuadro No.3

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diariamente	64	25.%
Semanalmente	133	53%
Mensualmente	55	22%
TOTAL	252	100%

Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Gráfico No.3



Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana

Análisis e Interpretación de Resultados

Una vez realizada las respectivas encuestas se ha determinado que en su mayoría consumen semanalmente, debido a que no existe una panificadora que ofrezca todos los días este producto.

4. ¿CUÁNTAS UNIDADES DE PAN CONSUME SEMANALMENTE?

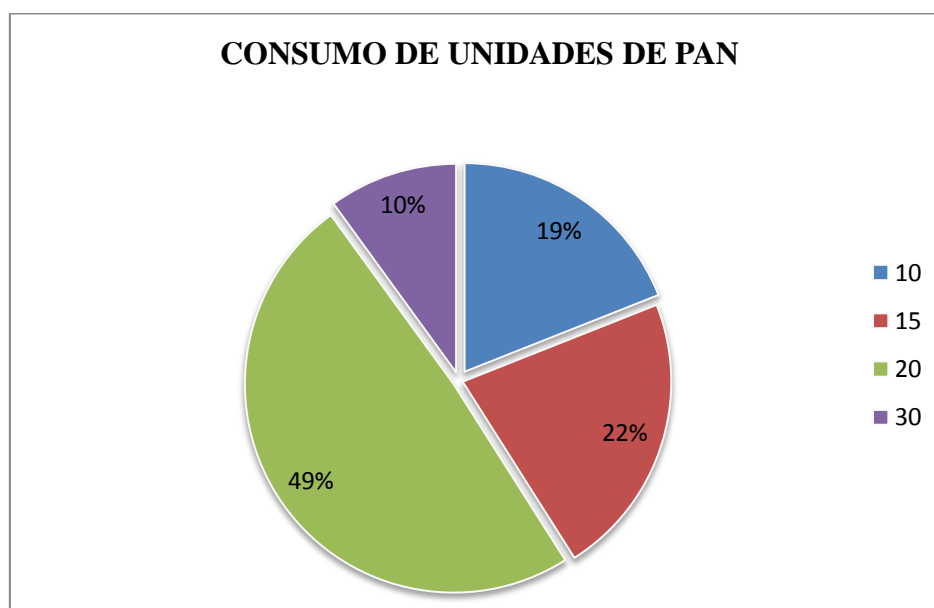
Cuadro No. 4

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10	47	19%
15	56	22%
20	124	49%
30	25	10%
TOTAL	252	100%

Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Gráfico No.4



Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Análisis e Interpretación de Resultados

Tomando en cuenta su alternabilidad de otros productos las familias adquieren a la semana una cantidad moderada del producto, sin perder la costumbre de consumir de acuerdo a sus gustos y preferencias. En esta pregunta se pudo identificar claramente como mejorarán los índices de adquisición de nuestro producto al ofrecer en el mercado.

5. ¿DÓNDE COMPRA USTED EL PAN?

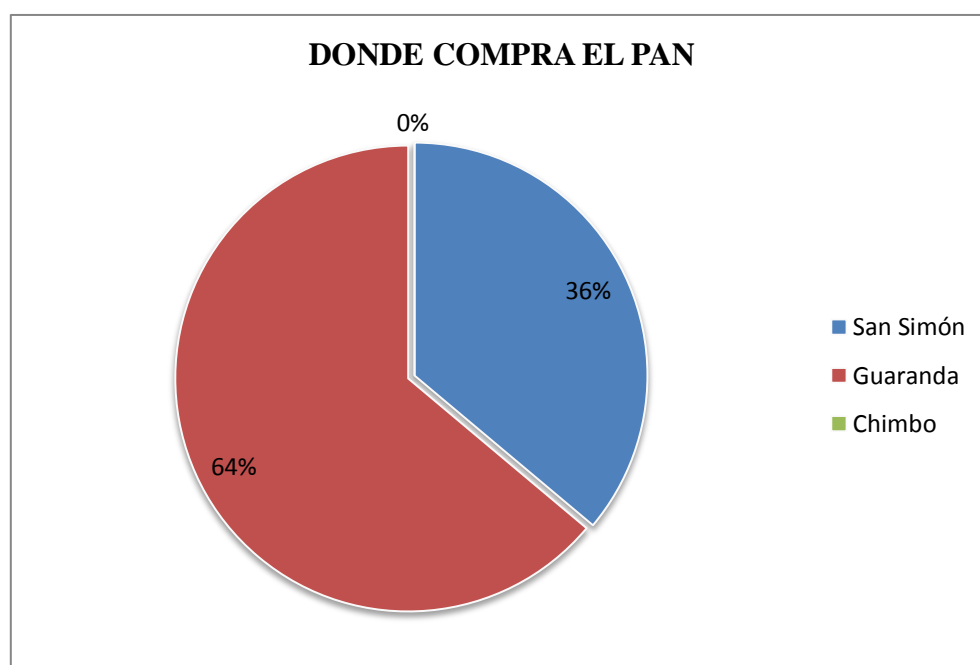
Cuadro No. 5

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
San Simón	91	36%
Guaranda	161	64%
Chimbo	0	0%
TOTAL	252	100%

Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Gráfico No.5



Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Análisis e Interpretación de Resultados

Dicho producto por lo general es adquirido directamente por el consumidor final el cual nos indica que en su mayoría se trasladan a la ciudad de Guaranda para adquirir el producto y cubrir sus expectativas.

6. ¿QUÉ PRECIO PAGA POR CADA UNIDAD DEL PAN QUE CONSUME?

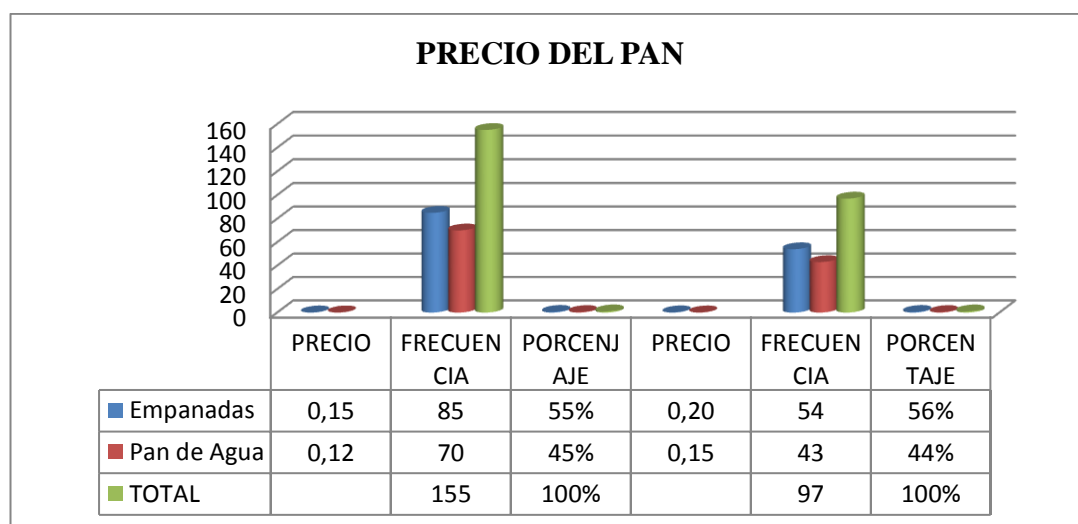
Cuadro No. 6

Alternativa	Precios	Frecuencia	Porcentaje	Precios	Frecuencia	Porcentaje
Empanadas	0,15	85	55%	0,20	54	56%
Pan de Agua	0,12	70	45%	0,15	43	44%
TOTAL		155	100%		97	100%

Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Gráfico No.6



Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Análisis e Interpretación de Resultados

Mediante la obtención de información se pudo analizar que los precios de venta al público son variados, de acuerdo al tipo del producto y el lugar donde adquieran el producto para ello se tomó en cuenta el tipo de pan que consume cada consumidor en este caso las familias consumen dos tipos de panes.

7. ¿ESTÁ DE ACUERDO CON EL PRECIO DEL PAN QUE CONSUME?

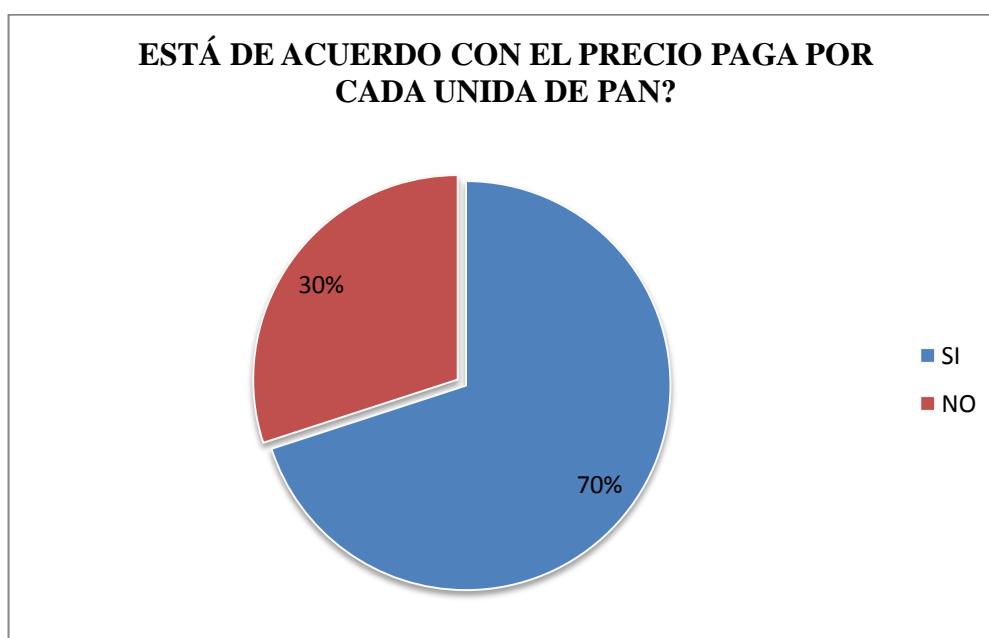
Cuadro No.7

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	176	70%
NO	76	30%
TOTAL	252	100%

Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Gráfico No.7



Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Análisis e Interpretación de Resultados

La mayoría de los consumidores de la Parroquia San Simón está de acuerdo con los precios de tipos de pan que consumen, por ende nos da la oportunidad para ofertar productos de calidad y al mismo precio, siendo esto un factor muy importante para el análisis de los precios.

8. ¿EXISTE SUFICIENTE PAN PARA EL CONSUMO DE SU FAMILIA EN LA PARROQUIA SAN SIMÓN?

Cuadro No.8

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	45	18%
NO	207	82%
TOTAL	252	100%

Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.
Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Gráfico No.8



Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.
Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Análisis e Interpretación de Resultados

Las familias encuestadas de la Parroquia San Simón nos dan a conocer que no existe suficiente pan para el consumo, motivo por el cual no se encuentran satisfechos. A vez nos permite aportar con producto de calidad y que contengan los registros sanitarios respectivos.

9. ¿CREE USTED QUE ES NECESARIO QUE EN LA PARROQUIA SAN SIMÓN SE CREE UNA PANIFICADORA?

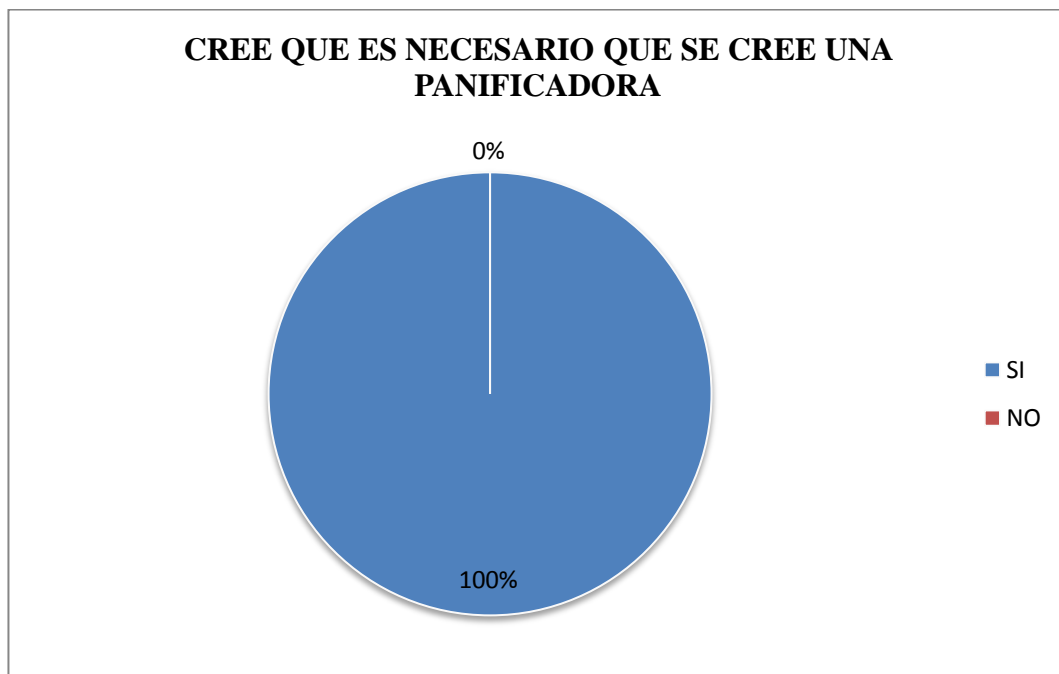
Cuadro No.9

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	252	100%
NO	0	0%
TOTAL	252	100%

Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Gráfico No.9



Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Análisis e Interpretación de Resultados

El 10 de cada 10 familias encuestados están de acuerdo que se cree una panificadora en la Parroquia San Simón. Siendo este un aspecto muy importante a la que debemos tomar en cuenta para la creación de una panificadora, por ello nos permite ofrecer variedad de productos.

CONCLUSIONES

- ✓ Todas las familias de la Parroquia San Simón que fueron tomadas en cuenta para realizar el respectivo estudio, manifestaron que el consumo de pan en el hogar es semanal, ya que también varía según el número de miembros, por ende es considerado como uno de los alimentos básicos para las personas.
- ✓ El producto promueve la compra del mismo, debido a los gustos y preferencias de los consumidores, es por esa razón que ofreceremos variedad del producto y de alta calidad con la finalidad de satisfacer a nuestros clientes.
- ✓ Los habitantes de la Parroquia San Simón están cada vez más informados acerca de los beneficios y nutrientes que aporta este producto.
- ✓ La cercanía a los hogares, la confianza y la calidad son los principales factores y los aspectos más importantes que más se valoran a la hora de adquirir el producto.
- ✓ La mayoría de los habitantes de la Parroquia se sienten desconformes con el alto costo del producto, ya que la crisis económica en el país incrementa cada vez más, con el alza de precios de los diferentes productos en el mercado.
- ✓ Específicamente todos los habitantes de la Parroquia desean adquirir un producto que cumplan con todas sus expectativas como consumidores adquirir pan fresco recién hecho, la buena atención, variedad en los productos, buenos precios, la higiene, rapidez en la compra y el horario de establecimiento son aquellos factores que influyen directamente en el consumidor.

RECOMENDACIONES

- ✓ Luego de analizar todos los factores importantes concernientes a la creación de una panificadora en la Parroquia San Simón hemos encontrado la necesidad de darle una ubicación estratégica, para que así los productos sean mejor exhibidos y por ende más visibles y aumentar el consumo de ellos.
- ✓ Otra situación analizada para dar un mayor conocimiento del producto y para dar a conocer con mayor amplitud cuáles son sus características y beneficios que ofrece, es brindar atención las 24 horas del día a todos los habitantes de la Parroquia.
- ✓ La calidad, los precios y la variedad de los productos son los principales factores que la panificadora debe tomar en cuenta, ya que por medio de ellos se lograra conocer cuáles son los gustos, preferencias y hábitos de los consumidores.
- ✓ El control y la evaluación de las estrategias ya sea para el producto, precio, plaza y distribución se deben realizar constantemente, ya que de ésta manera se reflejara el éxito de una buena planeación y organización y por ende se logrará detectar a tiempo cualquier error que se produzca.
- ✓ El control sanitario, el control en la materia prima, y el control en el proceso en la elaboración del producto influye de una manera significativa en la calidad, cuando el producto ha sido fabricado el siguiente paso sería almacenarlo y distribuirlo para su posterior uso, momento en el cual será aceptado o rechazado por los consumidores, según el grado en que cumpla sus deseos y requerimientos.

CAPÍTULO III

3.1. ESTUDIO DE MERCADO

Una vez obtenidos los resultados de las encuestas realizadas en la Parroquia San Simón, se ha determinado que es importante tratar en el estudio de mercado la oferta y la demanda ya que estos son indicadores necesarios para un mejor desarrollo del proyecto, en donde también nos ayudará a determinar el tamaño, la ubicación, los equipos necesarios para la creación de una panificadora.

Luego de investigar y analizar de manera exhaustiva estas dos variables, nos permite identificar con mayor facilidad la demanda insatisfecha que existe en el mercado, la misma que nos guiará en la aplicación de nuevas estrategias, métodos y políticas con la finalidad de satisfacer las necesidades de nuestros clientes potenciales.

Nuestros productos son importantes, al ofrecer la variedad y la calidad del pan, ya que nuestros consumidores tendrán la oportunidad de elegir de acuerdo a su gusto y preferencia.

3.1.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO



El pan es un producto comestible que resulta de hornear una mezcla previamente fermentada, lo cual contiene por lo menos los siguientes ingredientes: agua, harina, levadura y sal, los cuales son responsables de las características de apariencia, textura y sabor; luego se añade azúcar, grasa leche, huevos y otros los cuales

proporcionan características de calidad, finalmente los ingredientes complementarios como los mejoradores que permiten asegurar un rendimiento constante durante el proceso, ya que el pan han sido un alimento vital considerado desde nuestros antepasados hasta la actualidad.

Mediante las encuestas realizadas en la Parroquia San Simón, se ha determinado que las familias prefieren que ofrezca dos tipos de panes las mismas que de detalla a continuación:

- ✓ Empanadas
- ✓ Pan de Agua

Las mismas que serán entregados a nuestros clientes en fundas plásticas que presentaran características llamativas:

- ✓ La funda será de color blanco.
- ✓ Eslogan: “EL MEJOR SABOR PARA TU PALADAR”
- ✓ Precio cómodo al alcance de los consumidores.
- ✓ Cumplirá con las normas de higiene.
- ✓ Se tendrá permisos de funcionamiento.

3.1.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES

Es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores desean y están dispuestos a adquirir en un periodo de tiempo determinado.

Mediante el análisis de las encuestas realizadas a los consumidores de la Parroquia San Simón, se determinará la demanda real tomando en cuenta 252 familias también se realizó el estudio de campo para la constancia de datos necesarios.

En el siguiente cuadro (Cuadro N.1), se determina la demanda actual con la finalidad de identificar el número de demandantes actual, el mismo que se calculó de la siguiente manera, la demanda actual del consumo de pan es de 731.120 unidades al año.

CUADRO No. 1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Número de Familias	Porcentaje	Cantidad del Producto Demandado Semanalmente	Cantidad de Productos Demandado Semanalmente	Consumo Poblacional	Cantidad demandada (Universo)
47	19%	10	470	148	76.960
56	22%	15	840	172	134.160
124	49%	20	2480	383	398.320
25	10%	30	750	78	121.680
252	100%		4540	781	731.120

Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

3.1.2.1. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Fórmula del monto

La Tasa de Crecimiento Poblacional del Cantón Guaranda es de 1.32% según los datos obtenidos del último CENSO del 2010.⁵

$$TCP= 0.0132$$

$$C_n= C_o(1+i)^n$$

DONDE

C_n= Consumo de año futuro

C_o= Consumo actual

i= Tasa de crecimiento

n= Número de periodos

CONSUMO DEL AÑO 2013 = 731.120

$$2014=731.120(1+0.0132)^1= 740.771$$

$$2015=731.120(1+0.0132)^2= 750.549$$

$$2016=731.120(1+0.0132)^3= 760.456$$

$$2017=731.120(1+0.0132)^4= 770.494$$

$$2018=731.120(1+0.0132)^5= 780.665$$

⁵ INEC (2012), censos de 1962 al 2010

Cuadro No. 2 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

AÑOS	DEMANDA
2013	731.120
2014	740.771
2015	750.549
2016	760.456
2017	770.494
2018	780.665

Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Para realizar la proyección de la demanda para los 5 años se ha analizado y determinado mediante la fórmula del monto, tomando en cuenta que la población es 1.32% anual, y por ende se espera que esta proyección se efectuó para los años futuros.

3.1.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA Y PROYECCIONES

Para obtener los datos necesarios de la oferta se realizó un trabajo de campo en donde se empleó la observación directa con la finalidad de identificar a los oferentes existentes en la Parroquia San Simón.

En la Parroquia San Simón existen dos tiendas de abastos las mismas que ofrecen dos tipos de panes: la tienda de Don Miguel oferta un solo tipo de pan que son las empanadas, semanalmente oferta alrededor de 900 empanadas que multiplicado por 52 semanas del año nos da un total de 46.800 y la tienda la señora Mercedita ofertan dos tipos de panes que son las empanadas y pan de agua, oferta semanalmente 650 empanadas que multiplicado por las 52 semanas del año nos da 33.800, y 500 panes de agua que multiplicado por 52 semanas nos da 26.000. La tienda de Don Miguel oferta semanalmente **900** empanadas y la tienda la Sra. Mercedita oferta un total **1.150** panes, que sumado las dos tiendas ofertan **2.050** panes a la semana y al año la tienda de Don Miguel ofertan 46.800 empanadas y la tienda la Sra. Mercedita oferta

59.800panes, sumado estas las dos tiendas ofertan un total de **106.600** panes al año (cuadro Nro.3).

Cuadro No. 3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Tiendas de Abastos	Nro. De panificadora	Oferta Semanal	Oferta Anual
Tienda Don Miguel	1	900	46.800
Tienda la Mercedita	1	1.150	59.800
TOTAL		2.050	106.600

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana

3.1.3.1. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

La Tasa de crecimiento poblacional del Cantón Guaranda es de 1.32%

$$\text{TCP} = 0.0132$$

$$\text{Cn} = \text{Co}(1+i)^n$$

Oferta Actual 2013 = **106.600**

$$2014 = 106.600(1+0.0132)^1 = 108.007$$

$$2015 = 106.600(1+0.0132)^2 = 109.433$$

$$2016 = 106.600(1+0.0132)^3 = 110.877$$

$$2017 = 106.600(1+0.0132)^4 = 112.341$$

$$2018 = 106.600(1+0.0132)^5 = 113.824$$

Cuadro No.4 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑOS	OFERTA
2013	106.600
2014	108.007
2015	109.433
2016	110.877
2017	112.341
2018	113.824

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

3.1.3.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Una vez analizada la demanda y la oferta en el mercado se ha podido determinar fácilmente que en la Parroquia San Simón existe una demanda insatisfecha de **624.520** (cuadro Nro. 5) debido a que no existen suficientes panificadoras que puedan ofrecer el producto de acuerdo al gusto y preferencia de los consumidores. Y a la vez se pretende cubrir una cierta parte de esta demanda insatisfecha ofreciendo productos de calidad y con una atención muy eficaz a nuestros clientes.

Para ello también se pretende crear una empresa que tengan todos los permisos necesarios para su respectivo funcionamiento.

Cuadro No.5 DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2013	731.120	106.600	624.520
2014	740.771	108.007	632.764
2015	750.549	109.433	641.116
2016	760.456	110.877	649.579
2017	770.494	112.341	658.153
2018	780.665	113.824	666.841

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana

3.1.4. ANÁLISIS DE PRECIOS

Mediante la investigación realizada se determinó que los consumidores adquieren el producto de acuerdo a su gusto y preferencia, de la misma manera varían los precios:

Cuadro No.6 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS

Tipos de Pan	Precio al que Adquiere
Empanadas	0.15
Pan de Agua	0.12

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Los precios a los que se vende el producto se fijan en base a dos factores importantes:

1. En función de la temporada de producción.
2. En función de los costos de producción y situación del mercado.

Cuadro No.7 PRECIOS PROPUESTOS

Tipos de Pan	Precio al que Ofrecemos
Empanadas	0.15
Pan de Agua	0.12

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

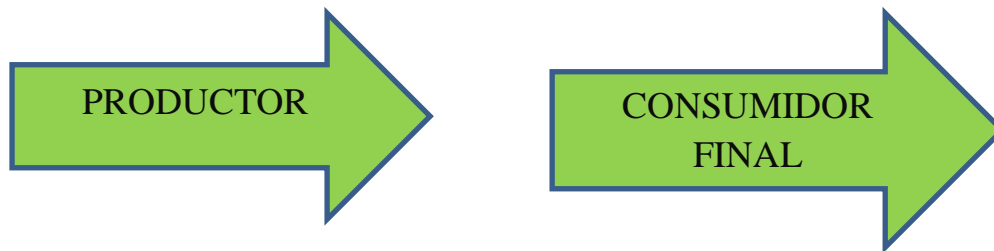
El producto que ofrecemos será de dos tipos y de calidad debido a que tiene una mayor aceptación en el mercado y el mismo que será a precios variados de acuerdo al gusto de los consumidores, con el propósito de cubrir sus necesidades.

Son las diferentes maniobras que se utilizarán para que nuestro producto sea adquirido por los consumidores, se procederá a utilizar las promociones que es una de las principales fuentes para atraer a los clientes, también se brindaran productos de buena calidad elaborados con materia prima de primera, y una buena atención al

cliente, además se ofertará los productos a precio de mercado para que nuestros clientes se sientan conformes y tener una mayor acogida en el mercado.

3.1.5. ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

Los canales de distribución que se utilizará para que el producto llegue al consumidor final serán de la siguiente manera:



Productor.-Será la persona encargada en producir cada día: pan de agua y empanadas que sean de calidad, la misma que se ofrecerá de manera inmediata a los consumidores de la Parroquia San Simón tomando en cuenta los costos de la producción.

Consumidor Final.- Serán los habitantes de la Parroquia San Simón que adquirirán el producto al productor que opera en la Panificadora, de la misma manera podrán elegir de acuerdo a sus gustos y preferencias.

El canal de distribución es directo, ya que el producto es entregado directamente al cliente, sin intermediarios.

3.2. ESTUDIO TÉCNICO

3.2.1. TAMAÑO

Mediante la determinación del tamaño del proyecto se ha identificado que existe una variación de diferente tipos del pan que ofreceremos en el mercado, tomando en cuenta los factores importante como: suministros insumos y materia prima.

Con la determinación de la demanda insatisfecha que es de 100% (**624.520**) se ha realizado un análisis minucioso y tomando como importancia los factores se determinó que, con nuestros producto cubriremos un 85% que es de **530.842** unidades del pan al año.

3.2.2. LOCALIZACIÓN

3.2.2.1. Macro localización

La empresa dedicada a la producción y comercialización del pan se localizará en la República del Ecuador, Parroquia San Simón, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, debido a que es una Parroquia estable e idónea para el normal Funcionamiento.

3.2.2.2. Micro Localización

La panificadora estará ubicada al Norte de la Parroquia San Simón del Cantón Guaranda en las calles Av. Abdón Calderón y 10 de Agosto a unos pasos del Parque Central, el lugar fue escogido debido a que cumple con los requerimientos necesarios los mismos que son: Posee servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, teléfono, alcantarillado, seguridad comunitaria como: la Policía Nacional, seguridad industrial, Mano de Obra y Disponibilidad de Terreno.

Además es un sector amplio y comercial, se encuentra en un sitio adecuado, sus vías son de fácil acceso ya que son adoquinados y asfaltadas.



3.2.2.3. MÉTODO CUALITATIVO DE LA LOCALIZACIÓN

Mediante la realización de análisis se ha determinado los posibles lugares, donde se pretende ubicar la microempresa considerando así sitios estratégicos, de esta manera se realizó la ubicación del proyecto a través del método cualitativo de localización entre la Av. Abdón Calderón y 10 de Agosto, Barrio las Mercedes.

Para conocer el sitio exacto de la ubicación de proyecto se desarrolló mediante método de valorización cuantificada de puntos, en donde se asignó una escala de 1 a 5 en los dos factores que sustentan la mejor localización.

CUADRO No. 8 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

Factor Relevante	Peso	AV. Abdón Calderón y 10 de Agosto		B: Barrio las Mercedes	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Disponibilidad de un terreno	0.13	4	0.52	3	0.39
Disponibilidad de Materia Prima	0.12	3	0.36	2	0.24
Sitio comercial	0.35	5	1.75	3	1.05
Disponibilidad de Servicios básicos	0.18	4	0.72	2	0.36
Disponibilidad de Vías de acceso	0.12	4	0.48	2	0.24
Seguridad comunitaria	0.10	3	0.30	1	0.10
TOTAL	1		4.13		2.38

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Una vez analizado el cuadro, se ha determinado que el lugar óptimo para la localización de la Panificadora es en la Av. Abdón Calderón y 10 de Agosto de la Parroquia San Simón Cantón Guaranda tomando en cuenta los factores más relevantes que son los siguientes:

1. Disponibilidad de un terreno.
2. Disponibilidad de materia prima.

3. Es un sitio comercial
4. Cuenta con todos los servicios básicos
5. Vías de acceso
6. Seguridad comunitaria

3.2.3. INGENIERÍA O PROCESO DE PRODUCCIÓN

Para realizar el proceso de producción para elaborar nuestro producto se requiere de una serie de actividades entre las cuales tenemos:

- ✓ Costos (eficiencia).
- ✓ Calidad.
- ✓ Confiabilidad.
- ✓ Flexibilidad.

3.2.3.1. Descripción del proceso productivo

1. Adquisición de Materia Prima

Consiste en seleccionar a los proveedores de cada uno de la Materia Prima que intervienen de acuerdo a los requerimientos de producción.

- ✓ Determinar la cantidad de materia prima a utilizar durante la semana tomando en cuenta la fórmula que se usará y el volumen de producción estimado.
- ✓ Prepara la hoja de requerimiento de la Materia Prima.

2. Dosimetría

Esta etapa consiste en determinar con exactitud la cantidad de la Materia Prima que interviene en la fórmula, así el rendimiento de la producción será constante, y de esta manera se podrá establecer un control de costos razonable.

- ✓ Calcular la Materia Prima requerida para la producción del día.
- ✓ Identificar los rótulos y fechas de vencimiento en la Materia Prima recibida.
- ✓ Limpiar los empaques de los insumos antes de extraerlos.

- ✓ Usar recipientes limpios o nuevos para Recepcionar el producto de su envase origina.
- ✓ Verificar que la balanza marque cero y este a nivel.
- ✓ Pesar todos los ingredientes a precisión, tomando en cuenta que toda la Materia Prima se encuentre dentro de su envase.
- ✓ Eliminar adecuadamente los desperdicios.
- ✓ Disponer la Materia Prima debidamente rotulados sobre la mesa de trabajo.

3. Mezclado y Amasado

Etapa de la panificación que tiene por objeto lograr una distribución uniforme de todos los ingredientes.

En este proceso se debe lograr un alto grado de extensibilidad, tomando en cuenta que la masa sea suave, seca, brillante, muy manejable y desprenderse limpiamente de las paredes de la taza de la mezcladora.

Al realizar una mezcla adecuada se consigue las siguientes ventajas: Máxima absorción, buen desarrollo del gluten, tiempo de fermentación ligeramente más corto, buen volumen del pan, buenas condiciones del pan (paredes de las celdas delgadas, textura de la miga suave y buena conservación).

- ✓ Disponer los ingredientes en el orden que van a ser utilizados.
- ✓ Verificar el buen estado de limpieza de la mezcladora.
- ✓ Trasladar adecuadamente la materia prima hacia la mezcladora.
- ✓ Encender la amasadora en velocidad uno.
- ✓ Agregar adecuadamente todos los ingredientes secos como la harina, sal, azúcar y levadura durante un minuto aproximadamente, para asegurar que la mezcla sea exitosa.
- ✓ Adicionar correctamente los ingredientes líquidos y grasas.
- ✓ Amasar la mezcla en velocidad uno hasta alcanzar la homogeneidad.
- ✓ Iniciar el proceso de sobado incrementado el nivel de velocidad a dos.
- ✓ Trasladar adecuadamente la masa hacia la mesa de trabajo.

4. División de la masa

En esta etapa se realiza piezas de masa de igual peso, ya que el peso de cada pieza dependerá del topo que se va a elaborar.

- ✓ Verificar el buen estado de limpieza de la divisora.
- ✓ Limpiar y desinfecta la superficie de la mesa que se va a utilizar.
- ✓ Engrasar la superficie de la divisora antes de utilizarla.
- ✓ Cortar la masa en porciones grandes según el peso que se desee dividir, teniendo en cuenta que la divisora divide la masa en 30 porciones de igual peso.
- ✓ Cortar la masa pesada y embolada haciendo uso correcto de la divisora.
- ✓ Trasladas adecuadamente las piezas cortadas.
- ✓ Disponer ordenadamente las porciones de masa sobre la mesa de trabajo.

5. Formado

En esta etapa se procede a labrado de acuerdo a la forma establecida de acuerdo a cada tipo de pan.

Es muy importante formar bien las piezas, ya que si están mal confeccionadas se deformaran durante la cocción.

- ✓ Limpiar la mesa de trabajo para Recepcionar las piezas.
- ✓ Realizar el boleado usando ambas manos.
- ✓ Dar la forma a las piezas de masa dependiendo del tipo del pan a elaborar.
- ✓ Limpiar las bandejas donde se colocaran las piezas de pan.
- ✓ Engrasar las bandejas.
- ✓ Distribuir las piezas de pan de acuerdo con su tamaño, forma, espacio disponible y tipo de masa en las bandejas para su fermentación.
- ✓ Finalmente colocar en coches para su respectiva fermentación.

6. Fermentación

El proceso fermentativo comienza desde el momento de incorporación de la levadura en la masa, prolongándose hasta el instante en el que se inicia la cocción de los panes.

Este proceso se realiza por efecto de la acción de la levadura en presencia de ciertas sustancias ya presentes en el grano de trigo. La temperatura recomendada en la cámara de fermentación debe ser 26-40° C y la humedad relativa de 80-85%, en estas condiciones se aseguran un crecimiento adecuado y se evita la formación de cascara en la superficie del pan.

La masa debe estar en constante observación mientras este en proceso de fermentación y utilizar un método de comprobación que es presionarla con los dedos, si la marca de la presión permanece, es que la masa ha fermentado lo suficiente.

Condiciones para la Fermentación

Humedad: Sin la presencia de agua la levadura no puede asimilar ningún alimento.

Azúcar: Necesita azúcares simples.

Materia nitrogenada: la levadura toma de proteína de la harina.

Minerales: Se obtiene de la harina y del agua.

Temperatura adecuada: La mejor temperatura para la levadura es alrededor de 21 y 32°C.

- ✓ Poner en marcha el equipo y asignar los parámetros adecuados para la fermentación.
- ✓ Verificar que la cámara esté en condiciones de iniciar el fermentado.
- ✓ Efectuar el llenado correcto de la cámara.
- ✓ Controlar el proceso de fermentación.
- ✓ Retirar el pan de la fermentadora en el momento adecuado.

7. Barnizado, Acabado y Pintado

Etapa que consiste en dar la presentación final al pan tomando en cuenta el tipo de pan que se produce: para este fin se emplea los insumos adicionales como huevos.

- ✓ Preparar los implementos para el acabado.
- ✓ Preparar la solución del huevo para el pintado.
- ✓ Colocar las bandejas adecuadamente para el acabado.
- ✓ Pintar adecuadamente los panes.
- ✓ Distribuir uniformemente los decorados en las piezas de pan.

8. Horneado de pan

Es la última etapa del proceso panificador y es aquí donde el pan alcanza su máximo y último desarrollo. La temperatura del horneado oscilan entre 200- 250°C y el tiempo entre 40-45 minutos, dependiendo del tipo de pan.

- ✓ Encender el horno en el momento adecuado y seleccionar el tiempo y temperatura de cocción.
- ✓ Verificar que el horno este en la temperatura necesaria antes de introducir los panes.
- ✓ Introducir las bandejas con panes y poner en funcionamiento el horno.
- ✓ Controlar la cocción.
- ✓ Después de 45 minutos retirar las bandejas y disponer en un lugar previamente determinado.

9. Almacenamiento para su venta

Es la etapa final de proceso que se ocupa de la adecuada manipulación del producto antes de llegar al consumidor final.

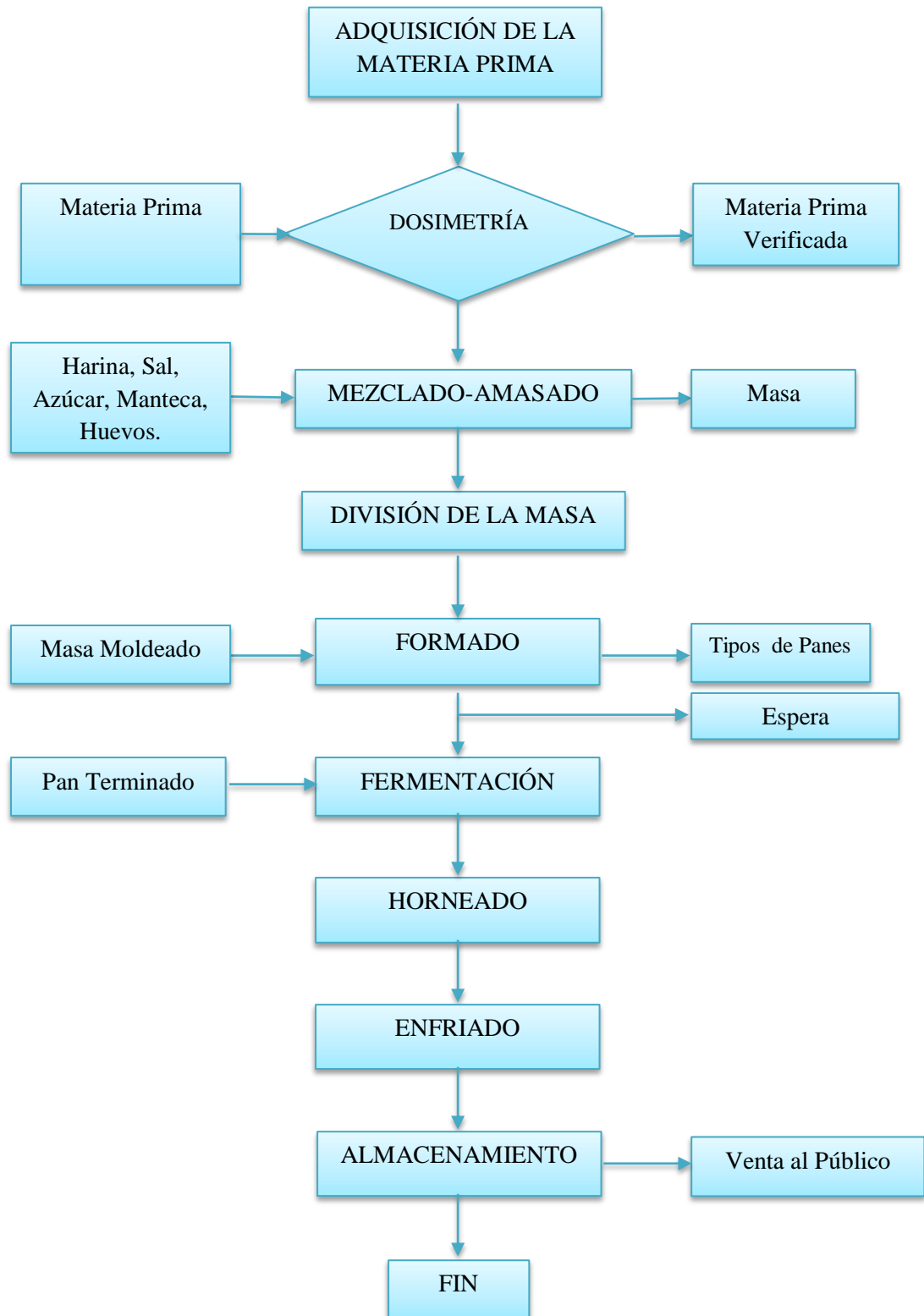
El producto terminado se almacena en la cámara de refrigeración quedando listo para su venta y esto a su vez se debe tener cuidado de no tener almacenado el producto por más de 5 días.

- ✓ Preparar el lugar de almacenamiento o exhibición.

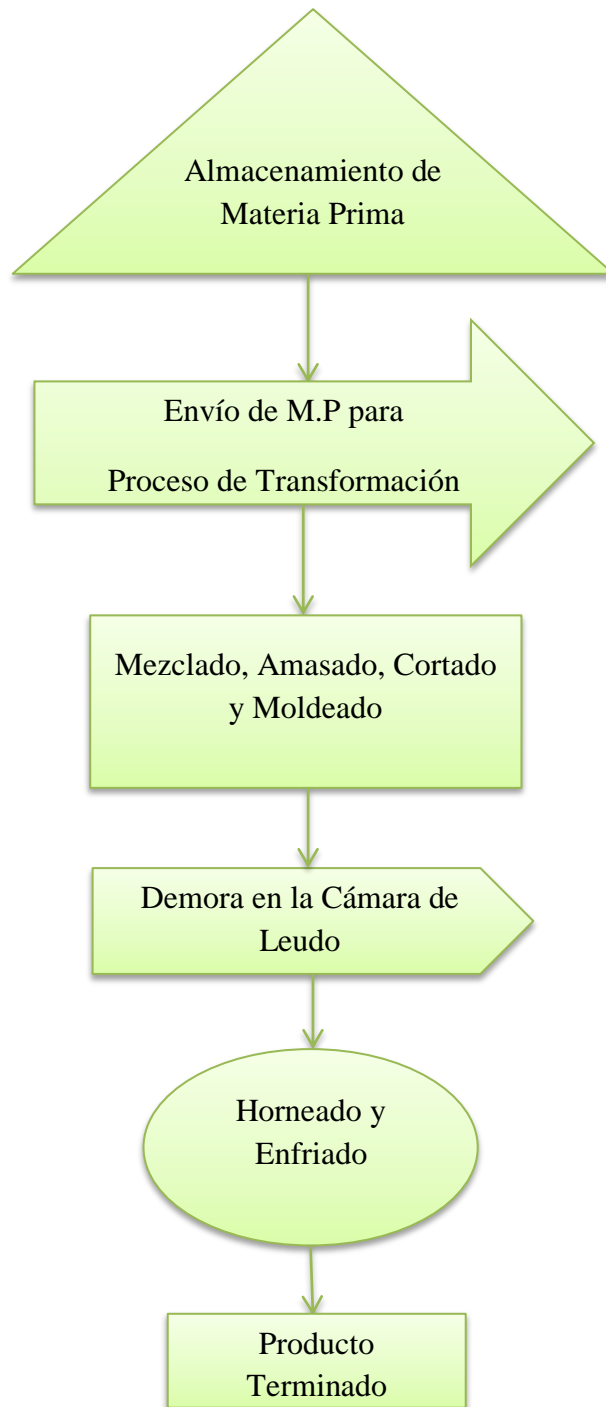
- ✓ Verificar la temperatura del producto.
- ✓ Disponer los panes en recipiente o empaque elegido para su almacenamiento o exhibición.
- ✓ Manipular el producto evitando la contaminación y el deterioro físico.
- ✓ Trasladar los recipientes con panes al almacén o vitrina.

Entrega al cliente: Es el último proceso que se aplica en la elaboración de nuestro producto, esperando satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

3.2.3.2. Diagrama de Bloque del Proceso Productivo



3.2.3.3. Diagrama de Flujo del Proceso Productivo



3.2.4. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Se tiene previsto construir una panificadora de 10m² de largo y 8m² de ancho la misma que se distribuirá de la siguiente manera: 6m² será para la bodega, 4m² será para el área de administrativa, 5m² para el área de producción, 5m² para el área de atención al cliente y los 4m² será para el baño.

La representación gráfica se presenta en los anexos.

3.2.5. REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA Y EQUIPOS

Para la implantación de una Panificadora se necesita de maquinarias y equipos que detallamos a continuación:

CUADRO No. 9

MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE PANADERÍA			
DETALLE	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Horno giratorio 12 Latas.	1	985.00	985.00
Batidora	1	40.00	40.00
Amasadora	1	1.500.00	1.500.00
Balanza	1	70.00	70.00
Cocina Industrial	1	50.00	50.00
Gas industrial	1	150.00	150.00
Gas domestico	1	48.00	48.00
Refrigeradora	1	450.00	450.00
TOTAL			3293.00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

CUADRO No. 10

HERRAMIENTAS PARA LA PANADERÍA			
DETALLE	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Espátula grande	1	2,75	2,75
Mesón de trabajo	1	180,00	180,00
Andamios para latas	2	80,00	160,00
Bandejas enlozadas	6	12,00	72,00
Cortadora de masa	2	8,00	16,00
Espátula pequeña	1	1,50	1,50
Ollas	2	7,50	15,00
Molde	1	30,00	30,00
Cucharas	3	1,40	4,20
Juego de bandejas	1	8,00	8,00
Juegos de medidas de agua	2	15,00	30,00
Cuchillos	2	2,75	5,50
Tazas	1	1,50	1,50
Brocha	2	1,25	2,50
Bolillo	2	2,00	4,00
TOTAL			532,95

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

CUADRO No. 11

MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Escritorio	1	200.00	200.00
Silla giratoria	1	60.00	60.00
Sillas simples	2	20.00	40.00
Archivadores	1	5.00	5.00
Cestos para basura	2	1.50	3.00
Vitrinas para exhibición	1	350.00	350.00
TOTAL			658.00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

CUADRO No. 12

EQUIPOS DE OFICINA			
DETALLE	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Caja registradora	1	350.00	350.00
Calculadora	1	20.00	20.00
Teléfono	1	60.00	60.00
TOTAL			430.00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

3.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y ORGANIZACIONAL

3.3.1. NOMBRE DE LA EMPRESA

La prestigiosa panificadora tendrá como nombre: “PANADERÍA DOÑA PANCHITA” que se realizó tomando en cuenta los nombres de las principales accionistas.

3.3.2. ACCIONISTAS

Para la ejecución del presente proyecto se tomará en cuenta los nombres de las personas que intervendrán en el aporte económico tales como: Vilma Esther Chimbo Arevalo y Evelyn Adriana Tonato Ortega.

3.3.2.1. APORTES

CUADRO No. 13 CUADRO DE APORTE DE SOCIOS

(Expresado en dólares)

Nombre del Socio	Aportación en Efectivo	Aportación en Activo	Valor Total	Porcentaje
Srta. Vilma Chimbo	2.000,00	12.000,00	14.000,00	60%
Srta. Adriana Tonato	16.000,00	0	16.000,00	40%
TOTAL	18.000,00	12.000,00	30.000,00	100%

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

✓ Un terreno de 170m² avaluado en: \$12.000,00

3.3.3. GIRO

La panificadora se dedica específicamente a la producción y comercialización del pan en la Parroquia San Simón Cantón Guaranda Provincia Bolívar, con la finalidad de satisfacer la demanda de los consumidores.

3.3.3.1. SLOGAN

La panificadora tiene como slogan: “EL MEJOR SABOR PARA TU PALADAR”

3.3.3.2. LOGOTIPO



3.3.4. CUADRO DIRECTIVO

El proyecto está estructurado en forma vertical, partiendo desde el nivel más alto y de mayor jerarquía, conformado por la junta, el Administrador, productor y vendedor.

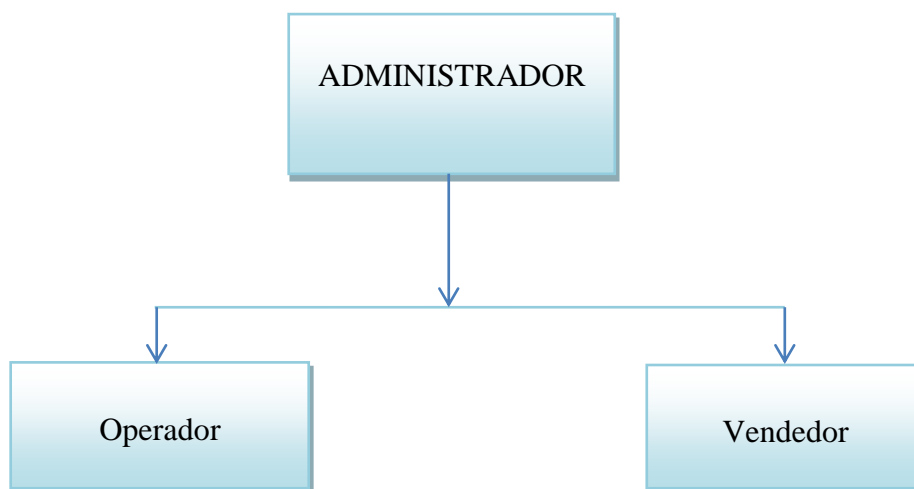
CUADRO No. 14 CUADRO DIRECTIVO

NOMBRES Y APELLIDOS	CARGO DIRECTIVO
Adriana Tonato	Administrador
Hernán Gómez	Operador
Vilma Chimbo	Vendedor

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

3.3.5. ORGÁNICO ESTRUCTURAL



Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

3.3.6. ORGÁNICO FUNCIONAL

Estructura Funcional de la Empresa

Mediante el orgánico funcional se detallara claramente las responsabilidades de cada uno de los colaboradores que desempeñen dentro de la microempresa tomando en cuenta su cargo profesional para el logro de los objetivos.

Administrador

- ✓ Tomar decisiones sobre los cambios que se ejecuten dentro de la empresa.
- ✓ Establecer sanciones al personal por incumplimiento o faltas.
- ✓ Determinar políticas y reglamentos para el personal de acuerdo al área.
- ✓ Definir y planear las metas y objetivos de la empresa, determinando qué se quiere lograr en un tiempo determinado.
- ✓ Presentar los siguientes registros contables: diario, mayor, inventarios, Balance General y Estados de Resultados.
- ✓ Llevar a cabo el pago de impuestos y trámites legales.

Operador

- ✓ Es el encargado de llevar a cabo la función de producción, es decir, la elaboración del producto y su salida al exterior a través de su supervisión y control.
- ✓ Elegir la materia prima.
- ✓ Planear diariamente la producción.
- ✓ Reducir los costos y mejorar los procesos de manufactura.
- ✓ Regular la frecuencia de compra de materia prima.
- ✓ Producir pan a diario aplicando sus conocimientos necesarios para que el producto sea de buena calidad.

Vendedor

- ✓ Elaborar estrategias de promoción.
- ✓ Brindar una atención eficaz a los clientes.
- ✓ Cumplir con normas de limpieza, orden, ubicación, del producto.
- ✓ Buscar proveedores.

3.4. ESTUDIO FINANCIERO

Mediante el estudio financiero nos permitirá determinar los costos, inversiones, el financiamiento, depreciaciones, amortizaciones, los ingresos, el punto de equilibrio, estado de pérdidas y ganancias, estado de situación final y el flujo de fondos proyectados necesarios que requiere el proyecto para su respectiva ejecución.

3.4.1. Costos

La determinación de los costos surge como consecuencia lógica y fundamental del estudio técnico, como puesto que este estudio permitirá estimar y distribuir los costos del proyecto en términos totales y unitarios es decir, se calcula la cantidad de recursos monetarios que exige el proyecto en su vida útil.

A continuación se detallan los costos empleados en el proyecto:

a.- Costo de producción.- Son aquellas inversiones que se realiza dentro del proceso de producción del pan, este a la vez se divide en dos tipos de costos de producción: **costos directos** que corresponde a; materia prima, y mano de obra directa y los **costos indirectos** que integran la servicios básicos, depreciación, amortización y mantenimiento.

b.- Costo de administración.- Son los costos que incurrirán en la empresa como son: sueldos y salarios del administrador y útiles de oficina misma que servirán para la administración de la microempresa.

c.- Costo de venta.- Son los gastos que incurre la empresa para la prestación de nuestro servicio tales como: sueldos y salarios del vendedor, útiles de aseo, publicidad y combustible.

d.- Costo financiero.- Es el interés que la empresa debe pagar por otorgar un préstamo a una entidad Bancaria de acuerdo al monto adquirido y respetando las políticas de la cooperativa.

CUADRO No.15
COSTO TOTAL
(Expresado en dólares)

CONCEPTO	REFERENCIA	PARCIAL	SUB TOTAL	TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN				40.466,18
Costos Directos			36.792,00	
Materia prima	Anexo 15.1	32.976,00		
Mano de obra directa	Anexo 15.2	3.816,00		
Costos Indirectos			3.674,18	
Servicios básicos	Anexo 15.3	492,00		
Depreciación	Cuadro No.20	2.894,18		
Amortización	Cuadro No.21	18,00		
Mantenimiento de Equipos	Anexo 15.4	270,00		
COSTOS DE ADMINISTRACIÓN				4.880,50
Sueldos y Salarios del Administrador	Anexo 15.5	4.800,00		
Útiles de oficina	Anexo 15.6	80,50		
COSTOS DE VENTA				5.318,50
Sueldos y Salarios- Vendedor	Anexo 15.7	3.816,00		
Útiles de aseo	Anexo 15.8	92,50		
Publicidad	Anexo 15.9	870,00		
Combustible	Anexo 15.10	540,00		
COSTOS FINANCIEROS				2.644,49
Interés	Cuadro 19	2.644,49		
COSTO TOTAL		53.309,66		53.309,66

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

El costo total que se requiere para la producción es de **53.309,66** los mismos que se dividen de la siguiente manera: los costos de producción tiene un total de **40.466,18**, los costos de administración **4.880,50**, los costos de venta **5.318,50** y los costos financieros **2.644,49** los mismos que están considerado para un año respectivamente.

3.4.2. INVERSIONES

Es una cierta cantidad de dinero que se requiere invertir para poner en marcha el proyecto sobre las cuales la empresa espera obtener un rendimiento razonable a futuro. Entre ellas existes tres puntos importantes a la que analizamos detenidamente a cada uno de ellas:

3.4.2.1. Inversión Fija Tangible

Son los recursos físicos que se emplearán en la producción tales como: terreno, herramientas, muebles y enseres, equipos y otros

3.4.2.2. Inversión Fija Intangible

Constituyen los gastos que no se pueden palpar entre estos están los gastos de constitución a la que debemos tomar en cuenta necesariamente para la realización del proyecto.

3.4.2.3. Capital de Trabajo

Es la inversión o el dinero en efectivo que la empresa requiere para el ciclo de producción la misma que está considerado para un mes de ciclo de producción.

CUADRO No. 16
CAPITAL DE TRABAJO (Mensual)
(expresado en dólares)

DETALLE	COSTO TOTAL
Materia Prima	2.741,00
Mano de Obra	318,00
Costo de Administración	425,75
Costo de Venta	400,50
TOTAL	3.885,25

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

CUADRO No. 17
INVERSIÓN TOTAL(Anual)
(Expresado en dólares)

CONCEPTO	REFERENCIA	PARCIAL	TOTAL
INVERSIÓN FIJA			44.913,95
Terreno		12.000,00	
Construcción	Anexo 17.1	20.000,00	
Maquinaria y Equipo	Cuadro No.9	3.293,00	
Muebles y Enseres	Cuadro No.11	658,00	
Equipos de Oficina	Cuadro No.12	430,00	
Herramientas	Cuadro No. 10	532,95	
Vehículo	Anexo 17.2	8.000,00	
INVERSION INTANGIBLE			90,00
Gastos de Constitución	Anexo 17.3	90,00	
CAPITAL DE TRABAJO			3.885,25
Materia Prima	Anexo 17.4	2.741,00	
Mano de obra	Anexo 17.5	318,00	
Costos de Administración	Anexo 17.6	425,75	
Costos de Venta	Anexo 17.7	400,50	
INVERSIÓN TOTAL			48.889,20

La inversión total que se requiere para la ejecución del proyecto es de **48.889,20** de la misma se dividen en la inversión fija que es de **44.913, 95** la inversión intangible **90,00** y el capital de trabajo es **3.8885, 25** calculada para un año y al capital de trabajo se calculó de acuerdo el ciclo de producción, en este caso se procedió a calcular tomando en cuenta un mes de ciclo de producción.

3.4.3. FINANCIAMIENTO

Para poner en marcha el presente proyecto se requiere de un financiamiento de **48.889,20** del total de la Inversión de los cuales los socios aportan un 61% que es de 30.000,00 y el 40% que es de 18.889,20 (Cuadro Nro. 18) misma que será solicitado a la Cooperativa San José Ltda. Con un interés de 14% anual. La misma que será cancelada una vez que se cumpla en periodo de plazo (que será de 4 años) tanto al

capital como al interés que ascenderá a un total de **6.482,86** según las políticas de la Cooperativa.

CUADRO No.18
FINANCIAMIENTO
(Expresado en dólares)

Fuente de Financiamiento	Inversión Fija e Intangible	Porcentaje	Capital de Trabajo	Porcentaje	Total	Porcentaje
Aporte Propio	30.000,00	67%	0,00	0	30.000,00	61%
Préstamo	15.003,95	33%	3.885,25	100	18.889,20	39%
TOTAL	45.003,95	100%	3.885,25	100	48.889,20	100%

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

3.4.3.1. REEMBOLSO DE LA DEUDA

Para analizar el respectivo cálculo del interés se empleará con la siguiente fórmula de la cuota fija que de detalla a continuación:

$$CF = D \cdot i(1+i)^n / (1+i)^n - 1$$

$$CF = 18.889,20 \cdot 0.14 (1+0.14)^4 / (1+0.14)^4 - 1$$

$$CF = 18.889,20 \cdot 0.14 (1.14)^4 / (1.14)^4 - 1$$

$$CF = 18.889,20 \cdot 0.14 (1.68896016) / (0.68896016)$$

$$CF = 18.889,20 \cdot 0.236454422 / 0.68896016$$

$$CF = 18.889,20 \cdot 0.343204782$$

$$CF = 6.482,86$$

INTERÉS

$$I = C \cdot \% \cdot t$$

$$18.889,20 \cdot 14 \cdot 1/100 = 2.644,49$$

$$15.050,82 \cdot 14 \cdot 1/100 = 2.107,12$$

$$10.675,08 \cdot 14 \cdot 1/100 = 1.494,51$$

$$5.686,72 \cdot 14 \cdot 1/100 = 796,14$$

AMORTIZACIÓN

$$CF - I$$

$$6.482,86 - 2.644,49 = 3.838,38$$

$$6.482,86 - 2.107,12 = 4.375,75$$

$$6.482,86 - 1.494,51 = 4.988,35$$

$$6.482,86 - 796,14 = 5.686,72$$

CUADRO No.19
TABLA DE LA AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA
(Expresado en dólares)

AÑOS	DEUDA	INTERES	AMORTIZACIÓN	CUOTA FIJA
0	18.889,20	0	0	0
1	15.050,82	2.644,49	3.838,38	6.482,86
2	10.675,08	2.107,12	4.375,75	6.482,86
3	5.686,72	1.494,51	4.988,35	6.482,86
4	0,00	796,14	5.686,72	6.482,86
TOTAL		7.042,25	18.889,20	25.931,46

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

3.4.4. DEPRECIACIONES

Para el cálculo de la depreciación se ha tomado en cuenta que este es la pérdida del valor de los activos fijos en el proceso productivo, lo cual nos permite calcular por el método de línea recta, estimando la duración de vida útil respectivamente de cada bien, el costo y el valor residual. Posteriormente se divide el valor a depreciar por el número de años y se tiene por resultado un valor igual para todos los años que es la depreciación, el valor a depreciar será la diferencia entre el costo y el valor residual.

D= Depreciación

VI= Valor inicial

VR= Porcentaje del valor residual (10%)

VU= Vida útil.

D= VI - %VR(10%)/ VU

- ✓ Maquinaria y Equipo $D=3.293-329,30/10 = 2.963,70/10=296,37$
- ✓ Equipo de Oficina $D=430-43 / 10 = 387 / 10 = 38,70$
- ✓ Muebles y Enseres $D=658-65,80 / 10 = 592,20/10 = 59,22$
- ✓ Herramientas $D=532,95-53,3 / 3 = 479,66/3 = 159,89$
- ✓ Construcciones $D=20.000-2.000,00/20=18.000,00/20 = 900,00$
- ✓ Vehículo $D=8.000-800,00/5=7.200,00/5 = 1.440,00$

VR= VI- SUMA DEPRECIADA

- ✓ Maquinaria y Equipo $VR=3.293-1.481,85 = 1.811,15$
- ✓ Equipo de Oficina $VR=430-193,50 = 236,50$
- ✓ Muebles y Enseres $VR=658-296,10 = 361,90$
- ✓ Herramientas $VR=532,95-479,67 = 53,28$
- ✓ Construcciones $VR=20.000-4.500,00 = 15.500,00$
- ✓ Vehículo $VR=8.000-7.200,00 = 800,00$

CUADRO No. 20
DEPRECIACIÓN
(Expresado en dólares)

RUBROS	VIDA UTIL(Años)	VALOR	Porcentaje	1	2	3	4	5	VALOR/RESIDUAL
Maquinaria y Equipo	10	3.293,00	10	296,37	296,37	296,37	296,37	296,37	1.811,15
Equipo de oficina	10	430,00	10	38,70	38,70	38,70	38,70	38,70	236,50
Muebles y Enceres	10	658,00	10	59,22	59,22	59,22	59,22	59,22	361,90
Herramientas	3	532,95	33	159,89	159,89	159,89			53,28
Construcciones	20	20.000,00	5	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	15.500,00
Vehículo	5	8.000,00	20	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	800,00
TOTAL DEPRECIACIÓN				2.894,18	2.894,18	2.894,18	2.734,29	2.734,29	18.762,83

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

3.4.5. AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES

La amortización es la cuota fija que se establece por período contable y como consecuencia son los gastos anticipados, permitiendo de esta manera a la empresa la racionalización del gasto en función del tiempo estipulado por la Ley.

En el proyecto las amortizaciones se consideran para 5 años al 20% anual en el cual se aplicó a los gastos de constitución.

CUADRO No. 21
AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES

(Expresado en dólares)

RUBROS	AÑOS	VALOR	Porcentaje	1	2	3	4	5
Gastos de Constitución	5	90,00	20	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
TOTALES				18,00	18,00	18,00	18,00	18,00

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana

3.4.6. ESTRUCTURA DE COSTOS

En el siguiente cuadro se va a determinar los costos que se van a utilizar para la elaboración y comercialización del pan, identificando claramente cuáles son los costos fijos y variables.

CUADRO No.22
ESTRUCTURA DE COSTO TOTAL
(Expresado en dólares)

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN			
Costos Directos			36.792,00
Materia prima		32.976,00	
Mano de obra directa	3.816,00		
Costos Indirectos			3.674,18
Servicios básicos	492,00		
Mantenimiento de maquinaria y Equipos	270,00		
Depreciación	2.894,18		
Amortización	18,00		
COSTOS DE ADMINISTRACIÓN			4.880,50
Sueldos y Salarios-Administrador	4800,00		
Útiles de oficina		80,50	
COSTOS DE VENTA			5.318,50
Sueldos y Salarios- Vendedor	3816,00		
Útiles de aseo		92,50	
Publicidad		870,00	
Combustible		540,00	
COSTOS FINANCIEROS			2.644,49
Interés	2.644,49		
COSTO TOTAL	18.750,66	34.559,00	53.309,66

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

Mediante clasificación de los costos totales en la estructura de los costos se determinó que los costos fijos tienen un total de **18. 750,66** mientras que los costos variables **34.559,00** las mismas que son tomadas en cuenta para proceder al cálculo del punto de equilibrio.

3.4.7. INGRESOS

En el presente proyecto, el ingreso se basa en el valor que se obtiene por la venta de la producción del pan, la misma que es calculada multiplicando la cantidad producida por el precio de venta de cada unidad.

CUADRO No. 23
INGRESOS(Anual)
(Expresado en dólares)

Rubro	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Empanadas	280.000	0,15	42.000,00
Pan de Agua	250.842	0,12	30.101,04
TOTAL	530.842		72.101,04

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

3.4.8. PUNTO DE EQUILIBRIO

Costo Fija= 18.750,66

Costo Variable=34.559,00

Ingresos =72.101,04

Costo Fijo Unitario

Es el costo fijo total dividido para el total de Panes Producida.

CVU= Costo Variable Unitario

CFT= Costo Fijo Total

QP= Cantidad Producida

$$CFU = \frac{CFT}{QP}$$

$$CFU = \frac{18.750,66}{530.842}$$

CFU=0.04

Costo Variable Unitario

Es el costo variable total dividido para el total de panes producidos en el año.

$$CVU = \frac{CVT}{QP}$$

$$CVU = \frac{34.559,00}{530.842}$$

$$CVU=0.07$$

Es decir que a la Panificadora le costará 0.07 centavos de dólar producir un pan para su respectivo consumo.

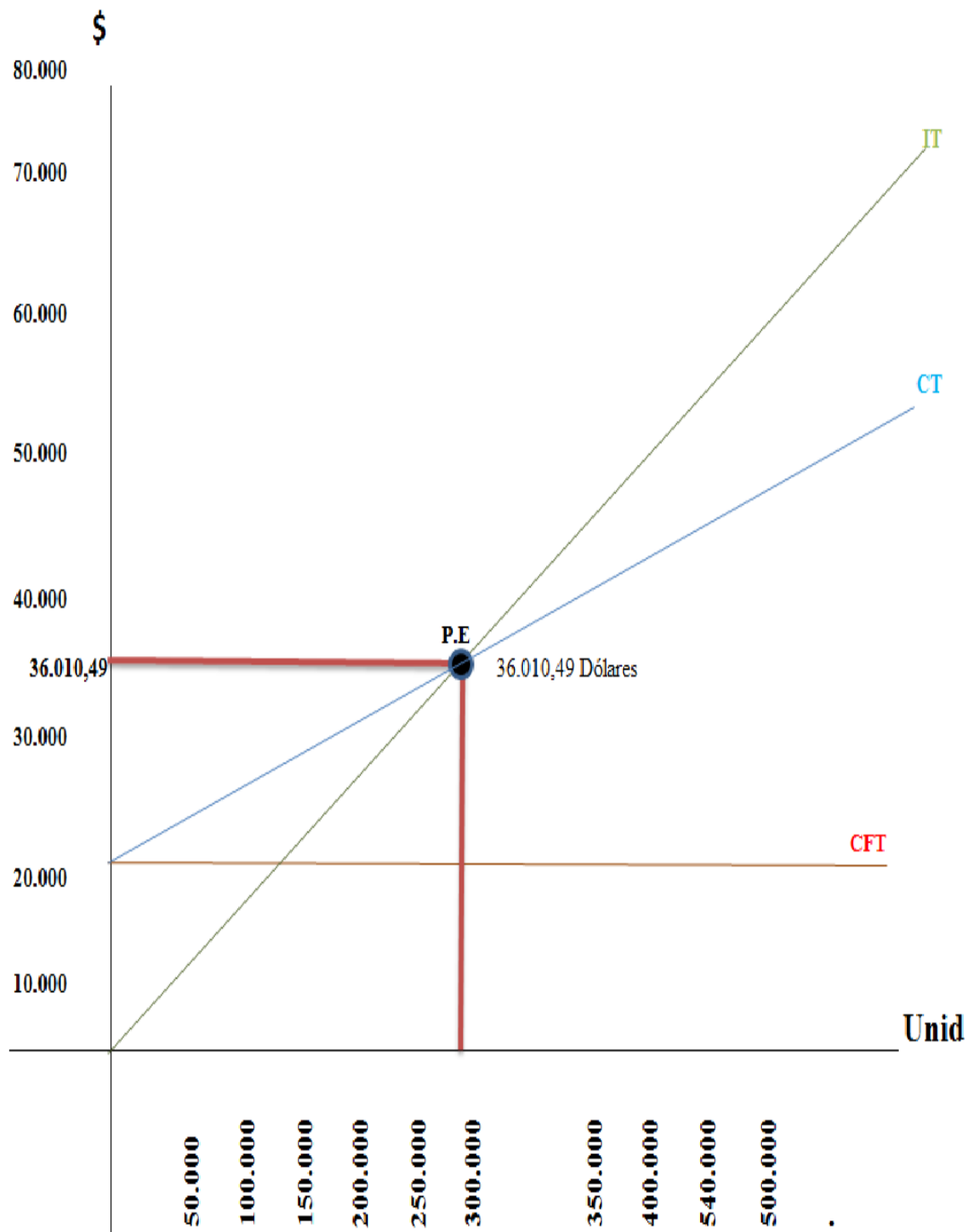
3.4.8.1. Cálculo del Punto de Equilibrio

$$P_{eq. \$} = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$$

$$P_{eq. \$} = \frac{18.750,66}{1 - \frac{34.559,00}{72.101,04}}$$

$$P_{eq. \$} = \frac{18.750,66}{0.5207}$$

$$P_{eq. \$} = 36.010,49 \text{ Dólares}$$



La microempresa deberá vender **288.472** unidades de pan para estar en un punto de equilibrio con un total de **\$ 36.010,49** en donde nos da a entender que la Panificadora está en condiciones de generar una utilidad aceptable y a la vez cubrir los costos.

3.4.9. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es el estado en donde nos permite determinar si existe la utilidad o la pérdida de la actividad económica realizada.

CUADRO No. 24
PANADERÍA "DOÑA PANCHITA"
Estado de Resultados
Al 31 de Diciembre del 2013
(expresado en dólares)

ESTADO DE RESULTADOS		
INGRESOS		72.101,04
COSTOS		53.309,66
Costo de Producción	40.466,18	
Costo de Administración	4.880,50	
Costo de Venta	5.318,50	
Costo Financiero	2.644,49	
(=)Utilidad de Operaciones		18.791,38
(-)Participación Trabajadores 15%		2.818,71
(=)Utilidad Antes de IR.		15.972,67
(-)Impuesto a la Renta 22%		3.513,99
(=)Utilidad Neta		12.458,68

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

La empresa tiene una utilidad de **\$12.458,68** en el primer año, el cual nos da a entender que estamos en condiciones de continuar con el proyecto.

3.4.10. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CUADRO No.25
PANADERÍA "DOÑA PANCHITA"
Estado de Situación
Al 31 de Diciembre del 2013
(expresado en dólares)

ACTIVOS	PARCIAL	TOTAL
Activos Corrientes		21.973,17
Caja	1.386,56	
Bancos	17.845,61	
Inv. de Materia Prima	2.741,00	
Activos no corriente		
Propiedad Planta y Equipo		42.019,77
Terreno	12.000,00	
Construcción	20.000,00	
Vehículo	8.000,00	
Maquinaria y Equipo	3.293,00	
Equipo de Oficina	430,00	
Muebles y Enseres	658,00	
Herramientas	532,95	
(-) Dep. AcumAct. Fijos		2.894,18
Otros Activos		72,00
Gasto de Constitución	90,00	
(-) Amort. Acumulada		18,00
TOTAL ACTIVOS		64.064,94
PASIVO	PARCIAL	TOTAL
Pasivos Corrientes		
Cuenta Por Pagar	15.050,82	
Total Pasivos		15.050,82
PATRIMONIO		
Capital Accionistas	30.000,00	
15% Participacion Trabajadores por Pagar	2.818,71	
22% Impuesto a la Renta por Pagar	3513,99	
IESS por Pagar	222,74	
Utilidad del Ejercicio	12.458,68	
TOTAL PATRIMONIO		49.014,12
TOTAL PASIVOS+PATRIMONIO		64.064,94
Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.		

3.4.11. FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO PROYECTADOS

CUADRO No.26
PANADERÍA "DOÑA PANCHITA"
Estado de Flujo de Fondos de Efectivos
Al 31 de Diciembre del 2013
(expresado en dólares)

RUBROS	AÑOS					
		1	2	3	4	5
INGRESOS		72.101,04	73.052,77	74.017,07	74.994,10	75.984,02
Valor residual						18.762,83
(-)Costos		53.309,66	54.013,35	54.726,33	55.448,71	56.180,64
(=)Utilidad en Operaciones		18.791,38	19.039,42	19.290,74	19.545,38	38.566,21
(-)15% Part. Trabajadores		2.818,71	2.855,91	2.893,61	2.931,81	5.784,93
(=)Utilidad Antes de IR.		15.972,67	16.183,51	16.397,13	16.613,57	32.781,28
(-)22% Impuesto a la Renta		3.513,99	3.560,37	3.607,37	3.654,99	7.211,88
(=)Utilidad Neta		12.458,68	12.623,14	12.789,76	12.958,59	25.569,40
Depreciación		2.894,18	2.894,18	2.894,18	2.437,92	2.437,92
Amortización		18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
(-)Inversión Fija	44.913,95					
(-)Inversión Intangible	90,00					
(-)Capital de Trabajo	3.885,25					
Rec. Capital de Trabajo						3.885,25
(-)Amortización de Crédito		3.838,38	4.375,75	4.988,35	5.686,72	
FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO	48.889,20	11.532,48	11.159,56	10.713,58	9.727,78	31.910,57

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

CAPÍTULO IV

EVALUACIÓN FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL

4.1. EVALUACIÓN FINANCIERA

Una vez finalizada el estudio financiero con el flujo de efectivo proyectado para los 5 años, se realiza un análisis minucioso a la evaluación financiera respectivamente, tomando en consideración los aspectos más importantes del proyecto con la finalidad de determinar la contribución de los inversionistas.

Para ello se toma en cuenta los siguientes cálculos:

- ✓ Tasa de rendimiento económica mínima aceptable (TREMA)
- ✓ Valor Actual Neto (VAN)
- ✓ Tasa Interna de Retorno (TIR)
- ✓ Periodo de recuperación de la Inversión (PRI)
- ✓ Relación Beneficio/Costo (R.B/C)
- ✓ Índices Financieros

4.1.1. TASA DE RENDIMIENTOS ECONÓMICA MÍNIMA ACEPTABLE (TREMA)

La tasa de rendimiento mínima aceptable para la empresa, es el punto de referencia que nos da a conocer respectivamente tomando de cuenta el desempeño de la misma, para el cálculo se ha tomado en cuenta los siguientes porcentajes el 0,41 de la inflación mensual del mes de Octubre del 2013⁶ y el 10 el premio al riesgo.

TREMA = Tasa de Inflación + Premio al Riesgo

TREMA= 0,41+10=10,41

⁶<http://www.inec.gob.ec>

4.1.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual Neto es el valor en efectivo que nos indica luego de haber obtenido una rentabilidad igual a la Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable, la misma que parte desde el resultado del Flujo Neto de Efectivo para su respectivo cálculo.

FORMULA

$$VAN = -I_0 + \frac{FNE^n}{(1+i)^n}$$

En donde:

I₀ = inversión inicial

FNE = flujo de los períodos

i= tasa de descuento (TREMA)

$$VAN1 = -I_0 + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

$$VAN1 = -48.889,20 + \frac{11.532,48}{(1+0,1041)^1} + \frac{11.159,56}{(1+0,1041)^2} + \frac{10.713,58}{(1+0,1041)^3} + \frac{9.727,78}{(1+0,1041)^4} + \frac{31.910,57}{(1+0,1041)^5}$$

$$VAN1 = -48.889,20 + \frac{11.532,48}{1,1041} + \frac{11.159,56}{1,2190} + \frac{10.713,58}{1,3459} + \frac{9.727,78}{1,4861} + \frac{31.910,57}{1,6407}$$

$$VAN1 = -48.889,20 + 10.445,14 + 9.154,68 + 7.960,16 + 6.545,84 + 19.449,36$$

$$VAN1 = -48.889,20 + 53.555,18$$

$$VAN1 = 4.665,98$$

Una vez calculada el VAN se ha determinado que el proyecto nos da una rentabilidad adicional de **\$4.665,98**, después de haber invertido los **\$48.889,20** para los 5 años y anual nos da una rentabilidad de **\$933,20** adicional, por la misma razón es recomendable continuar con el proyecto y se puede invertir sin ninguna dificultad.

4.1.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La Tasa Interna de Retorno mide la rentabilidad del proyecto en términos de porcentaje, sobre la tasa de descuento (TREMA) en donde la TIR deberá resultar mayor a ella para que el proyecto sea viable, para su respectivo cálculo se utiliza la siguiente formula:

$$\mathbf{TIR} = i1 + (i2 - i1) * \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

Para el cálculo de la misma se procede a calcular primeramente un VAN2 con la finalidad de que el resultado sea un valor negativo cercano a cero aplicando un método de tanteo de la siguiente manera:

$$\mathbf{VAN2} = -I_0 + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

$$\mathbf{VAN2} = -48.889,20 + \frac{11.532,48}{(1+0,1355)^1} + \frac{11.159,56}{(1+0,1355)^2} + \frac{10.713,58}{(1+0,1355)^3} + \frac{9.727,78}{(1+0,1355)^4} + \frac{31.910,57}{(1+0,1355)^5}$$

$$\mathbf{VAN2} = -48.889,20 + \frac{11.532,48}{1,1355} + \frac{11.159,56}{1,2894} + \frac{10.713,58}{1,4641} + \frac{9.727,78}{1,6624} + \frac{31.910,57}{1,8877}$$

$$\mathbf{VAN2} = -48.889,20 + 10.156,30 + 8.654,85 + 7.317,52 + 5.851,65 + 16.904,47$$

$$\mathbf{VAN2} = -48.889,20 + 48.884,79$$

$$\mathbf{VAN2} = -4,4$$

Una vez calculada el VAN2 negativo se procede a calcular la Tasa Interna de Retorno:

$$\mathbf{TIR} = i1 + (i2 - i1) * \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

$$\mathbf{TIR} = 0,1041 + (0,1355 - 0,1041) * \frac{4.665,98}{4.665,98 - (-)4,41}$$

$$\mathbf{TIR} = 0,1041 + (0,0314) * \frac{4.665,98}{4.670,39}$$

$$\mathbf{TIR} = 0,1041 + (0,0314) * \frac{4.665,98}{4.670,39}$$

$$\text{TIR} = 0,1041 + (0,0314) * 0,999055753$$

$$\text{TIR} = 0,1041 + 0,03137035$$

$$\text{TIR} = 0,13547035 * 100$$

$$\text{TIR} = 14\%$$

La Tasa Interna de Retorno del proyecto alcanza a un total de **14%** frente a esto es rentable debido a que supera a la Tasa de Rendimiento requerida por los inversionistas que es de **10,41**.

4.1.4. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

Mide en cuanto tiempo se recuperara la inversión inicial más el costo del capital invertido.

$$\text{PRI} = \frac{\text{Inversión Neta}}{\text{Utilidad Promedio Anual}}$$

$$\text{PRI} = \frac{48.889,20}{15.279,91}$$

$$\text{PRI} = 3,20$$

$$3,20 * 12 = 38 \text{ Meses}$$

$$0,40 * 30 = 12 \text{ Días}$$

Una vez invertida el dinero se recuperara en un lapso de 3 años con 2 meses y 12 días aproximadamente.

4.1.5. RELACIÓN BENEFICIO/COSTO RB/C

Este punto determina la rentabilidad del proyecto dividiendo los Ingresos actualizados para los Costos actualizados con los datos que se encuentra en el Flujo de Fondos de Efectivo de cada año, se procede a calcular primeramente los ingresos

y los costos actualizados respectivamente utilizando el porcentaje de la TREMA inicial del proyecto que es 0,1041.

Cálculo de Ingresos Actualizados

$$\mathbf{I. Act.} = \frac{72.101,04}{(1+0,1041)^1} + \frac{73.052,77}{(1+0,1041)^2} + \frac{74.017,07}{(1+0,1041)^3} + \frac{74.994,10}{(1+0,1041)^4} + \frac{75.984,02}{(1+0,1041)^5}$$

$$\mathbf{I. Act} = \frac{72.101,04}{1,1041} + \frac{73.052,77}{1,2190} + \frac{74.017,07}{1,3459} + \frac{74.994,10}{1,4861} + \frac{75.984,02}{1,6407}$$

$$\mathbf{I. Act} = 65.303,00 + 59.928,44 + 54.994,48 + 50.463,70 + 46.311,95$$

$$\mathbf{I. Act} = \mathbf{277.001,57}$$

Cálculo de los Costos Actualizados

$$\mathbf{C. Act.} = \frac{53.309,66}{(1+0,1041)^1} + \frac{54.013,35}{(1+0,1041)^2} + \frac{54.726,33}{(1+0,1041)^3} + \frac{55.448,71}{(1+0,1041)^4} + \frac{56.180,64}{(1+0,1041)^5}$$

$$\mathbf{C. Act} = \frac{53.309,66}{1,1041} + \frac{54.013,35}{1,2190} + \frac{54.726,33}{1,3459} + \frac{55.448,71}{1,4861} + \frac{56.180,64}{1,6407}$$

$$\mathbf{C. Act} = 48.283,36 + 44.309,56 + 40.661,51 + 37.311,56 + 34.241,87$$

$$\mathbf{C. Act} = 204.807,86$$

Una vez actualizado los Ingresos y los Costos se procede a calcular la Relación Beneficio Costo respectivamente utilizando la siguiente fórmula:

$$\mathbf{RB/C} = \frac{\text{Ingreso Actualizados}}{\text{Gastos Actualizados} + \text{Inversión}}$$

$$\mathbf{RB/C} = \frac{277.001,57}{204.807,86 + 48.889,20}$$

$$\mathbf{RB/C} = \frac{277.001,57}{253.697,06}$$

$$\mathbf{RB/C} = \mathbf{1,09}$$

Esto significa que por cada dólar invertido se obtiene una utilidad en beneficio de \$1.09 centavos de dólar.

4.1.6. ÍNDICES FINANCIEROS

ÍNDICES DE ACTIVIDAD

$$\text{Rotación de Activo Total} = \frac{\text{Ingreso Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rotación de Activo Total} = \frac{72.101,04}{64.064,94}$$

$$\text{Rotación de Activo Total} = 1,13$$

Es decir que por cada dólar invertido en activos se genera \$1,13 en los ingresos.

ÍNDICES ESTRUCTURA FINANCIERA

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{15.050,82}{64.064,94}$$

$$\text{Endeudamiento} = 0,23$$

Por cada dólar que se tiene en los activos la empresa financia \$0,23 en pago de las deudas a terceros.

ÍNDICE DE APALANCAMIENTO

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Apalancamiento} = \frac{64.064,94}{49.014,12}$$

$$\text{Apalancamiento} = 1,31$$

En este índice nos indica que por cada dólar aportado en el patrimonio ha generado el \$1,31 en los activos.

ÍNDICE DE RENTABILIDAD

$$\text{Margen Neto en Ingresos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}}$$

$$\text{Margen Neto en Ingresos} = \frac{12.458,68}{72.101,04}$$

$$\text{Margen Neto en Ingresos} = 0,17$$

Indica que por cada dólar generado en ingresos se obtiene \$0,17 centavos de utilidad.

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{12.458,68}{49.014,12}$$

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = 0,25$$

Nos indica que por cada dólar invertido en el Patrimonio se ha generado \$0.25 centavos de utilidad.

RENTABILIDAD DE ACTIVOS

$$\text{Rentabilidad de Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rentabilidad de Activos} = \frac{12.458,68}{64.064,94}$$

$$\text{Rentabilidad de Activos} = 0,19$$

Por cada dólar invertido en cativos genera un \$0,19 centavos de utilidad.

4.2. EVALUACIÓN SOCIAL

El logro de ser microempresarias trae consigo grandes sacrificios, responsabilidades, satisfacción esto no solo se refleja en el ámbito personal sino en que además está en ser parte del desarrollo social y económico del país, ya que con la realización del presente proyecto generará importantes fuentes de empleo.

Con la realización del presente proyecto se constituye un ente importante para los habitantes de la Parroquia San Simón del Cantón Guaranda, ya que mediante ello se motivará a la ciudadanía a generar nuevos negocios comerciales.

Con la creación de la Panificadora “Doña Panchita”, beneficiará a los inversionistas en forma directa debido a que el proyecto genere rentabilidad razonable, y de forma indirecta a la población aledaña esto repercute sobre la disminución del nivel de pobreza.

A partir de la implementación de la panificadora se brindará un servicio permanente durante todos los días del año lo que permitirá que las familias puedan acceder sin ninguna dificultad a la adquisición del producto de acuerdo a sus gustos y preferencias.

Además la Panificadora contará con tecnología adecuada en las maquinarias de producción, con la finalidad de ofrecer un producto que cumplan con todas las normas de calidad.

El proyecto aportará con un estudio minucioso y preciso de la factibilidad de implementar este tipo de negocio en la Parroquia San Simón ya que posee un desarrollo en la colectividad la misma que pueden ser aprovechadas para generar turismo.

4.3. EVALUACIÓN AMBIENTAL

Al implementar el proyecto se tomará en cuenta el correcto manejo de la materia prima, un debido uso de la energía eléctrica necesaria en las diversas áreas del nivel operativo como del administrativo, un control adecuado para evitar fugas de gas, desconexiones, uso indebido del agua y la importancia del reciclaje de zonas permisibles como el papel, cartón, pan duro, etc.

Al trabajar con maquinaria industrial y repuestos de cierta rotación es importante gestionar los desechos que genera a través de políticas y campañas de reciclamiento, los desechos que se generen serán clasificados de acuerdo a su grado de afección considerando materiales peligrosos y biodegradables.

Quienes estamos involucrados en este proyecto hemos tomado en cuenta algunas medidas que servirán de gran aporte para prevenir la contaminación, en cuanto a la prevención de la contaminación ambiental se ha determinado tomar en cuenta algunos factores que son de suma importancia para disminuir la contaminación:

Debido a que la acumulación de basura son peligrosos focos de contaminación y reciclándola se contribuye a resolver este un gran problema ecológico. Con estas acciones se puede cooperar en la conservación del ambiente y de la salud.

Los desechos sólidos serán reciclados para la reutilización reubicando recipientes para la recolección de la basura.

La panificadora contará con su respectivo sistema de batería sanitaria.

Además realizaremos hoyos para acumular los desechos del producto para que posteriormente sirvan como abonos orgánicos a través de la lombricultura.

CONCLUSIONES

Luego de haber llegado a la etapa final en la elaboración del proyecto se lograra conocer que tan rentable resulta la inversión en la creación de una Panificadora en la Parroquia San Simón, podemos concluir lo siguiente:

- ✓ Mediante el análisis del (VAN1), obtuvimos como resultado que nuestro proyecto de inversión es rentable ya que el mismo arroja un resultado mayor a cero que es de \$ **4.665,98** luego de haber realizado una inversión de **48.8889,20**
- ✓ Para el análisis del cálculo del (VAN2), se tendrá como objetivo que el resultado obtenido en el respectivo cálculo sea siempre un valor negativo, es decir, cercano a cero aplicando el método de tanteo.
- ✓ Mediante el respectivo análisis de la (TIR), se obtuvo como resultado un porcentaje de **14%**, podemos concluir que nuestro proyecto es rentable.
- ✓ Para el análisis de Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) tomamos en cuenta el tiempo de recuperación de la inversión inicial más el costo del capital invertido, lo que nos indica que el dinero invertido se recuperara en un tiempo estimado de 3 años con dos meses y 12 días aproximadamente.
- ✓ Una vez realizado en respectivo análisis de los ingresos y los costos del proyecto, se utilizara el mismo como una guía para emplear nuevas estrategias y evaluar de una mejor manera los índices de rentabilidad.
- ✓ Tomando en cuenta el nivel de confianza que posee la microempresa por parte de nuestros consumidores, el proyecto tiene grandes posibilidades de crecimiento y de un mejor desarrollo en dicho sector, gracias a la buena producción y al nivel de aceptación que proyecta cada año.

RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta los factores más importantes para poner en marcha un negocio, se hará hincapié lo siguiente:

- ✓ Para llegar a obtener una rentabilidad equilibrada y razonable debemos poner en práctica algunas estrategias y tácticas que nos ayuden a elevar el grado de satisfacción y cubrir con todas las necesidades y deseos de nuestros consumidores.
- ✓ La organización constituye un eje importante para mantener un negocio prospero, es decir, se trata de identificar y ordenar los medios materiales y humanos para poder alcanzar los objetivos establecidos.
- ✓ Se puede decir que uno de los factores que tiene mucha importancia tenerla en cuenta es la competencia que pueda surgir para ello se debe realizar constantes capacitaciones al personal sobre todo en relaciones humanas para brindar una excelente atención al cliente, y así incrementar la demanda existente e incentivarlos cada día para que eleven su nivel de desempeño en las actividades que desempeñan.
- ✓ Conocer a nuestros consumidores potenciales, proveedores y competencia será fundamental para hacer competitivo el negocio. Tener en cuenta la calidad del producto es uno de los factores primordiales que nuestros clientes lo quieren, crear relaciones mutuamente beneficiosas con los proveedores y analizar la estrategia de la competencia.
- ✓ Mantener siempre satisfecho al cliente es la clave principal del negocio, ya que mediante ello crecerá de una manera considerada nuestra producción, y por ende nuestros ingresos.
- ✓ Lograr una mayor promoción y publicidad del negocio, con la finalidad que llegue a conocimiento de nuevos clientes potenciales, utilizando de una manera adecuada los medios de publicidad y propaganda.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ ALEGRE Jémer. E. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.
- ✓ Constitución de la República del Ecuador.
- ✓ Colección nuevo Estado Planificación, Desarrollo y proyecto de inversión Pública Editorial 2011 IAEN Quito- Ecuador.
- ✓ Chiavenato, Idalberto. (2011). *Administración de recursos humanos: El capital humano de las organizaciones*. México: 9a. McGRAW HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A.
- ✓ Fontaine, Ernesto R. (2008). *Evaluación de Proyectos*. México: PEARSON EDUCACION.
- ✓ HIMMELBLAU David: (Fundamentos de la contabilidad - Trad. de F. Martínez - México - 1938 - pág. 3)
- ✓ Ley Orgánica de Educación Superior.
- ✓ OCEANO/ CENTRUM, Diccionario de Administración y Finanzas.
- ✓ Sánchez, Carlos Andrés. (2008). *Administración de Proyectos: Preparación y Evaluación*. Ecuador: CODEU TECNOLOGIA EDUCATIVA.
- ✓ Sapag Chain, Nassir. (2011). *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación*. Chile: 2a.PEARSON EDUCACION DE CHILE S.A
- ✓ SAPAG CHAIN Nassier Preparación y Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición
- ✓ Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- ✓ Varela Villegas, Rodrigo. (2010). *Evaluación económica de proyectos de inversión*. Colombia: 7a.McGRAW-HILL INTERAMERICANA S.A

PAGINA WEB

- ✓ <http://www.emagister.com/curso-administracion-pequena-mediana-empresa/comercializacion-2>
- ✓ <http://www.aspe.org.ec/index.php/informacion/estadisticas/censo>.
- ✓ [http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/planeación](http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/planeacion)
- ✓ <http://www.slideshare.net/josemamanichoque1/panaderia>.
- ✓ http://portal.bce.ec/uto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEST.jsp
- ✓ [http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=como elaborar un proyecto de inversión en base a los estudios](http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=como%20elaborar%20un%20proyecto%20de%20inversion%20en%20base%20a%20los%20estudios)
- ✓ http://es.wikipedia.org/wiki/Distribuci%C3%B3n_mundial
- ✓ <http://www.ecostravel.com/ecuador/ciudades-destinos/guaranda.php>
- ✓ <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/estrategias/Aluminio%20y%20sus%20manufacturas.pdf>

ANEXOS

5. ¿Dónde compra usted el pan?

San Simón () Guaranda () Chimbo ()

6. ¿Qué precio paga por cada unidad del pan que consume?

Empanadas

Pan de Agua

Pan de Leche

Pan de Chocolate

7. ¿Está de acuerdo con el precio del pan que consume?

Si () No ()

8. ¿Existe suficiente pan para el consumo de su familia en esta Parroquia?

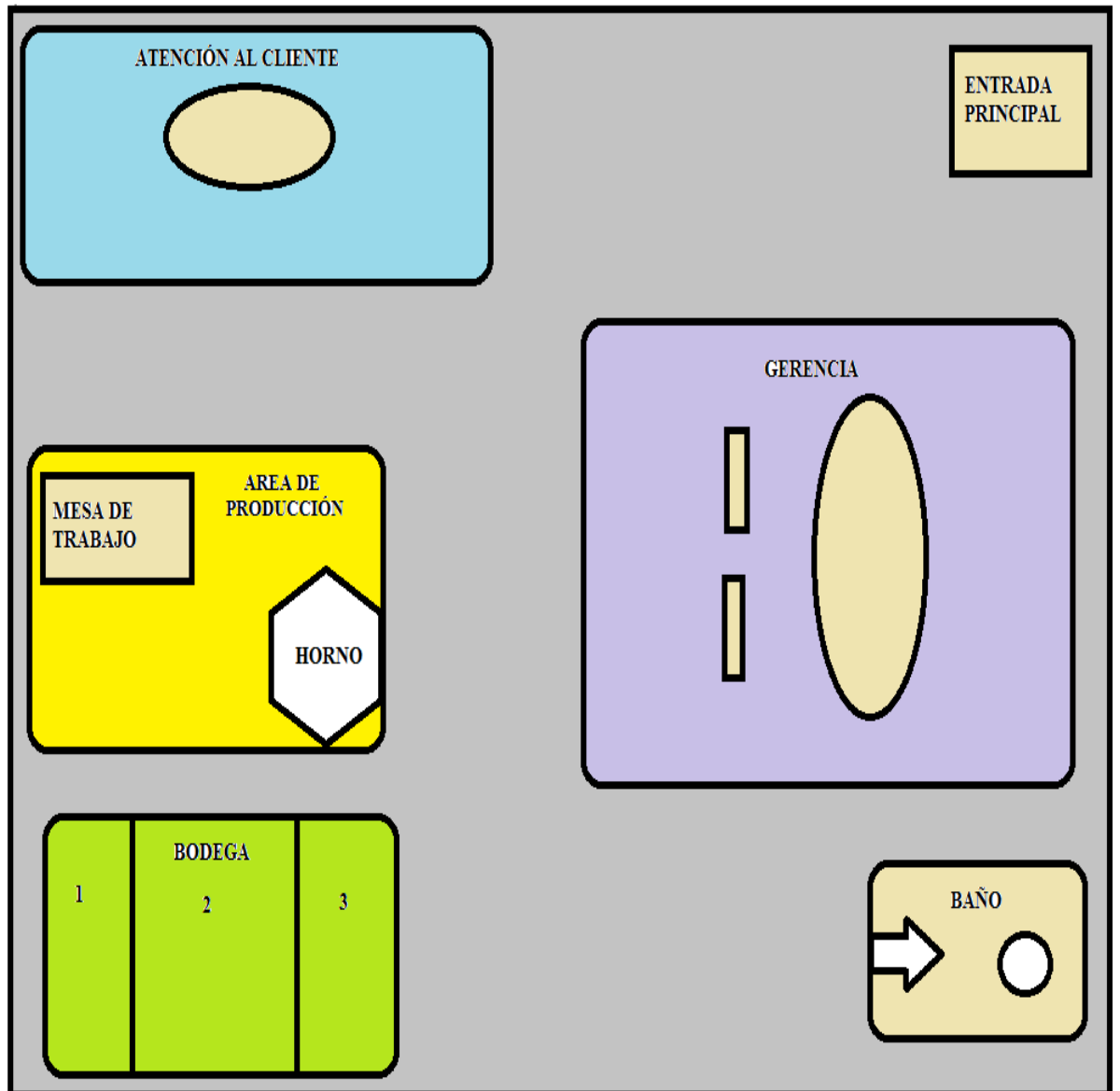
Si () No ()

9. ¿Cree usted que es necesario que en la parroquia San Simón se cree una panificadora?

Si () No ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



CUADRO No. 1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Número de Familias	Porcentaje	Cantidad de Productos Demandado Semanalmente	Cantidad de Productos Demandado Semanalmente	Consumo Poblacional	Cantidad Demandada(uni verso)
47	19%	10	$10*47=470$	$781*0,19=148$	$148*10*52=76.960$
56	22%	15	$15*56=840$	$781*0,22=172$	$172*15*52=134.160$
124	49%	20	$20*124=2480$	$781*0,49=383$	$383*20*52=398.320$
25	10%	30	$30*25=750$	$781*0,10=78$	$78*30*52=121.680$
252	100%		4540	781	731.120

Fuente: Investigación de Campo Octubre 2013.

Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana.

ANEXOS COSTO TOTAL ECONÓMICO

COSTO DE PRODUCCIÓN

Anexo N 15.1

Materia Prima

(Expresado en dólares)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	P. UNITARIO	P. TOTAL
Harina Trigo Purificada	28qq	336qq	34,00	11.424,00
Quesos	280	3.360	1,60	5.376,00
Manteca vegetal	14 y 1/2 Bidones	174 Bidones	60,00	10.440,00
Levaduras	56 Unidades	672 Unidades	2,45	1.646,40
Azúcar	2 qqy 25 L.	27qq	28,00	756,00
Sal	1/2qq	6qq	12,00	72,00
Huevos	56 Cubetas	672 Cubetas	3,30	2.217,60
Esencia de anís	14 y 1/2 Galones	174 Galones	6,00	1.044,00
TOTAL				32.976,00

ANEXO 15.2

Mano de Obra Directa

(expresado en dólares)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO MENSUAL	PRECIO TOTAL
Panadero	1	318,00	3.816,00
TOTAL			3.816,00

ANEXO 15.3

Servicios Básicos

(expresado en dólares)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO MENSUAL	PRECIO TOTAL
Agua	12 Meses	6,00	72,00
Luz	12 Meses	15,00	180,00
Teléfono	12 Meses	20,00	240,00
TOTAL			492,00

ANEXO 15.4

Mantenimiento

(expresado en dólares)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO MENSUAL	PRECIO TOTAL
Maquinarias	3 veces al año	90,00	270,00
TOTAL			270,00

COSTO DE ADMINISTRACIÓN
ANEXO 15.5
Sueldos y salarios
(expresado en dólares)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO MENSUAL	PRECIO TOTAL
Administrador	1	400,00	4.800,00
TOTAL			4.800,00

ANEXO 15.6
Útiles de Oficina
(expresado en dólares)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Resma de Papel	4	4,50	18,00
Cuaderno	3	1,50	4,50
Esferos	1 docenas	4,20	4,20
Lápices	1 docena	4,80	4,80
Facturero	4	10,00	40,00
Perforadora	1	5,00	5,00
Grapadora	1	4,00	4,00
TOTAL			80,50

COSTO DE VENTA
ANEXO 15.7
Sueldos y Salarios
(expresado en dólares)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO MENSUAL	PRECIO TOTAL
Agente Vendedor	1	318,00	3816,00
TOTAL			3.816,00

ANEXO 15.8
Útiles de Aseo
(expresado en dólares)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Manteles	3docenas	1,50	4,50
Trapeador	4	2,50	10,00
Escobas	6	1,50	9,00
Desinfectante(Galón)	4	2,00	8,00
Cloro (Galón)	3	8,00	24,00
Jabón en Líquido(Galón)	4	5,50	22,00
Papel Higiénico(Rollos)	50	0,30	15,00
TOTAL			92,50

ANEXO 15.9**Publicidad****(expresado en dólares)**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO MENSUAL	PRECIO TOTAL
Radio	4	15,00	720,00
Hojas Volantes	50	0,25	150,00
TOTAL			870,00

ANEXO 15.10**Combustible****(expresado en dólares)**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO MENSUAL	PRECIO TOTAL
Combustible		45,00	540,00
TOTAL			540,00

INVERSIÓN TOTAL**Inversión Fija****ANEXO 17.1****Construcción****(expresado en dólares)**

DESCRIPCIÓN	TAMAÑO	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Una Panificadora	12M2*10M2=120M2	20.000,00	20.000,00
TOTAL			20.000,00

ANEXO 17.2**Vehículo****(expresado en dólares)**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Vehículo	1	8.000,00	8.000,00
TOTAL			8.000,00

Inversión Intangible**ANEXO 17.3****Gastos de Constitución****(expresado en dólares)**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIONITARIO	PRECIOTOTAL
Permiso de Funcionamiento	12 meses	50,00	50,00
Patentes	12 meses	40,00	40,00
TOTAL			90,00

CAPITAL DE TRABAJO**ANEXO 17.4****Materia Prima****(expresado en dólares)**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD MENSUAL	P. UNITARIO	P. TOTAL
Harina Trigo Purificada	28qq	34,00	952,00
Queso	280	1,60	448,00
Manteca Vegetal	14 y 1/2 Bidones	60,00	870,00
Levaduras	56 Unidades	2,45	137,20
Azúcar	2 qq y 25 L.	28,00	56,00
Sal	1/2qq	12,00	6,00
Huevos	56 Cubetas	3,30	184,80
Esencia de anís	14 y 1/2 Galones	6,00	87,00
TOTAL			2.741,00

ANEXO 17.5**Mano de Obra Directa****(expresado en dólares)**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Panadero	1	318,00	318,00
TOTAL			318,00

ANEXO 17.6**Costos de Administración****(expresado en dólares)**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Administrador	1	400,00	400,00
Útiles de Oficina	Varios	25,75	25,75
TOTAL			425,75

ANEXO 17.7**Costos de Venta****(expresado en dólares)**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Vendedor	1	318,00	318,00
Útiles de aseo	Varios	25,00	25,00
Publicidad		12,50	12,50
Combustible		45,00	45,00
TOTAL			400,50

REALIZANDO LAS ENCUESTAS

