



Universidad Nacional De Loja

Área Jurídica Social Y Administrativa
Carrera de Banca Y Finanzas

TÍTULO

“Implementación de una empresa productora y comercializadora de pastelería fina (diseños creativos) a base de masa de biscocho en la ciudad de Loja”

TESIS PREVIA A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN BANCA Y
FINANZAS

Autora: María Soledad Llivisaca Plaza

Directora: Lic. Mg.SC .Jenny de Jesús Moreno Salazar

LOJA – ECUADOR

2014





CERTIFICACION


Lic.Mg.Sc. Yenny de Jesús Moreno Salazar

DOCENTE DE LA CARRERA DE INGENIERIA EN BANCA Y FINANZAS DEL
ÁREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD
NACIONAL DE LOJA.

CERTIFICACIÓN

En calidad de Director de Tesis, certifico que la Srta., María Soledad Llivisca Plaza ha desarrollado el tema titulado **“IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PASTELERÍA FINA (DISEÑOS CREATIVOS) A BASE DE MASA DE BIZCOCHO EN LA CUIDAD DE LOJA”** observando las disposiciones institucionales, metodológicas y técnicas, que regulan esta actividad académica; en tal virtud autorizo a la estudiante para que se reproduzca el documento definitivo y se proceda a su presentación oficial ante las autoridades correspondientes de la Carrera de Banca y Finanzas, del Área Jurídica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, y proceda a la respectiva exposición de su contenido.

Loja, enero de 2014


.....
Lic. Mg.sc Yenny de Jesús Moreno Salazar
DIRECTOR DE TESIS



AUTORÍA

Yo María Soledad Llivisaca Plaza declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Autor: María Soledad Llivisaca Plaza.

Firma:.....

Cedula: 1104799729

Fecha: Loja, enero de 2014

FIRMA:

Autora: María Soledad Llivisaca Plaza

Cédula: 1104799729

Dirección: Cda. Daniel Álvarez Calles Francisco de Morazan 27-65 y Francisco de Santander

Teléfono: 072-585404 Celular: 0983583751

Director de Tesis: Lic. Mg. Sc. Yanny de Jesús Moreno Salazar

Tribunal de Grado:

Ing. Com. MAE. Sergio Leonardo Pardo

Ing. Mca-Cp Jaime Lujan Nolas

Econ. Mg.Sc. Guadalupe del Carmen Macas Estrover



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Yo , María Soledad Llivisaca Plaza declaro ser autora de la tesis titulada: **“IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PASTELERÍA FINA (DISEÑOS CREATIVOS) A BASE DE MASA DE BIZCOCHO EN LA CIUDAD DE LOJA”**, como requisito para optar el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la reproducción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad. La universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice u tercero .Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 28 días del mes de enero del dos catorce, firma el autor.

FIRMA: _____

Autora: María Soledad Llivisaca Plaza

Cédula: 1104799729

Dirección: Cdl. Daniel Álvarez Calles Francisco de Morazan 27-65 y Francisco de Santander

Teléfono: 072-585404 **Celular:** 0983683751

Director de Tesis: Lic. Mg. Sc. Yenny de Jesús Moreno Salazar

Tribunal de Grado:

Ing.Com. MAE. Sergio Leonardo Pardo

Ing. Mca-Cp Jaime Lojan Neira

Econ. Mg.Sc. Guadalupe del Carmen Macas Sánchez



DEDICATORIA

La concepción de este proyecto está dedicada a mis padres, pilares fundamentales en mi vida. Sin ellos, jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora. Su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar, También dedico este proyecto a mi novio, compañero inseparable de cada jornada. El representó gran esfuerzo y tesón en momentos de decline y cansancio. A ellos este proyecto, que sin su apoyo, no hubiese podido ser.

SOLEDAD



AGRADECIMIENTO

Agradecer, es el hecho de corresponder, al trabajo empleado, de ahí en conservarlo o mejorarlo.

Por ello, quiero dejar constancia de mis sentimientos de gratitud a la Universidad Nacional de Loja, al Área Jurídica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, pero de manera muy especial a la Carrera de Banca y Finanzas a los directivos y a cada uno de los maestros que durante los años de estudio con su inigualable dedicación, amor y paciencia, supieron guiarme hacia el camino del bien, la ciencia y el progreso, de manera especial al Ing. Mg.sc Walter Iñiguez, por su acertada dirección en el desarrollo del proyecto de tesis

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

Les doy gracias a mis padres Amada y Víctor por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado, y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el trascurso de mi vida. Sobre todo por ser un excelente ejemplo de vida a seguir.

A Juan por ser una parte muy importante en mi vida, por haberme apoyado en las buenas y en las malas, sobre todo por su paciencia y amor

A Verónica por ser una excelente amiga por haberme tenido la paciencia necesaria y por motivarme a seguir adelante en los momentos de desesperación y sobre todo por hacer de su familia, una familia para mí.

La Autora



1. TITULO

**“IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE PASTELERÍA FINA (DISEÑOS CREATIVOS)
A BASE DE MASA DE BIZCOCHO EN LA CIUDAD DE LOJA”**



2. RESUMEN

El presente proyecto tiene por objetivo determinar la factibilidad económica para la creación de una empresa productora y comercializadora de Repostería Fina TOADS en la ciudad de Loja. En los últimos años el arte gastronómico se ha desarrollado de una manera muy acelerada, especialmente en lo que se refiere a la industria pastelera, en la que hoy en día es muy común observar tortas, dulces y bocaditos de todo tipo y para todos los gustos. Se introducirá en el mercado una pastelería que ofrece productos adaptados a las exigencias y requerimientos de los consumidores, cuyo sabor y calidad es de buena presentación, ofreciendo precios que estén al alcance de todo bolsillo, no siendo exclusivo para un nivel socio-económico alto, sino que sea flexible a toda ya que estas tendrán el diseño exclusivo en cada pedido con la máxima decoración en fondant, es por ello que con la implementación de la empresa pastelera TOADS dará a la ciudad de Loja una gran oportunidad de nuevas plazas de empleo, lo que fomentará la economía de la ciudad, es aquí donde se cumple el objetivo general del proyecto que consistió en aportar en el desarrollo socioeconómico de nuestra ciudad a través de la propuesta de un plan de negocio de una empresa productora y comercializadora de pastelería de diseños creativos de masa de bizcocho en la ciudad de Loja.



Para la ejecución de este proyecto fueron necesarios de 4 estudios como son el de mercado, técnico, administrativo, y financiero.

Dentro del primer objetivo específico fue de efectuar el estudio de mercado en este se desarrollo un análisis preliminar conociendo de esta forma cual seria la segmentación, la cual se la hizo por el número de familias que hay en la ciudad de Loja, que es de 48,840, como siguiente paso se formulo la respectiva encuesta que fue de 381, para saber las necesidades que tienen los consumidores acerca de los pasteles, lo cual nos ayudo a conocer el grado de aceptación que tendrá el producto en el mercado.

Para esto también fu necesario el cálculo de la demanda potencial que es de 48,840, la demanda real de 30,281, la demanda efectiva de 22,711, la oferta que es de 10400 y la demanda insatisfecha de 12,311 la cual se la proyecto para los 10 años.

El Estudio Técnico en el cual esta la macro y micro localización, el lugar donde esta pastelería funcionará como en el caso esta ubicada en las calles 10 de Agosto y 24 de Mayo en el edificio bella época, para esto también fue necesario de todos los implementos que será de importancia esto consta en la Ingeniería del proyecto



Para el siguiente objetivo se planeo desarrollar un estudio administrativo legal que fundamente la estructura organizacional del proyecto en este constan todos lo requisitos y tramites para que la empresa entre en funcionamiento, así como también cuenta con un eslogan y logo los cuales son de importancia porque los clientes sabrán reconocer nuestra empresa.

Otro objetivo específico que se planteo fue de realizar un estudio económico y financiero para conocer todos los ingresos y egresos que tendrá que realizar la pastelería para su funcionamiento así como de una evaluación econométrica donde se realizaron cada uno de los indicadores como el VPN 113.551,91, TIR 182%, PRI 0 años 5 meses y 6 días, RB/C 2 dólares, es decir que por cada dolara invertido se gana 1 dólar. Punto de Equilibrio en función de la capacidad instalada 21.538,69 y en función de la capacidad utilizada 43,17%, CAS de 0,99 tanto en la sensibilidad de costos e ingresos, todo esto para saber si el proyecto es viable o no, en este caso es totalmente viable y aceptable.

Finalmente como ultimo objetivo se propone realizar pasteles con todo tipo de decoraciones para las diferentes ocasiones, dando así cumplimiento al último objetivo específico que comprende la elaboración de pasteles para toda ocasión como bautizos, primera comunión, matrimonios etc., para mejorar y satisfacer las necesidades de nuestros futuros demandantes.



PASTELERIA CREATIVA TOADS



Dentro de la metodología que se utilizó para la elaboración de este proyecto fueron el método Científico, Inductivo, Deductivo, Analítico, Matemático, así como también de técnicas como la observación, Encuesta, Entrevista y la Recopilación Bibliográfica.

Con todo el procedimiento antes planteado tenemos que el proyecto de la pastelería TOADS es totalmente viable listo para ser ejecutado, ya que este negocio dará a la ciudad de Loja una nuevas fuentes de empleo e ingresos



ABSTRACT

This project aims to determine the economic feasibility for the creation of a producer and marketer of Fine Seafood TOADS Company in the city of Loja. In recent years the culinary art has developed in a very fast way, especially in regards to the pastry industry, which today is very common to see cakes, sweets and snacks of all kinds and for all tastes. Be introduced in the market a patisserie serving adapted to the demands and requirements of the consumer products , the taste and quality is good presentation, offering prices that are affordable for all Pocket , not being exclusive to a high socio- economic level , but be flexible at all as these have the exclusive design for each order with a high decoration in fondant , which is why the implementation of the confectionery company TOADS give the city of Loja a great opportunity for new employment positions , which would promote the economy of the city, is where the overall objective of the project agreed to provide socio-economic development of our city through a proposed business plan from a producer and marketer of bakery birthday designs creative cake batter in the city of Loja.

For the implementation of this project were required 4 studies such as the market, technical, administrative, and financial.

Within the first specific objective was to carry out market research on this is developing a preliminary analysis knowing this which seriously



segmentation, which is made by the number of families that are in the city of Loja, which is 48,840 as a next step the respective survey was 381 was formulated, to know the needs that consumers have about cakes, which helped us to determine the degree of acceptance that will take the product to market.

For this calculation is 48,840 potential demand , the actual demand of 30,281 , 22,711 effective demand , the offer is 10400 and the unmet demand for 12,311 which is the project for 10 years fu also necessary.

The Technical Study in which the macro and micro localization, where this bakery operated as in the case is located on the streets August 10 and May 24 at the beautiful building time, for this was also necessary for all attachments will be important that this consists in Engineering project

For the next target will be planning to develop a legal administrative study to substantiate the organizational structure of the project in this contains all the requirements and steps for the company to be operational , and also has a slogan and logo which are important because the customers will recognize our company.

Another specific objective was wont to perform an economic and financial study for all income and expenses you will ever make pastry for operation



as well as an econometric evaluation were performed where each of the indicators such as VPN 113,551.91, TIR 182%, PRI 0 years 5 months and 6 days, RB / C \$ 2, ie that for every \$ 1 invested Dolara wins. Breakeven based on installed capacity according to 21538.69 and capacity utilization 43.17 %, 0.99 CAS sensitivity of both costs and revenues, all this to see if the project is viable or not, in this case it is entirely feasible and acceptable.

Finally as a last objective intends to make cakes with all kinds of decorations for different occasions, thus fulfilling the last specific objective comprising preparing cakes for all occasions such as baptisms, first communions, marriages etc. To improve and meet the needs our future applicants.

Within the methodology that was used for the preparation of this project were the scientific, inductive, deductive, analytical, Mathematician, Survey ,Interview and Bibliographical Digest method, as well as observation techniques .

With the procedure we have raised before the project is entirely feasible TOADS pastry ready to be executed, since this business will give the city of Loja one new sources of employment and income



3. INTRODUCCION

La evaluación de un proyecto de inversión, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica financiera, de manera que resuelva una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable, asignando los recursos económicos con que se cuenta, a la mejor alternativa.

El trabajo de tesis cuyo tema es “IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PASTELERÍA FINA (DISEÑOS CREATIVOS) A BASE DE MASA DE BIZCOCHO EN LA CIUDAD DE LOJA” el inversionista conocerá de manera mas clara y especifica si el proyecto es viable o no.

La tesis se encuentra estructurada de acuerdo al art. 151 Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja y consta: **TÍTULO** donde se especifica el objeto de estudio, así también como de un **RESUMEN** que esta en español y su traducción en ingles; **INTRODUCCION** en la cual se refleja el aporte del tema y su estructura; **REVISION BIBLIOGRAFICA** en donde se encuentran cada uno de los referentes teóricos que fueron necesarios para la elaboración del proyecto; **MATERIALES Y METODOS** con los cuales pudimos recopilar la información para poder desarrollar de una manera eficiente el proyecto; **RESULTADOS** en este se encuentran los estudios tanto como el de mercado, técnico, administrativo-legal y financiero; **DISCUSIÓN**



comprende el análisis de los cuatro estudios que se realizó;
CONCLUSIONES se establecen a que se ha llegado después de la elaboración del trabajo para de esta forma establecer las respectivas **RECOMENDACIONES** la **BIBLIOGRAFÍA** y **ANEXOS** parte importante del proyecto.



4. REVISION LITERARÍA

EMPREDIMIENTO

“Se puede definir el emprendimiento como la manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de, iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios, viables en términos de mercados, factores económicos, sociales, ambientales y políticos, así mismo factores endógenos como capacidad en talento humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida, por medio del desarrollo de un plan de negocio o la creación de empresas. Es así como el emprendimiento hoy día se ha convertido en una opción de vida.”¹

QUE ES EMPRESA

“Una Empresa es un sistema conformado por personas que realizan diversas actividades y hacen uso de distintos tipos de recursos para la producción de bienes y/o la prestación de servicios con el que pretenden satisfacer alguna necesidad de la sociedad a cambio de obtener una utilidad o beneficio.”

¹Gómez, A. (2010). *Emprendimiento*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde http://quesemprendimiento.blogspot.com/2010/05/que-es-emprendimiento-y-wiki_06.html.



CLASES DE EMPRESAS

“Hay muchos tipos de empresas. Podemos clasificarlas en función a diversos criterios. Los más importantes son los siguientes:

SEGÚN SU TAMAÑO

Las empresas pueden clasificarse según su tamaño en grandes, pequeñas o medianas. Hay diversos criterios para realizar esta clasificación. Algunos de ellos son:

- Criterio económico. Es el volumen de facturación, es decir, los ingresos obtenidos por las ventas
- Criterio técnico. Es el nivel tecnológico: la innovación del capital.
- Criterio patrimonial. Es el patrimonio que tiene: bienes, derechos y obligaciones.
- Criterio organizativo. Se refiere al número de trabajadores de la empresa y a su organización.



SEGÚN EL SECTOR ECONÓMICO DONDE DESARROLLAN SU ACTIVIDAD

- Sector primario. Formado por las empresas que se dedican a la explotación de los recursos naturales. Incluyen a las empresas agrícolas, pesqueras, ganaderas, mineras y forestales.
- Sector secundario. Incluye a las empresas que se dedican a las actividades transformadoras o industriales (empresas textiles, metalúrgicas, químicas, etc.). También se incluyen al sector de la construcción y al energético.
- Sector terciario. Engloba a dos grupos de empresas: las comerciales, que se dedican a la venta de artículos sin transformarlos, como un quiosco o una droguería, y las de servicios, por ejemplo un banco o una clínica.

Según la propiedad de su capital

La propiedad del capital de una empresa permite establecer tres tipos distintos:

- La empresa privada es propiedad de personas físicas o jurídicas particulares. Por ejemplo, Danone, Camper, El Corte Inglés, Telepizza o cualquier bar cercano a nuestra casa.



- La empresa pública es propiedad del Estado o de cualquier entidad de carácter público, por ejemplo, RENFE o Correos.
- La empresa mixta es aquella empresa cuya propiedad está compartida entre el Estado y particulares, por ejemplo, Altadis (antigua Tabacalera).
- **Según el ámbito de actuación.** En función del ámbito geográfico en el que las empresas realizan su actividad, se puede distinguir entre empresas locales, regionales, nacionales o multinacionales.

Según su forma jurídica

Esta clasificación nos muestra dos grandes tipos de empresas.

- Empresa individual. Se denomina así cuando tiene un solo propietario que es una persona física. Por ejemplo, una peluquería o un bar donde el empresario es el propietario de dicho establecimiento.
- Empresa societaria o sociedad. Se designa de este modo a la empresa constituida por varias personas que se asocian y, mediante un contrato, se obligan a poner en común bienes, dinero o trabajo. La característica fundamental de las sociedades es que mediante dicho contrato nace una persona jurídica nueva y distinta de las personas físicas que conforman la empresa. Dentro de este tipo se encuentran las Sociedades Anónimas (S.A.), Sociedades de Responsabilidad



Limitada (S.R.L.), Sociedades Colectivas, Sociedades Comanditarias y las sociedades de interés social, como son las cooperativas y las sociedades laborales.”²

LA REPOSTERIA

“La repostería engloba un amplio número de aceptaciones y sustituye cada vez en mayor medida el término de pastelería utilizado en la mayor parte de establecimientos o departamentos dedicados a tal fin.

Vamos a considerar repostería tanto el local destinado a la venta al público para su consumo en el exterior del establecimiento como a los que elaboran este tipo de productos para ser consumidos como parte de una oferta gastronómica más completa, este es el caso de la partida de la cocina encargada de la confección de pasteles, pastas y otras elaboraciones que pasan a formar parte de los postres o de cualquier otro plato de la oferta.

Como arte culinario en sí mismo, comparte con las elaboraciones del resto de la cocina el encanto de la creación de manjares destinados al consumo agradando el paladar, saliendo claramente favorecida en el apartado de la espectacularidad y belleza de sus preparados.

²Jiménez, E. (2010). *Clases de Empresas*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://aprendeconomia.wordpress.com/2010/11/15/1-clases-de-empresas/>



LA PROFESION DEL REPOSTERO

Con los antecedentes expuestos no es necesario señalar la importancia de un oficio relacionado con la manipulación de materias destinadas a la elaboración de los productos dirigidos al consumo, aquí además, se unen dos aspectos importantes del ámbito de la gastronomía, por un lado el carácter de las materias primas utilizadas y por otro el tipo de elaboraciones que se desarrollan dentro de la repostería.

Estos dos aspectos mencionados convierten, necesariamente, al repostero en un profesional donde deben conjugarse el perfecto conocimiento de las técnicas que requieren el oficio de la cocina pero sin dejar de lado, en ningún momento, el talento artístico de quien confecciona obras de arte, que en el caso de la repostería adquieren su sentido en la combinación de formas, colores, texturas y sabores.

El propio carácter de la repostería convierte al profesional en el responsable de ofrecer el recuerdo del cliente se lleva de un establecimiento al ofrecer uno de los últimos manjares que va a saborear, y en esta línea, corresponde al sector dignificar el papel que juegan dentro de la oferta gastronómica que ofrecen los establecimientos de restauración y luchar por sustituir los postres industriales que se encuentran en multitud de casas.



LOCAL

Es necesario establecer primeramente la premisa de diferenciar los locales dependiendo de que se trate de un esta establecimiento independiente destinado a la venta y/o consumo del producto de repostería y aquel establecimiento hostelero en cuya oferta gastronómica se incluyan productos de esta misma naturaleza.

La diferencia entre disposición de unos y otros van a ser muy variadas debido a la misma diversidad de especialización de los establecimientos, de igual forma que los restaurantes cambian sus estructuras dependiendo del tipo de oferta a sus clientes.

Otro problema a la hora de homogeneizar criterios es el de atender a obradores encargados de ofrecer a sus clientes.

Otro problema a la hora de homogenizar criterios es el de atender a obradores encargados de ofrecer en el local la posibilidad de consumo con lo que la distribución atenderá también al desarrollo de este tipo de servicio.

A pesar de estas diferentes perspectivas, analizaremos algunos factores y pautas a tener en cuenta en el diseño del obrador.



UBICACIÓN

Con la complejidad que supone establecer unas medidas a tener en cuenta en la disposición de un obrador vamos a exponer unos criterios que nos sirvan como generalidades a tener presentes sea cual sea el modelo que tengamos que afrontar. Para establecer unas pautas generales utilizaremos diferentes referencias.

Atendiendo a la estructura de funcionamiento que se desarrolla en el trabajo de un obrador de repostería, se tendrá en cuenta los siguientes aspectos:

- Se evitara en la medida de lo posible los pasos estrechos de unos departamentos a otros facilitando el transporte de carros de bandejas, latas de horno, carros de ropa, y el propio traslado del personal
- Debe encontrarse ubicada en una zona de acceso directo desde el exterior para poder facilitar todo el proceso de recepción de géneros y aprovisionamiento, con el mismo fin se tendera a que las zonas de elaboración.



- Deberá vigilarse la ubicación de los distintos espacios de trabajo, se prestara especial atención a la zona destinada a la cocción en el horno. Uno de los principales enemigos de los productos que se hornea son por un lado las corrientes de aire y de otro lado el excesivo tiempo que puede transcurrir desde su preparación hasta su cocinado.

NORMATIVA

En este apartado vamos a realizar un pequeño resumen de todas aquellas medidas que según la normativa sobre seguridad e higiene laboral deben tenerse en cuenta en el diseño del local, los materiales y los equipos destinados a realizar las tareas propias de un obrador de repostería.

Atendiendo a los criterios de la comodidad y ergonomía en el trabajo y en consecuencia en el mayor rendimiento, podemos enumerar los siguientes factores a tener en cuenta en la distribución del local.

- Debe de estar dotado de buena iluminación, esta será natural en la medida de lo posible y se completara con luz artificial que se asemeje a la luz natural. Debe de estar dispuesta de manera que



evite las sombras y el consecuente desvirtuamiento del aspecto de los géneros a manipular.

- Debe de estar dotada de pilas suficientes y superficies de trabajo a la altura correcta que no obligue a adoptar posturas forzadas e incómodas. Se dispondrá de lavamanos que permitan obtener agua de manera directa por medio de algún dispositivo que facilite el accionamiento del agua sin el empleo de sus manos.
- Los suelos y las paredes serán asépticos de fácil limpieza y que impidieran la acumulación de la suciedad. A este objetivo se tendrá cuidado de diseñar suelos que no ofrezcan ángulos sino redondeados en sus esquinas, las paredes deben alicatarse para permitir su limpieza periódica con facilidad.

BIZCOCHOS

Es una posibilidad correcta definir los bizcochos como la mezcla de huevo emulsionado con elementos harinosos que, tras ser cocinados, presentan una textura esponjosa y suave al tacto que se mantiene de forma indefinida durante su período de conservación, si ésta se realiza en las condiciones adecuadas.



Concretar más aspectos sobre la base de esta concentrada definición sería una pretensión exagerada al observar la múltiple variedad de tipos de bizcochos atendiendo a su composición, elaboración y su posterior método de cocinado.

Vamos a intentar definir la generalidad de las recetas básicas y las técnicas más usuales de manera que puedan utilizarse como elemento de partida y dejen en manos del obrero de repostería la personalización de su receta una vez indicados el modo en el que influyen los ingredientes y el resto de circunstancias que integran el entorno del lugar de trabajo.

LA DECORACION

Explicar ahora la importancia de preparar las elaboraciones para incitar a su consumo no es una tarea que pueda declararse nueva. No es la pretensión aquí señalar nada novedoso en este terreno, tan sólo realizar una recapitulación de lo que se practica en la mayor parte de los obradores y recordar algunas consideraciones que no podemos perder de vista cuando realizamos este tipo de trabajos.

Como cualquier arte, y este de la repostería lo es, tiene en este apartado de la decoración sus propios detractores que, con o sin razón, argumentan varios motivos de rechazo entre los que se encuentran la excesiva



manipulación de los alimentos que van a ser ingeridos. No es posible ignorar totalmente esta denuncia, si no se realiza atendiendo a unas normas exigentes de higiene sí caemos en el peligro de arriesgar en demasía la calidad del producto final. Es cierto que no todos los elementos de decoración llevan el mismo trabajo y manipulación pero aquéllos que precisan de un modelado con las manos deben seguir unas normas de sanidad que irá, a la larga, en nuestro propio beneficio.

La decoración presenta unas singularidades que le son propias al arte que representa y es posible encontrar, todos tenemos nuestros propios gustos afortunadamente, diferentes formas de entender el adorno en las elaboraciones. De un lado se encontrarían los que prefieren los preparados tal cual se elaboran, sin enmascarar en motivos decorativos que en casi todas las ocasiones aportan su sabor específico. Al otro lado de esta noble pugna, se encuentran los que defienden la decoración de las preparaciones como simple estrategia de presentación y comercialización. Es posible apreciar que no nos decantamos por ninguna de ellas ya que el criterio, si es por el bien de la repostería, será acertado en cualquiera de los dos casos. La única licencia que nos permitimos es la de aclarar que habría que realizar una diferenciación entre los postres que pasaríamos a denominar tradicionales, artesanos o caseros, en función de la propia elaboración, presentación o el tipo de restaurante, cafetería o repostería, y aquéllos, que al margen de las elaboraciones



básicas que conllevan, se terminan buscando una nueva forma de presentar una misma preparación, al igual que en el caso anterior por el empleo de nuevas técnicas, la filosofía del establecimiento, etc. Si el primer caso de elaboraciones tradicionales pueden sentirse "invadidas" por motivos decorativos y de sabor, los segundos, basados en una presentación más actual o simplemente renovada, sugiere el empleo de géneros encargados de transformar una elaboración en un motivo artístico.

PASTILLAJE

De uso mas extenso que la glasa, su utilización se debe a las posibilidades que ofrece para servir como elemento de decoración en montaje de esculturas y "arquitectura" dulce. Al igual que la glasa, existen diferentes fórmulas de elaborar el pastillaje. La que aquí se ofrece garantiza un buen resultado pero no está de más que una vez practicad suficientemente, busquemos modificaciones que se adapten a nuestras propias necesidades de trabajo.

LA TÉCNICA DEL COLOR Y LA FORMA

Los elementos de decoración no cumplen su cometido únicamente por sí mismos. De un lado "nos encontramos con que no todos los ingredientes



empleados en decoración tienen el color más adecuado y por otra parte, tenemos la posibilidad de cambiar el color de las elaboraciones que empleamos para decorar. Las formas que presentan o les damos a los elementos decorativos también tienen su importancia en la función que realizan puesto que generalmente empleamos, salvo en el caso de algunas frutas, la manipulación para preparar o modificar el aspecto y la presentación de los géneros. Todo ellos con un único objetivo que no es otro que el combinar los colores y las formas de todos y cada uno de los elementos que componen un plato.

No todos los colores pueden ser puestos formando parte del mismo plato y así tenemos gamas de colores que son posibles combinar sin provocar cierto rechazo visual. Lo mismo ocurre con las formas que le damos a los elementos a la hora de juntar diferentes tipos dentro de una misma composición.

QUE ES UN PROYECTO

“El término Proyecto según el Diccionario Pequeño Larousse Ilustrado; significa: "Pensamiento de Hacer algo". Puede realizarse en Apuntes, bosquejos, croquis, esbozo, esquema, maqueta, etc. Según el libro Preparación y Evaluación de Proyectos de los autores



Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag Chain; "Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantas, una necesidad humana.

- Un Proyecto es una técnica que busca recopilar, crear y analizar en forma sistemática un conjunto de antecedentes económicos que permitan juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a una determinada iniciativa.
- Para otros autores un Proyecto es un instrumento de decisión que se vale de un conjunto de herramientas que pretende conseguir la asignación de recursos con criterios de racionalidad, de previsión de hechos, de fijación de metas coherentes y coordinadas.
- Para otros autores un Proyecto es un método racional que permite cuantificar las ventajas y desventajas que implica asignar recursos a una determinada iniciativa.
- Así también un Proyecto es considerado como un Plan de Desarrollo; es un medio para alcanzar los objetivos trazados.”³

³ Thompson, J. (2010). *Que es un Proyecto*. Recuperado el 16 de junio del 2013, desde <http://todosobreproyectos.blogspot.com/2009/02/que-es-un-proyecto.html>



DECISION SOBRE UN PROYECTO

“Para tomar una decisión sobre un proyecto es necesario que este sea sometido al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas. Una decisión de este tipo no puede ser tomada por una sola persona con un enfoque limitado, o ser analizada solo desde un punto de vista. Aunque no se puede hablar de una metodología rígida que guie la toma de decisiones sobre un proyecto, fundamentalmente debido a la gran diversidad de proyectos y sus diferentes aplicaciones, si es posible afirmar categóricamente que una decisión siempre debe estar basada en el análisis de un sinnúmero de antecedentes con la aplicación de una metodología lógica que abarque la consideración de todos los factores que participan y afectan al proyecto.

PROCESO DE PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

Partes generales de la evaluación de proyectos

Aunque cada estudio de inversión es único y distinto a todos los demás, la metodología que se aplica en cada uno de ellos tiene la particularidad de poder adaptarse a cualquier proyecto. Las áreas generales en las que se puede aplicar la metodología de la evaluación de proyectos son:

- Instalación de una planta totalmente nueva.
- Elaboración de un nuevo producto de una planta ya existente.



- Ampliación de la capacidad instalada o creación de sucursales.
- Sustitución de maquinaria por obsolescencia o capacidad insuficiente.

Incluso, con las adaptaciones apropiadas, esta metodología se ha aplicado exitosamente en estudios de implantación de redes de microcomputadoras, sustitución de sistemas manuales de información por sistemas automatizados, etc. Aunque los conceptos de oferta y demanda cambien radicalmente, el esquema general de la metodología es el mismo.

En estudios de factibilidad en el área de informática, la oferta y la demanda se expresan en términos de bytes, pues el manejo de información puede medirse fácilmente bajo ese concepto.

Aunque las técnicas de análisis empleadas en cada una de las partes de la metodología sirven para hacer una serie de determinaciones, tales como mercado in-satisfecho, costos totales, rendimiento de la inversión, etc., esto no elimina la necesidad de tomar una decisión de tipo personal; es decir, el estudio no decide por sí mismo, sino que provee las bases para decidir, ya que hay situaciones de tipo intangible, para las cuales no hay técnicas de evaluación y esto hace, en la mayoría de los problemas



cotidianos, que la decisión final la tome una persona y no una metodología, a pesar de que esta puede aplicarse de manera generalizada.”⁴

ESTUDIO DE MERCADO

“El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados. El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprara un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La segmentación del mercado es la división de la población en sub-grupos con motivaciones similares. Los criterios mas utilizados para segmentar incluyen las diferencias geográficas, diferencias de personalidades, diferencias demográficas, diferencias en el uso de productos y diferencias pictográficas.”⁵

⁴ McgranHill. *Evaluacion de proyectos*. 5ta edición Consultado el 16 de junio del 2013.

⁵Ullauri, E. (2010). *Estudio de Mercado*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado>.



MUESTREO

“Al elegir una muestra se espera conseguir que sus propiedades sean extrapolables a la población. Este proceso permite ahorrar recursos, y a la vez obtener resultados parecidos a los que se alcanzarían si se realizase un estudio de toda la población.”⁶

ANALISIS DE LA DEMANDA

“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. El análisis de la demanda tiene como objetivo principal medir las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado, con respecto a un bien o servicio y como este puede participar para lograr la satisfacción de dicha demanda.”⁷

DEMANDA POTENCIAL

“Es un límite superior de la demanda real que se ha de estimar para el supuesto en que el esfuerzo comercial realizado es máximo. Cantidad

⁶Rodríguez, B. (2009). *Muestreo*. Recuperado el 16 de junio del 2013 desde http://es.wikipedia.org/wiki/Muestreo_en_estad%C3%ADstica.

⁷ Martínez, E. (2011). *Análisis de la Demanda*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://proyectos-ittla.blogspot.com/2011/06/33-analisis-de-la-demanda.html>



expresada en unidades físicas o monetarias, referidas a un periodo temporal y unas condiciones dadas.

Si además quisiéramos estimar la demanda potencial del mercado habría que establecer hipótesis adicionales respecto a cuantos individuos son posibles compradores del producto pues como sabemos la demanda global se forma por agregación de demandas individuales.”⁸

DEMANDA REAL

“La demanda de mercado para un producto es el volumen total que adquiriría un grupo de clientes “definido”, en un área geográfica definida, dentro de un período “definido”, en un ambiente o ámbito de mercadotecnia “definido”, bajo un programa de mercadotecnia “definido”⁹

DEMANDA EFECTIVA

“Conjunto de mercancías y servicios que los Consumidores realmente adquieren en el Mercado en un Tiempo determinado y a un Precio dado. La Demanda efectiva es el deseo de adquirir un Bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo”¹⁰

⁸ Pérez, D. (2010). *Demanda Potencial*. Recuperado el 16 de junio del 2013, desde <http://www.forexeco.com/la-demanda-potencial/>

⁹ García, L. (2010). *Demanda Real*. Recuperado el 16 de junio del 2013, desde <https://www.google.com.ec/#q=que+es+la+demanda+real>.

¹⁰ Romeo, J. (2010). *Demanda Efectiva*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde http://www.eco-finanzas.com/diccionario/D/DEMANDA_EFECTIVA.htm



DEMANDA INSATISFECHA

“Aquella parte de la demanda planeada (en términos reales en que este excede a la oferta planeada y que, por lo tanto, no puede hacerse compra efectiva de bienes y servicios.”¹¹

LA OFERTA

“Una oferta (término que deriva del latín *offerre*) es una propuesta que se realiza con la promesa de ejecutar o dar algo. La persona que anuncia una oferta está informando sus intenciones de entregar un objeto o de concretar una acción, en general a cambio de algo o, al menos, con el propósito de que el otro lo acepte.”¹²

PLAN DE MARKETING

“La mercadotecnia se originó con la aplicación de las cuatro “P”: producto, promoción, plaza y precio.

A pesar de los constantes adelantos de la actualidad, siempre es recomendable volver a los orígenes o las raíces de las disciplinas para entenderlas mejor y conseguir un análisis más profundo.

¹¹ Ruiz, H. (2011). *Demanda Insatisfecha*. Recuperado el 16 de junio del 2013, desde http://es.mimi.hu/economia/demanda_insatisfecha.html.

¹² Torres, L. (2009). *La Oferta*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://definicion.de/oferta/>



Por lo tanto, es muy recomendable que cuando tengas la disposición de iniciar un negocio o lanzar al mercado un nuevo producto o servicio, recurras al análisis de las clásicas cuatro “P”, con tal de esquematizar un plan de marketing lo más óptimo posible.

Recuerda que, con “Producto” nos referimos a cualquier bien, servicio, idea, persona, lugar, organización o institución que se ofrezca en un mercado para su adquisición, uso o consumo y que satisfaga una necesidad.

Por otra parte, el “Precio”, es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto.

La “Plaza” es el equivalente a la distribución y la constituyen los intermediarios a través de los cuales tu producto llegará a los consumidores.

Por último, la “Promoción” es la definición de los medios para comunicarte con los intermediarios en la distribución de tus productos, así como también con sus consumidores actuales y potenciales.”¹³

¹³ Hidalgo, M. (2010). *Plan de Márquetin*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://www.soyentrepreneur.com/define-las-4-p-de-tu-negocio.html>



ESTUDIO TECNICO

“Para poder realizar un proyecto de inversión, se tiene que seguir una serie de pasos y un protocolo. Principalmente se tienen que hacer estudios de variables que inciden en la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

Para que el proyecto sea un éxito, tiene que implementarse el estudio técnico.

¿Qué es el Estudio Técnico?

Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada. También identifica los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, además de crear un plan estratégico que permita pavimentar el camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda



estimada en la planeación. Con lo anterior determinado, podemos realizar una estructura de costos de los activos mencionados.”¹⁴

TAMAÑO DEL PROYECTO

“El tamaño de un proyecto es la CAPACIDAD DE INSTALADA de PRODUCCIÓN de bienes o servicios para la cual se diseña una Instalación. Se expresa en unidades de producción por año.

LOCALIZACIÓN

Luego de seleccionado n tamaño para el proyecto el paso siguiente es determinar la ubicación en la cual se instalará la planta de producción. La localización tiene un fuerte vínculo con el tamaño del proyecto e incide marcadamente en los demás aspectos que componen los estudios técnicos y sobre los resultados futuros del emprendimiento.”¹⁵

MACROLOCALIZACION Y MICROLOCALIZACION

Macro localización, también llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más

¹⁴ Fernández, G. (2011). *Estudio Técnico*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://e-tecnico.webnode.es/servicios>.

¹⁵ Acosta, M. (2010). *Localización*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://www.fing.edu.uy/iq/cursos/proyectoindustrial/Tama%F1o+Localizacion.pdf>



ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos mas relevantes.

Es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto, el estudio se constituye en un proceso detallado como. Mano de obra materiales primas, energía eléctrica, combustibles, agua, mercado, transporte, facilidades de distribución, comunicaciones, condiciones de vida leyes y reglamentos, clima, acciones para evitar la contaminación del medio ambiente, apoyo, actitud de la comunidad, zona francas. Condiciones, sociales y culturales.

Micro localización, conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y re limitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro.

CAPACIDAD INSTADA Y UTILIZADA

CAPACIDAD INSTALADA

“Término que se usa para hacer referencia al volumen de producción que puede obtenerse en un período determinado en una cierta rama de actividad.



Se relaciona estrechamente con las inversiones realizadas: la Capacidad Instalada depende del conjunto de bienes de Capital que la Industria posee, determinando por lo tanto un límite a la Oferta que existe en un momento dado.

CAPACIDAD UTILIZADA

Es la fracción de la capacidad instalada que se utiliza y se mide en porcentaje se es aconsejable que las empresas no trabajen con un porcentaje de capacidad instalada superior al 90% porque en condiciones normales, no podrá atender pedidos extraordinarios y si los hace puede verse alterado significativamente se estructura de costos, especialmente por la participación de los costos fijos, salva que acuda al proceso de maquila, que es concentrar parte de producción con otras personas.”¹⁶

INGENIERIA DEL PROYECTO

“El estudio de ingeniería está relacionado con los aspectos técnicos del proyecto. Para comenzar este estudio, se necesita disponer de cierta información. Esta información proviene del estudio de mercado, del estudio del marco regulatorio legal, de las posibles alternativas de

¹⁶Sánchez, S. (2010). *Capacidad Instalada*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CAPACIDAD_INSTALADA.htm



localización, del estudio de tecnologías disponibles, de las posibilidades financieras, de la disponibilidad de personal idóneo”¹⁷

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

“Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores. Para hacer el estudio se debe empezarse por elaborar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades, dicho estudio debe incluir también una descripción detallada de los costos administrativos acompañado de cifras, el aspecto legal de la empresa, nombrando razón y objeto social, los permisos que requiere y los trámites de constitución necesarios.”¹⁸

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL¹⁹

“La finalidad de una estructura organizacional es establecer un sistema de papeles que han de desarrollar los miembros de una entidad para trabajar

¹⁷Ruiz, E. (2010). *Ingeniería del Proyecto*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://es.scribd.com/doc/12953479/Capitulo-2-Ingenieria-de-Proyectos>

¹⁸Benítez, G. (2011). *Estudio Administrativo*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://es.scribd.com/doc/41767724/ESTUDIO-ADMINISTRATIVO>

¹⁹Medina, F. (2010) *Estructura Organizacional*. Recuperado el 16 de Juno del 2013, desde <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia/la-estructura-organizacional.htm>



juntos de forma óptima y que se alcancen las metas fijadas en la planificación.”

MANUAL FUNCIONES

“Es un instrumento de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas, sin interferir en las capacidades intelectuales, ni en la autonomía propia e independencia mental o profesional de cada uno de los trabajadores u operarios de una empresa ya que estos podrán tomar las decisiones más acertadas apoyados por las directrices de los superiores, y estableciendo con claridad la responsabilidad, las obligaciones que cada uno de los cargos conlleva, sus requisitos, perfiles, incluyendo informes de labores que deben ser elaborados por lo menos anualmente dentro de los cuales se indique cualitativa y cuantitativamente en resumen las labores realizadas en el período, los problemas e inconvenientes y sus respectivas soluciones tanto los informes como los manuales deberán ser evaluados permanentemente por los respectivos jefes para garantizar un adecuado desarrollo y calidad de la gestión.”



ESTUDIO FINANCIERO

“Constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión”.²⁰

EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA

“La evaluación financiera y económica del proyecto integra los resultados de todos los otros componentes del estudio para permitir la determinación de su viabilidad. La profundidad con la que se analizaron los factores que afectan los beneficios y costos del proyecto y el gran grado de integración de los distintos componentes del estudio hacen que sea mayor la confiabilidad de los resultados de la evaluación del proyecto”²¹.

CASH FLOW

“En finanzas y en economía se entiende por flujo de caja o flujo de fondos (en inglés *cash flow*) los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

²⁰Molina, J. (2010). *Estudio Financiero*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde http://florescanecon.mex.tl/871725_30--Definición-de-Estudio-Financiero.html

²¹Rojas, T. (2010). *Evaluación Económica y Financiera*. Recuperado el 16 de junio del 2013, desde http://www.oocities.org/es/forootrosmodelos/efpi/EFPI4_files/seccion5.html



El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa”²².

VALOR PRESENTE NETO (VPN)

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto (en inglés *net present value*), cuyo acrónimo es VAN (en inglés, NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los *flujos de caja* futuros del p en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VPN = \text{Flujos Disponibles Anuales Actualizados} \\ - \text{Monto de la Inversión}$$

²² Ortiz, D. (2009). *Flujo de Caja*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde http://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja .



TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". En términos simples, diversos autores la conceptualizan como la tasa de descuento con la que el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero.^{1 2}

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad;^{3 4} así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.⁵ Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto –

$$TIR = TM + (TM - tm) \frac{VPN2}{(VPN1 - VPN2)}$$

Expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.



PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (P.R.I)

“El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.”²³

$$PRI = -\text{año que supera de la inv} * \frac{\text{Inversión inicial} - \text{Flujo Disponible}}{\text{Flujo Neto}}$$

RELACION BENEFICIO COSTO (R.B.C)

“La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto”²⁴.

$$R.B/C = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costes Actualizados}}$$

²³ Castro. S. (2011).Tasa Interna de Retorno. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

²⁴ Luna, V. (2011).Relación Beneficio Coste. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>



PUNTO DE EQUILIBRIO

“Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto ($IT = CT$). Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender un determinado producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

Sean IT los ingresos totales, CT los costos totales, P el precio por unidad, Q la cantidad de unidades producidas y vendidas, CF los costos fijos, y CV los costos variables. Entonces:

FORMULAS

En función de las ventas

$$P.E = \frac{C.F.T}{1 - \frac{C.V.T}{V.T}}$$

En función a la capacidad instalada

$$P.E = \frac{C.F.T}{V.T - C.V.T} * 100$$



Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el punto de equilibrio tendremos entonces que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas”²⁵.

COEFICIENTE ANALISIS DE SENSIBILIDAD

“El análisis de sensibilidad es un término financiero, muy utilizado en el mundo de la empresa a la hora de tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN (en un proyecto, en un negocio, etc...), al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costes, etc....). De este modo teniendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN podremos calcular o mejorar nuestras estimaciones sobre el proyecto que vamos a comenzar en el caso de que esas variables cambiasen o existiesen errores iniciales de apreciación por nuestra parte en los datos obtenidos inicialmente”²⁶.

Formulas

$$N.T.I.R = TM + (tm - dt) * \frac{V.P.N \text{ menor}}{V.P.N \text{ menor} - V.P.N \text{ mayor}}$$

²⁵ Ríos, G. (2011). Punto de Equilibrio. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_del_punto_de_equilibrio.

²⁶ Moreno, C.(2010). *Coeficiente de Análisis de Sensibilidad*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_de_sensibilidad



$$\text{Dif T.I.R} = \text{N.T.I.R} - \text{T.I.R}$$

$$\% \text{ Valor} = \frac{\text{Dif T.I.R's}}{\text{T.I.R}} * 100$$

$$\text{CAS} = \frac{\% \text{ Valor}}{\text{N. T. I. R}}$$



5. MATERIALES Y METODOS

MATERIALES

Para la realización del presente proyecto se utilizaron los siguientes materiales.

- Internet
- Resmas de hojas
- Impresiones
- Anillados
- Transporte

METODOS

Para la realización del presente proyecto de investigación se tomó en cuantos algunos métodos y técnicas que nos permitirá la ejecución del presente trabajo.

METODO CIENTIFICO

Con este método nos permitió conocer la teoría referente al proyecto de inversión, partiendo desde la conceptualización del proceso de realización de la repostería fina y así mismo todas las fases que intervendrán en la realización del proyecto, poniendo en marcha la relación de la teoría con la práctica.



METODO INDUCTIVO

Este método nos ayudó a recopilar información la cual será de importancia porque podremos tener una conclusión general de la aceptación del mercado a través de la aplicación de encuestas y así mismo saber las necesidades en la que se encuentra la colectividad en lo referente a pastelería

METODO DEDUCTIVO

Dentro de este método nos permitió analizar la situación a nivel mundial, nacional y en lo local para posteriormente poder realizar un análisis de los posibles problemas que puedan afectar a las empresas pasteleras.

METODO ANALITICO

Con este método logramos interpretar los resultados que se han obtenido del proyecto para posteriormente realizar las respectivas conclusiones y recomendaciones así como también dar el cumplimiento a los objetivos planteados los cuales nos ayudara a descubrir la viabilidad del proyecto.

METODO MATEMATICO

Con este método pudimos saber si el proyecto se puede ejecutar o no aplicando los índices tanto económicos como financieros los cuales son



:el Valor Presente Neto, la Tasa Interna de Rendimiento, la Relación Coste Beneficio, el Periodo de Recuperación, el Punto de equilibrio en función de los ingresos por ventas, el Coeficiente de Análisis de Sensibilidad.

TECNICAS

ENCUESTA: Esta técnica nos ayudara a recolectar datos que nos permitirá tener una información más precisa midiendo un nivel exacto de cuantas personas están de acuerdo con el negocio de la pastelería.

ENTREVISTA: Dentro de esta técnica conocimos de una forma más directa a la competencia, y de esta manera conocer el volumen que tiene la venta, el nivel de producción, y el posicionamiento que tienen en el mercado.

OBSERVACION: Mediante esta técnica observamos el proceso productivo de los pasteles, conociendo las condiciones en que están los trabajadores y como es acogido el producto por los clientes.

MUESTREO: Con esta técnica se selecciono una muestra representativa de la población objeto de estudio.



6. RESULTADOS

SEGMENTACION DEL MERCADO

Define a la segmentación del mercado como "el proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización en este caso se segmento a las personas.

SEGMENTO OBJETIVO

Para segmentar el mercado de la empresa de repostería fina se ha tomado en cuenta algunas variables como lo son:

CUADRO N° 1

CIUDAD	FAMILIAS
Loja	48,840

Elaborado por: La Autora

Fuente: Censo 2010

MUESTREO

Según el Censo del 2010 en el Ecuador existen 14'483.499 habitantes, y en la ciudad de Loja hay 180,617 habitantes, los mismos datos que se proyectaran para el 2013, con una tasa de crecimiento poblacional del 2,65% el cual nos da como resultado 195,360 personas, la cual se deberá



dividir para 4 porque así se compone una familia lo cual nos da un dato para el 2013 de 48,840 familias

CUADRO N°2

Años	POBLACION DE LOJA	N° DE FAMILIAS/4
2013	195.360	48.840
2014	200.537	50.134
2015	205.851	51.463
2016	211.306	52.827
2017	216.906	54.226
2018	222.654	55.663
2019	228.554	57.139
2020	234.611	58.653
2021	240.828	60.207
2022	247.210	61.803
2023	253.761	63.440

Elaborado por: La Autora

Fuente: Censo 2010

CALCULO PARA LA PROYECCION DE LA POBLACION

FÓRMULA

$$PF=PA (1+i) ^n$$

Dónde:

PF= Población Futura

PA=Población del último censo 2010

I= Tasa de crecimiento

n = Número de años



$$PF=PA (1+i) ^n$$

$$PF=180,617 (1+2,65\%)^3$$

$$PF= 195,360$$

$$N^{\circ} \text{ de Familias} = PF/4$$

$$N^{\circ} \text{ de F} = 195,360/4$$

$$N^{\circ} \text{ de F} =48,840$$

CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Formula:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{N * e^2 + z^2 * p * q}$$

Z = nivel de confianza (1,96)

P= Probabilidad a favor (0,5)

q= probabilidad en contra (0,5)

e= margen de error (0,05)

n= tamaño muestra

N= universo proyectado al 2013 (48,840)

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 * 48,840}{48,840 * (0,05)^2 + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,25 * 48,840}{48,840 * 0,0025 + 3,8416 * 0,25}$$

$$n = \frac{46905,936}{122,1 + 0,9604}$$

$$n = \frac{46905,936}{123,0604}$$



$$n = 381,16$$

MUESTREO DEFINITIVO

Dentro del este punto se muestra la población a la que se le realizó la encuesta en este caso fueron 381 personas.

TABULACIÓN, PONDERACIÓN, INTERPRETACIÓN GRÁFICA DE LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PASTELERIA FINA (DISEÑOS CREATIVOS) A BASE DE MASA DE BIZCOCHO

1._ ¿En su familia actualmente consumen tortas?

CUADRO N°3

DATOS	Cantidad	Porcentaje
Si	287	75%
No	94	25%
TOTAL	381	100%

Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

GRAFICO N°1



Elaborado por: La Autora

Fuente: La encuesta

INTERPRETACION

En lo que corresponde a la primera pregunta se puede ver que el 75% de las familias si consumen tortas dato importante porque representa la mayoría de los encuestados lo que nos indica que podrán ser nuestros futuros clientes, así mismo el 25% manifestaron que no consumen tortas, manifestando que no lo hacen por el excesivo ingrediente de grasa que recubren las tortas.



2. ¿De las siguientes alternativas de sabores cual es de preferencia en su familia?

Grafico N°2

DATOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Chocolate	70	24%
Vainilla	197	69%
Fresa	10	3%
Mora	8	3%
Naranja	2	1%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

GRAFICO N°2



Elaborado por: La Autora

Fuente: La encuesta



INTERPRETACION

En lo referente al gusto del sabor de las tortas podemos ver que el 69% les gusta vainilla, el 24% el chocolate, siendo los mas altos lo que es importante porque muestra los sabores que se tendrá que realizar mas en la masa de bizcocho, de la misma forma el 3% dijeron que les gusta el sabor fresa, el 3% la mora y por ultimo 1% naranja.

3._ ¿De los siguientes tamaños de tortas cual es la que prefiere comprar?

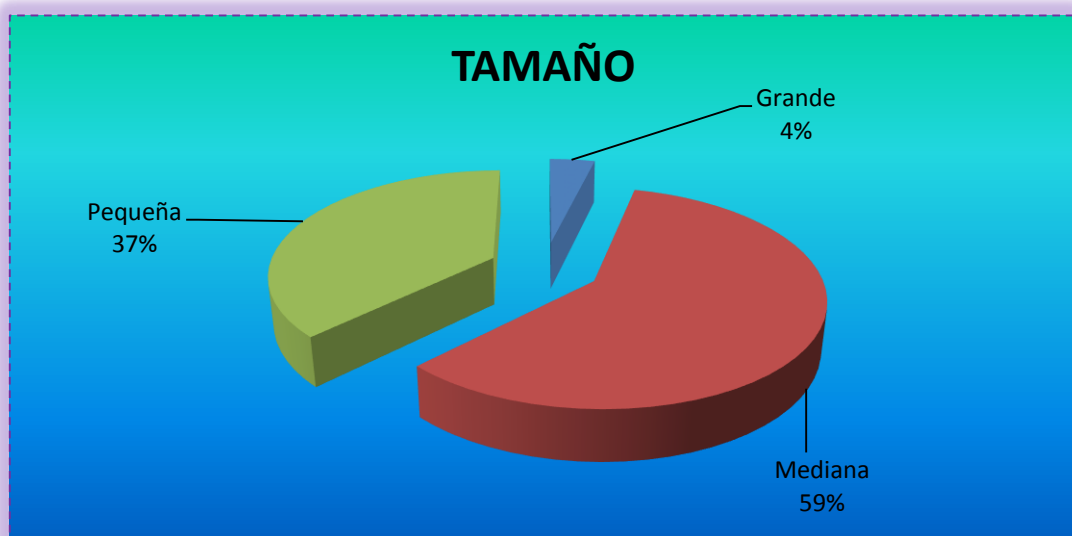
GRAFICO N° 5

Datos	Cantidad	Porcentaje
Grande	11	4%
Mediana	169	59%
Pequeña	107	37%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: La Autora

Fuente: La encuesta

GRAFICO N° 3



Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta



INTERPRETACION

En lo que se refiere a la preferencia de tamaños de tortas tenemos que el 59% les gusta las tortas mediana, lo que nos indica que tendremos que hacer mas tortas medianas, así mismo el 37% prefieren las pequeñas y el 4% las grandes este dato no es tan grande ya que solo las piden para ocasiones muy especiales como una boda muy grande.

4._ ¿Actualmente cuánto paga por una torta mediana?

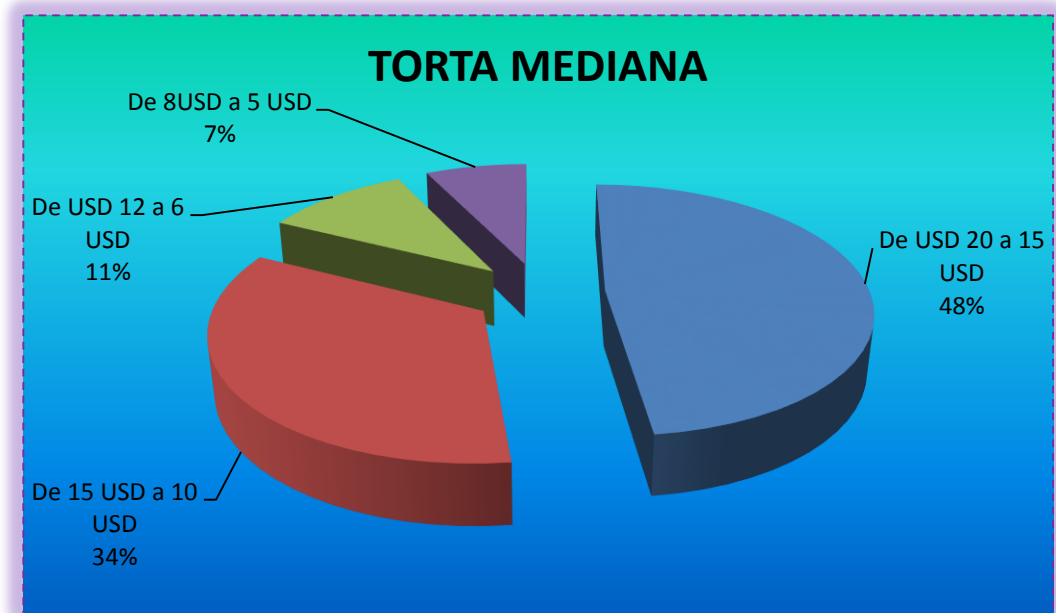
CUADRO N° 6

Datos	Cantidad	Porcentaje
De USD 20 a 15 USD	139	48%
De 15 USD a 10 USD	98	34%
De USD 12 a 6 USD	31	11%
De 8USD a 5 USD	19	7%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

GRAFICO N°4



Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

INTERPRETACION

Con relación al pago por una torta media podemos ver que el 48% paga entre 20USD Y 15USD, el 34 % de 15USD a 10USD, el 11% de 12USD a 6 USD, y por ultimo el 7% paga de 8USD a 5 USD, cabe indicar que estos costos es solo por el tamaño de la torta nos mas por una decoración ya los encuestados manifestaron que no hay tortas decoradas con un buen estilo.



5._ Actualmente cuanto paga por una torta pequeña

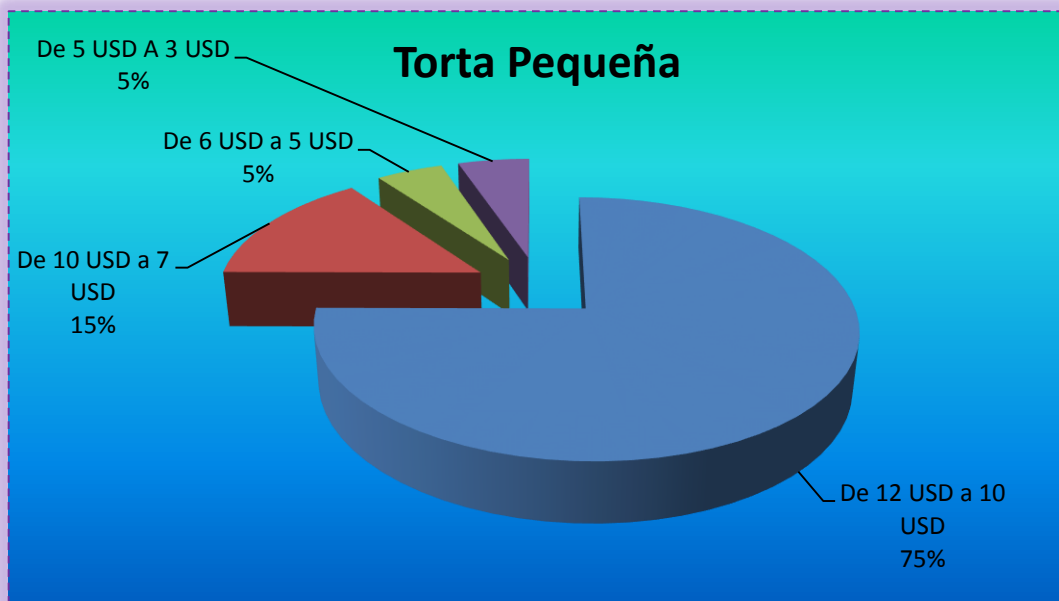
Cuadro N° 7

Datos	Cantidad	Porcentaje
De 12 USD a 10 USD	216	75%
De 10 USD a 7 USD	42	15%
De 6 USD a 5 USD	14	5%
De 5 USD A 3 USD	15	5%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

CUADRO N° 5



Elaborado por: La Autora

Fuente: La encuesta



INTERPRETACION

En el caso de la torta pequeña se tiene que el 75% paga de 12USD a 10USD siendo el precio mas alto por esta clase de tortas , cabe indicar que el diseño de estas siempre es sencillo, de la misma manera el 15 % indico que pagan de 10USD a 7 USD y por ultimo el 5% refleja a las cantidades de 6USD a 5USD y de 5USD a 3 USD, es importante indicar que en esta pregunta manifestaron los encuestados que muchas veces no les gusta el tipo de decoración que tienen estas tortas, lo que favorece a nuestro producto ya que contara con una gama de decoraciones que estarán de acuerdo a la ocasión.

7._De las siguientes opciones de publicidad que medio le gustaría conocer nuestro producto

CUADRO N° 8

Datos	Cantidad	Porcentaje
Radio	182	44%
Televisión	79	19%
Internet	46	11%
Periódicos	106	26%
TOTAL	413	100%

Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

GRAFICO N° 6



Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

INTERPRETACION

Dentro de la forma de como quieren conocer nuestro producto tenemos que el 44% prefiere escuchar por radio, el 26% por el prensa el 19 % por televisión, el 11 % por internet, este es un dato muy importante ya que podemos ver cual seria la estrategia mas grande para realizar nuestro plan de marketing para llamar la atención de los clientes hacia nuestra empresa.

8. ¿Para qué ocasiones usted consume tortas?

CUADRO N° 9

Datos	Cantidad	Porcentaje
Cumpleaños	353	47%
Reuniones de amigos	13	2%
Compromisos sociales	36	5%
Reuniones familiares	239	32%
Reuniones de oficina	26	3%
Aniversarios	81	11%
TOTAL	748	100%

Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

GRAFICO N° 7



Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta



INTERPRETACION

El consumo de tortas por lo general se lo realiza en una fecha especial y qué más especial que un cumpleaños, es por eso que nuestra encuesta refleja que el 47 % de los consumidores celebran su cumpleaños, dato importante porque esta podrá ser un tipo de torta que más acogida tenga. Seguido muy de cerca, el 32% de personas celebra sus reuniones familiares, el 11 % lo celebra por sus aniversarios, el 3% lo hacen en sus reuniones de oficina y compromisos sociales y el 2% lo hacen en las reuniones de amigos o un acontecimiento importante con el deleite de una sabrosa torta

9._ ¿Cuál es su frecuencia en el consumo d tortas?

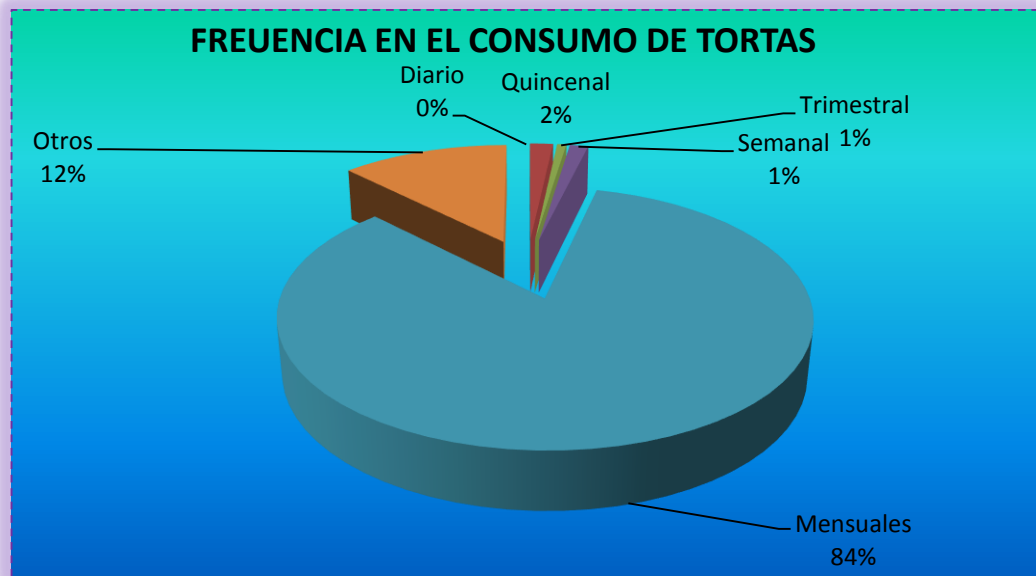
CUADRO N° 10

Datos	Cantidad	Porcentaje
Diario	0	0%
Quincenal	5	2%
Trimestral	2	1%
Semanal	4	1%
Mensuales	241	84%
Otros	35	12%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: La Autora

Fuente: La encuesta

GRAFICO N° 8



Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

INTERPRETACION

La frecuencia en el consumo de la tortas tenemos que el 84% lo hacen mensualmente, el 12 Otros, el 2% quincenal y el 1% semanal y trimestral, Es importante aclarar que la mayoría de los encuestados asumió la respuesta de consumo mensual con el hecho de que algún miembro de la familia, un amigo o conocido está de cumpleaños o celebra un acontecimiento importante y por tal motivo la frecuencia de consumo se vuelve constante.



10. En su hogar cuantas tortas consume mensualmente

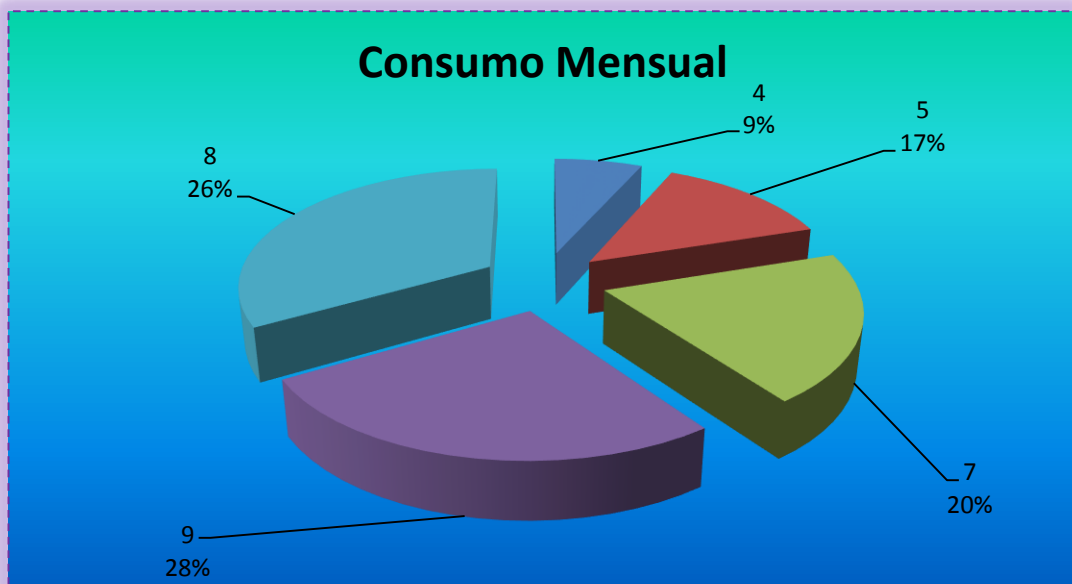
CUADRO N° 11

Datos	Cantidad	Porcentaje
5 torta	50	17%
9 tortas	79	28%
7 tortas	58	20%
4 tortas	25	9%
8 tortas	75	26%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

GRAFICO N°9



Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta



INTERPRETACION

En lo que corresponde a la cantidad del consumo de las tortas tenemos que el 28% consume 9 tortas mensual, el 26% consume 8 tortas, el 20% 7 tortas siendo los mas altos consumos lo que nos ayudara a saber cuantas tortas se consumen en el mes, y así poder saber cuantas tortas tendremos que hacer y entre los mas bajos consumos comprenden el 17% 5 torta, el 9% 4 tortas.

11._ ¿Por cuál de las siguientes alternativas usted realiza sus compras?

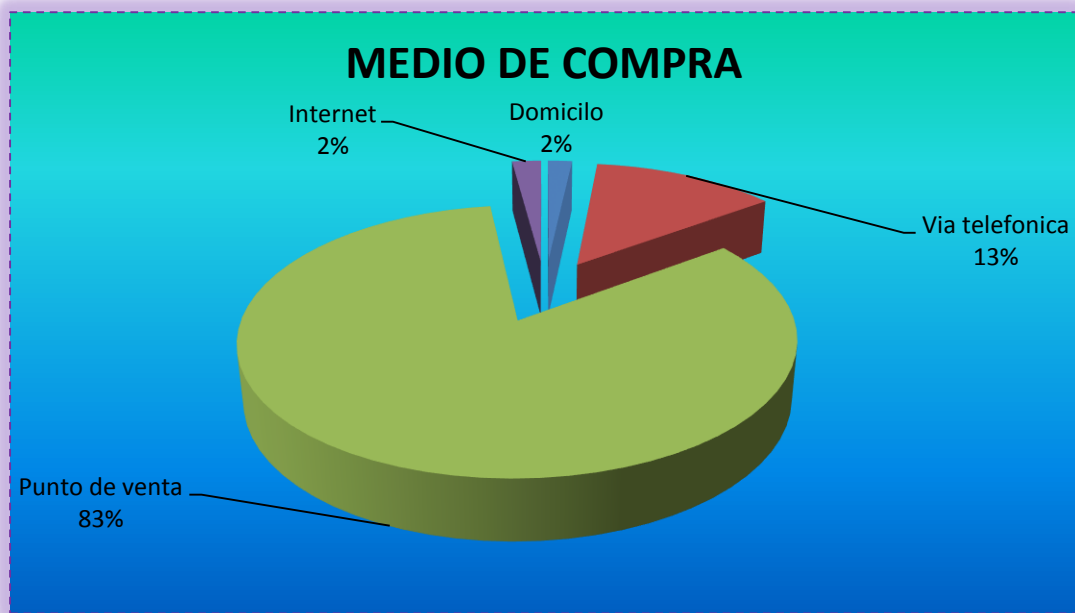
CUADRO N° 12

Datos	Cantidad	Porcentaje
Domicilio	5	2%
Vía telefónica	37	13%
Punto de venta	239	83%
Internet	6	2%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

GRAFICO N°10



Elaborado por: La Autora
Fuente: La Encuesta

INTERPRETACION

En la forma de compra del producto tenemos que el 83% lo hace en el punto de venta, el 13 % lo hace por vía telefónica, el 2% lo hace por internet y a domicilio, cabe indicar que la ciudadanía prefiere realiza la compra de producto en el punto de venta de esta manera verifican y constatan que lo que están comprando este en buenas condiciones.



12. ¿Cree usted necesario que exista una empresa que comercialice pasteles con diseños creativos para la ciudad de Loja?

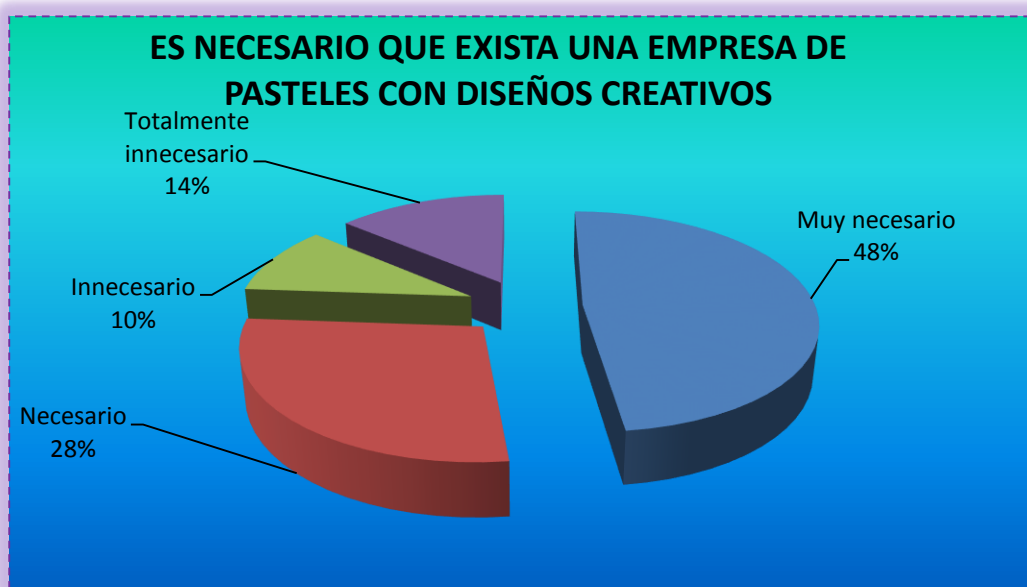
CUADRO N° 13

Datos	Cantidad	Porcentaje
Muy necesario	138	48%
Necesario	80	28%
Innecesario	29	10%
Totalmente innecesario	40	14%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

GRAFICO N° 11



Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta



INTERPRETACION

En lo que corresponde a la acogida de nuestro producto podemos decir que el 48% lo cree muy necesario, el 28 % lo cree necesario siendo mayor su aceptación lo que implica que nuestro producto será aceptado en el mercado.

Así mismo el 14 % manifestaron que es totalmente innecesario y el 10% indica que es innecesaria la apertura de este negocio.

13._ ¿Si un grupo de emprendedores lojanos implementaría una empresa de repostería creativa con diseños creativos le gustaría ser nuestro cliente?

CUADRO N° 14

Datos	Cantidad	Porcentaje
SI	178	62%
NO	109	38%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: La Autora

Fuente: La Encuesta

GRAFICO N° 12



Elaborado por: La Autora

Fuente: La encuesta

INTERPRETACION

Del total de los encuestados tenemos que el 62% quiere ser nuestro cliente aceptando de esta forma a que se implemente la pastelería fina con diseños creativos y el 38% no les gustaría pertenecer a nuestros clientes.



ESTUDIO DE MERCADO

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto al servicio de la empresa de repostería fina, así como determinar la posibilidad de participación del producto en el mercado para satisfacer dicha demanda. La demanda es función de una serie de factores, como son la necesidad real del servicio, el nivel de ingreso de la población, y lo más importante las dos preguntas que se tomó las cuales fueron si actualmente consumían pasteles, en la cual se puede afirmar que existe una acogida significativa del producto y la otra pregunta en la que se manifiesta si estarían de acuerdo con la creación de la empresa y si quisieran ser nuestros clientes, en la cual también se tiene una muy buena aceptación para determinar la demanda se emplean las herramientas de investigación de mercado, a la que se hace referencia en otras partes (básicamente investigación estadística e investigación de campo).

CALCULO DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda, está basado en la identificación cuantitativa, a partir de análisis históricos de evolución, del tamaño de mercado que requiera la tipología de producto. Hay que entender cuál es el tamaño y



volumen de la demanda, la capacidad de compra de nuestros clientes, el consumo per cápita por cliente y las pautas de comportamiento de la demanda.

DEMANDA POTENCIAL

CALCULOS

FÓRMULA

$PF=PA (1+i) ^n$

Dónde:

- PF=** Población Futura
- PA=** Población del ultimo censo 2010
- I=** Tasa de crecimiento
- n =** Numero de años

DESARROLLO DEL CÁLCULO

$$PF=PA (1+i) ^n$$

$$PF = 180,617(1 + 2,65\%)^3$$

$$PF = 195,360$$

CALCULO DE LA DEMANDA POTENCIAL

$$DP = TP/4$$

$$DP = 195,360/4$$

$$DP = 48,840$$



CUADRO 15

Años	Población De Loja	Demanda Potencial
2013	195.360	48.840
2014	200.537	50.134
2015	205.851	51.463
2016	211.306	52.827
2017	216.906	54.226
2018	222.654	55.663
2019	228.554	57.139
2020	234.611	58.653
2021	240.828	60.207
2022	247.210	61.803
2023	253.761	63.440

Elaborado por: La Autora

Fuente: INEC censo 2010 y TCP

INTERPRETACION

Para realizar el calculo de la demanda potencial se ha, tomado a la población total de la ciudad de Loja según el último censo 2010 los cuales se los proyecto para el año 2013 lo que nos da un universo de 180,360 personas, cabe indicar que se mediante el cálculo de estimación proyectada hasta llegara al 2023, es importante indicar que se proyectó



para 10 años porque es el tiempo en el cual se va a recuperar la inversión. Para el cálculo de las próximas proyecciones se aplicó la fórmula antes planteada la cual tiene una tasa de crecimiento del 2,65% para la ciudad de Loja, así como también se calculo de esta forma la demanda potencial con la división del total de población proyectada del 2013 para 4 porque de esta manera se establece una familia dando como resultado para el primer año de 48,840 familias.

DEMANDA REAL

FÓRMULA

$$DR = DP * i$$

Dónde:
DE=Demanda Efectiva
i= Tasa
DP= Demanda Potencial

DESARROLLO DEL CÁLCULO

$$DR = DP * i$$

$$DR = 48,840 * 62\%$$

$$DR = 30,281$$



CUADRO N°16

SECUENCIA	AÑOS	DEMANDA REAL
0	2013	30.281
1	2014	37.601
2	2015	38.597
3	2016	39.620
4	2017	40.670
5	2018	41.748
6	2019	42.854
7	2020	43.990
8	2021	45.155
9	2022	46.352
10	2023	47.580

Elaborado por: La Autora

Fuente: Pregunta N° 13 de la encuesta

INTERPRETACION

Dentro de la demanda real tenemos que en el 2013 existe una cantidad de clientes de 30,281 que consumen tortas, para el cálculo de la demanda real se tomó en cuenta el total de la demanda potencial que es del 48,840 y el 62% de las personas que manifestaron que si quieren ser nuestros clientes dato que se tomo de la pregunta N° 13 de la encuesta.



DEMANDA EFECTIVA

FÓRMULA

$$DE = DR * i$$

Dónde:

DE=Demanda Efectiva

I= Tasa

DR=Demanda Real

DESARROLLO DEL CÁLCULO

$$DE = DR * i$$

$$DE = 30,821 * 75\%$$

$$DE = 22,711$$

CUADRO N°17

Secuencia	Años	Demanda Efectiva
0	2013	22.711
1	2014	23.312
2	2015	23.930
3	2016	24.564
4	2017	25.215
5	2018	25.884
6	2019	26.569
7	2020	27.274
8	2021	27.996
9	2022	28.738
10	2023	29.500

Elaborado por: La Autora

Fuente: Pregunta N° 1 de la encuesta



INTERPRETACION

Dentro de la demanda efectiva tenemos que para el año 2013 se tiene una cogida de clientes de 22,711 los cuales manifestaron que si desean ser nuestros clientes dato importante para poder sacar el cálculo de la demanda efectiva se tomó como dato para el primer año la demanda real que fue de 36,360 y el 75% de la primera pregunta donde manifestaban que si desean si consumen tortas con un dato de 22,711.

ANALISIS DE LA OFERTA

La oferta es un número de unidades de un determinado producto que los vendedores están dispuestos a vender en un determinado precio.

En el caso de la empresa de repostería fina con diseños creativos para realizar el análisis de la oferta se consideró las pastelerías que posiblemente pueden ser la competencia, para ello se aplicó una encuesta a los dueños de estos locales los cuales indicaron los servicios que estos ofrecen.

A continuación se encuentran detallados nuestros posibles competidores estos son:



GINOS (Café de la Casa) MIMOS

Fotografía N°1



Investigación de campo

La Cafetería, pastelería y heladería Ginas (MIMOS) esta ubicada en la Bolívar y 10 de Agosto esq. Centro comercial Ortiz su propietaria es la Ing. Georgina Vivanco, este negocio cuenta con servicios tanto de pastelería cafetería.

Dentro de la repostería realiza pasteles hechos con fondant cuyo precio varía de acuerdo a la decoración y tamaño del pastel, más o menos con precios de 120 dólares en adelante.

Es muy conocida en el mercado ya que lleva algún tiempo funcionando, cabe indicar que manifiesta que los pasteles hechos con fondant solo los hace bajo pedidos ya que es muy difícil conseguir la masa.



PASTELERIA –CAFÉ O'Donnell

Fotografía N°2



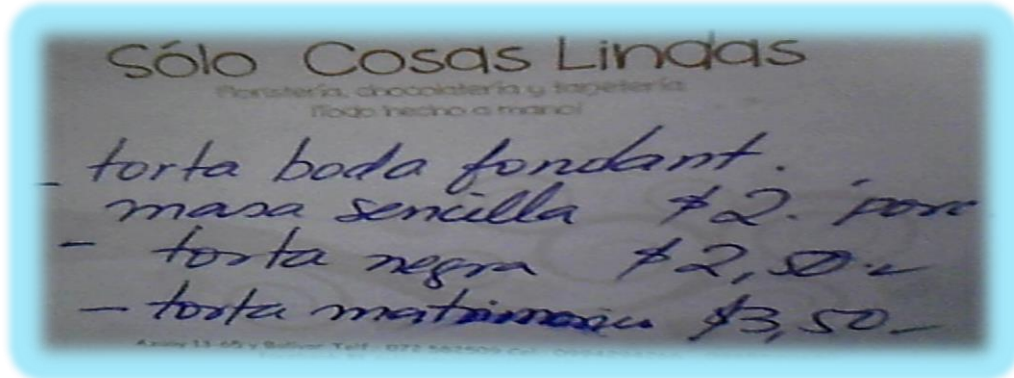
Investigación de campo

La pastelería y cafetería O´ Donnell esta ubicada en las calles Azuay y Bernardo Valdivieso, este negocio ofrece una variedad de tortas de diferentes masas y decorados y entre ellos esta la decoración con fondant , es importante mencionar que este tipo de tortas se las hace solamente bajo pedidos ya que no tienen en exhibición las tortas porque manifiestan que el fondant es un material caro lo cual es un poco mas delicado es por eso que el precio de sus tortas están entre los 140 dolores , indican que las temporada mas buenas son las especiales como día de la madre , día del padre , día del niño , navidad, etc.



SOLO COSAS LINDAS

Fotografía N°3



Investigación de campo

Solo cosas lindas esta esta dedicada a la elaboración de tarjetas chocolates y floristería, esta ubicada en las calles Azuay y Bolívar, este negocio ya lleva tiempo en el mercado muy famoso por las decoraciones que se las hace manualmente.

En este negocio también se hace tortas con masa de fondant para toda ocasión los precios de las tortas se las hace por el tipo de decoración que estas tengan y con una técnica que es por porción ellos sacan el precio de cada torta, al igual que todos los negocios estos no cuentan con la masa de fondant ya que en la ciudad no se la encuentra esta es traída de las ciudad de cuenca razón principal para que las tortas sean un poco costosas.



CUADRO N°18

NEGOCIOS DE PASTELERIAS CON FONDANT EN LA CUIDAD DE LOJA			
Nombre del Negocio	Dirección	Producción de tortas al día	Costo de tortas
Ginas Café de la Casa(MIMOS)	Bolívar y 10 de Agosto	30	USD 120 en adelante
Pastelería Café-O'Donnell	Azuay entre Bolívar y Bernardo Valdivieso	50	USD 140 en adelante
Solo Cosas Lindas	Azuay entre Bolívar y Bernardo Valdivieso	20	USD 2-2,50-3,50 por porción
TOTAL		100	

Elaborado por: La Autora

Fuente: La Entrevista

INTERPRETACION

Para el calculo de la oferta tenemos a 3 negocios de los hay en la ciudad de Loja los cuales uno produce 30 tortas al día, la otra 50, y por ultimo 20 tortas al día.

Para los cuales se calcularon así:

$$30 \times 312 \text{ días laborables} = 9360$$

$$50 \times 312 \text{ días laborables} = 15600$$

$$20 \times 312 \text{ días laborables} = 6240$$



Con el que se tiene un total de 31200 tortas, las cuales se la multiplicaron para los días que se va a laborar en la empresa pastelera TOADS, y luego se dividió para 3 porque este es el numero de negocios que se entrevisto dándonos un total de 10400 pasteles personalizados, con este total se proyecto para los 10 años como se tiene a continuación:

CALCULO DE LA OFERTA

FÓRMULA

$$OF = OA/3$$

$$OFUT = OF(1 + i)^n$$

Dónde:
OF= Oferta
i= Tasa
OA= Oferta anual
OFUT= Oferta futura

DESARROLLO DEL CÁLCULO

$$OF = OA/3$$

$$OF = 31200/3$$

$$OF = 10400$$

$$OFUT = OF(1 + i)^n$$

$$OFUT = 10400(1 + 2,65\%)^1$$

$$OFUT = 10676$$



CUADRO N° 19

SECUENCIA	AÑOS	OFERTA
0	2013	10400
1	2014	10676
2	2015	10959
3	2016	11249
4	2017	11547
5	2018	11853
6	2019	12167
7	2020	12490
8	2021	12821
9	2022	13160
10	2023	13509

Fuente: La Entrevista
Elaborado: La autora

INTEPRETACION

Así mismo tenemos que la oferta del año 2013 es de 10400 la cual se la calculo mediante la venta que la competencia tiene a diario , seguidamente el dato obtenido se lo multiplicó para 312 días que tiene el año sin contar los fines de semana , luego se obtuvo el total dividiéndolo para 3 porque este es la muestra que se tomó ,obteniendo de esta manera la oferta, para las proyecciones de los 10 próximos años se tomó la tasa de crecimiento que es del 2,65% ,cada una de las proyecciones varían por el número de años hasta llegar al 2023 con un 13509 .

Cabe indicar que los datos que se pudieron obtener son de la encuesta que se le aplicaron a los negocios que posiblemente seria la competencia.



DEMANDA INSATISFECHA

FÓRMULA
DI=DE-OF

Dónde:
DI= Demanda insatisfecha
DE= Demanda efectiva
OF= Oferta

DESARROLLO DEL CÁLCULO

$$DI = DE - OF$$

$$DI = 22,711 - 10400$$

$$DI = 12,311$$

CUADRO N° 20

SECUENCIA	AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA
0	2013	12.311
1	2014	12.637
2	2015	12.972
3	2016	13.315
4	2017	13.668
5	2018	14.031
6	2019	14.402
7	2020	14.784
8	2021	15.176
9	2022	15.578
10	2023	15.991

Fuente: La Entrevista
 Elaborado: La autora



INTERPRETACION

La demanda insatisfecha ocurre cuando la demanda efectiva es mayor a la oferta en este caso existe demanda insatisfecha para el año 2013 que es de 12,311 la cual se la calculo con la resta de la demanda efectiva con la oferta, este calculo se lo realiza para los diez años restantes.

PLAN DE MARKETIG

El marketing es una disciplina que busca fidelizar y mantener a los clientes de un producto o servicio, mediante la satisfacción de sus necesidades, es por eso que analiza constantemente el comportamiento de los mercados y de los consumidores.

La mercadotecnia está formada por 4 piezas principales, llamadas las 4 P que son Producto, Precio, Plaza, Promoción.

Producto



El producto es un paquete de características y beneficios que el cliente recibe al adquirir el producto.

Debe tener características bien establecidas



como son colores, tamaño, duración.

El producto que vamos a ofrecer al cliente será de pasteles con diseños exclusivos que los pidan basado masa de bizcocho recubierto por una deliciosa capa de fondant y pastillaje, así mismo como el decorado que se lo hará de acuerdo al pedido.

El producto será empacado en cajas cuya medida dependerá del tamaño de los pasteles en el cual se colocara el logo, así mismo nuestro producto marcara la diferencia porque tendrá los más bellos tallados en lo que se refiere a la decoración aplicando todo un derroche de imaginación en el modo y forma y tamaño que tengan las tortas.

Convirtiéndose nuestro producto en una opción cuando alguien piense en tener un detalle con una persona especial o simplemente si se quieren dar un gusto de caer en la tentación de los pasteles, es por ello que también se realizaran los pasteles para días especiales como lo son:

- Día de la madre
- Día del padre
- San Valentín
- Navidad



- Año nuevo
- Cumpleaños
- Otros

MARCA

Un producto como el nuestro se refleja en su nombre como lo es repostería creativa Toads, la cual muestra la gran imaginación y creatividad que va a tener nuestras tortas lo que las hará un producto innovador.

El producto ha tomado nombre de **REPOSTERIA CREATIVA TOADS** por imaginación y anécdota de la autora.

Es por ello que se identificara a la nueva empresa de pastelería creativa en la ciudad de Loja, es un diseño que representa la más dulce creatividad encontrada un solo producto.

LOGOTIPO





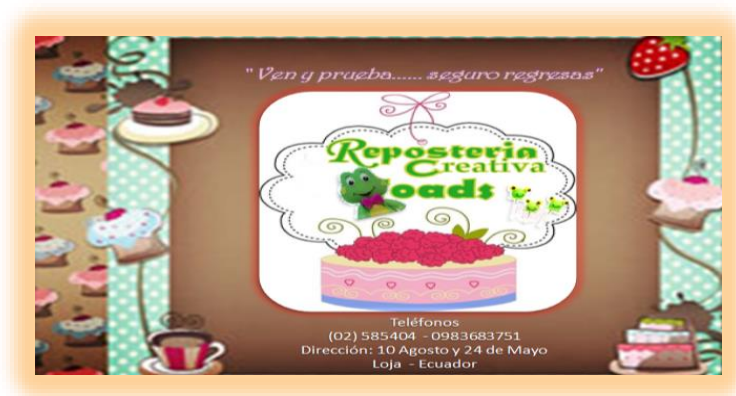
SLOGAN

*"Ven y prueba..... seguro
regresas"*

Es el lema con el cual se va a identificar la empresa de repostería fina dando a conocer el sabor inigualable y los más destacados y únicos diseños que tendrán nuestras tortas.

ETIQUETA

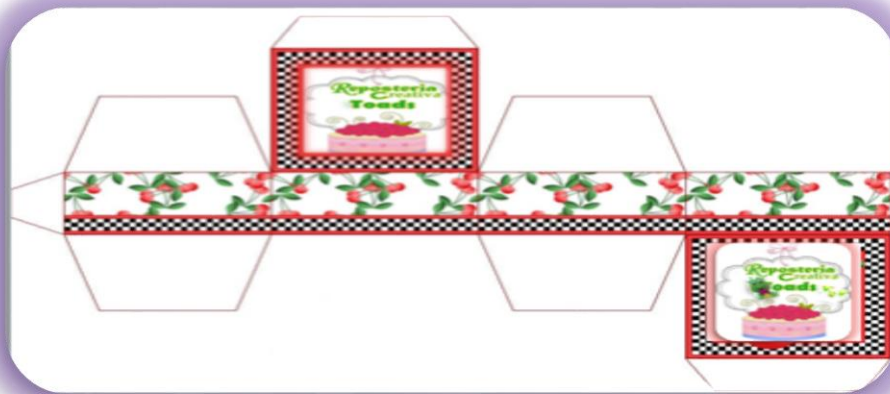
Aquí se encuentra el logo del producto además de mostrar la características como la dirección número de teléfonos para pedidos.





Cajas

La caja llevara el logo de la empresa en el centro de la tapa.



CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

CUADRO N° 21

CARACTERÍSTICAS	DESCRIPCION
Producto de calidad	Todos nuestros diseños serán cuidadosamente fabricados, cada paso en la elaboración tendrán la calidad más alta en lo que se refiere a los ingredientes ya que estas productos serán sometidos a controles de calidad.



Producto Creativo	Nuestros productos serán originales, por sus estilos, formas, tamaños, porque no existen otras empresas que lo hagan llamando la atención de los futuros clientes porque será nuevo en el mercado toda la clase de diseños que realizaremos.
Producto Comestible	Nuestras tortas tendrán un compuesto especial porque será a base de bizcocho una masa totalmente suave, el cual tendrá un sabor agradable y dulce el mismo que entrara en acción cuando el cliente lo lleve a su boca.

Elaborado por: La Autora

Precio

Se denomina precio al valor monetario asignado, a un producto en términos monetarios y de otros parámetros como esfuerzo, atención o tiempo.



En lo que corresponde al precio de nuestras tortas se lo podrá definir de acuerdo la materia prima, decoraciones.

Detallado así:

Plaza

La pastelería contara con un solo local que estará ubicado en un sitio de mucho tránsito tanto peatonal como vehicular, con el objetivo principal de que el cliente tenga muy buena accesibilidad al producto. El local estará ubicado en las calles 10 de Agosto y 24 de Mayo en la planta baja del edificio Bella Época de la ciudad de Loja.

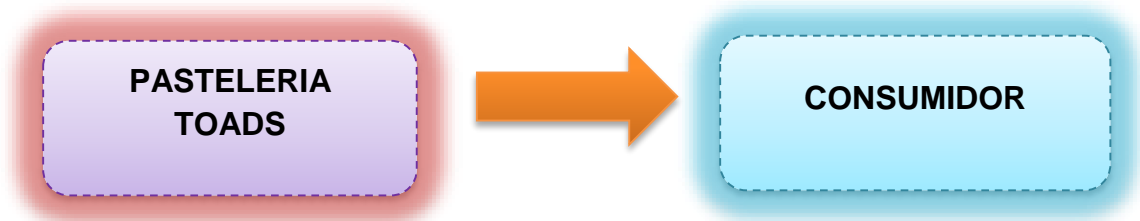
CANALES DE DISTRIBUCION Y VENTAS

- **Tipo de Distribución**

Nuestro producto lo distribuiremos directamente al cliente mediante la venta de tortas por mayor y menor. Ya que en nuestro local las mismas serán elaboradas y decoradas para luego ser vendidas.

- **Distribución**

Nosotros venderemos nuestro producto directamente al consumidor final ya que la empresa no es una distribuidora.



- **Agentes Comerciales**

Nuestra empresa tendrá agentes comerciales porque contrataremos a personas para que estas se encarguen de promocionar nuestro producto, para que llegue a ser conocido por el mercado enterándose de esta manera la innovación en la elaboración de nuevas tortas.

Promoción

La promoción del producto consiste en comunicar, informar, dar a conocer o hacer recordar la existencia de nuestro producto (incluyendo sus características, atributos y beneficios) a los consumidores, así como persuadir, estimular, motivar o inducir su compra, adquisición, consumo o uso, para ello se aplicara para nuestra empresa lo siguiente:

- a) **Publicidad**

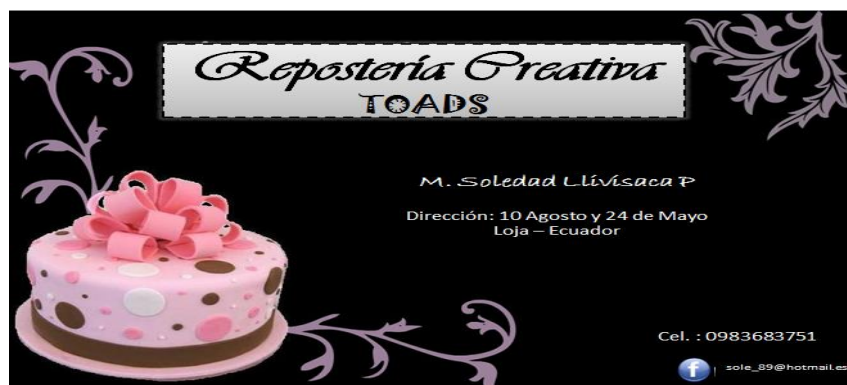
- Radio



- Hojas volantes



- Tarjetas de presentación



b) Relaciones publicas

Dentro de este punto estará:

- Lograr tener clientes que sean exclusivos



- Que nuestros clientes vean nuestro servicio y la calidad que tendremos y así traigan más clientes

c) Marketing directo

Existirán promociones hacia nuestros clientes exclusivos.

ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico conforma la tercera etapa del proyecto de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso, eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridas.

TAMAÑO DEL PROYECTO

Es importante porque permitirá en primera instancia llevar a cabo una aproximación de costos involucrados en las inversiones necesarias para la realización y puesta en marcha del proyecto, que conlleven a un grado óptimo de aprovechamiento conforme a lo requerido por un tamaño y capacidad determinados.



CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA

CAPACIDAD INSTALADA

Corresponde a la capacidad máxima disponible de producción permanentemente que tendrá la pastelería la cual llega a una conclusión final sobre la cantidad máxima que se puede producir por un turno de trabajo.

CAPACIDAD UTILIZADA Es la fracción de la capacidad instalada que va a utilizar y se mide en porcentaje.

CUADRO N° 22

Capacidad Instalada y Utilizada en el Año	
Capacidad instalada	9.360
Día del año laborados	312
Capacidad instalada por día	30

Elaborado por: La Autora



CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA

Secuencia	Años	Capac .inst x año	% de Capac.a utilizar	Capac utili x año	Capaci utili x día
0	2013	9.360	30%	2808	9
1	2014	9.360	35%	3276	11
2	2015	9.360	40%	3744	12
3	2016	9.360	45%	4212	14
4	2017	9.360	50%	4680	15
5	2018	9.360	55%	5148	17
6	2019	9.360	60%	5616	18
7	2020	9.360	65%	6084	20
8	2021	9.360	70%	6552	21
9	2022	9.360	75%	7020	23
10	2023	9.360	80%	7488	24

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACION

En lo que corresponde a la capacidad instada y utilizada de la Repostería con diseños creativos Toads tenemos una proyección para diez años.

La capacidad instada es de 9.360 para el primer año la cual va a ser igual para el resto de años siguientes ya que se va a contar con la misma maquinaria para todo este tiempo, para poder calcular tomamos los días



que se va laborar que son de 312 días, tomados del año normal que son 365 días por la producción que se estima que se puede hacer con la maquinaria que son 30 tortas diarias.

En lo que corresponde al porcentaje de la capacidad que se va a utilizar se lo estimo de 30% el cual ira subiendo de 5 en 5 hasta el 80% en el año 10, Para la capacidad utilizada por año tenemos que el año 1 se harán 2808 tortas para su cálculo se multiplico el porcentaje de la capacidad a utilizar y la capacidad instalada por año este procedimiento se lo realizo hasta el año 10 el cual existirá una producción de 7488 tortas al año.

En lo que corresponde a la capacidad utilizada por día es decir lo que se estima que se va a producir de tortas al día para el primer año es de 9 tortas personalizadas su cálculo se lo hace de la capacidad utilizada por año dividido para los 312 días que se va a laborar, este mismo cálculo se lo hace para los años restantes llegando así a producir 24 pasteles al día para el año 10.

LOCALIZACION DEL PROYECTO

Es el lugar donde va a estar ubicado nuestro proyecto es decir la pastelería (calles 10 de Agosto y 24 de Mayo edificio Bella Época) en este



se aplicaran, dos cosas: la accesibilidad para los clientes y la rentabilidad esperada.

Dentro de este punto se ha creído conveniente, mencionar los siguientes aspectos:

MACROLOCALIZACIÓN GRÁFICA

Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio. Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se pueden comparar en lugares alternativos de ubicación del proyecto.

MAPA DE LA CIUDAD DE LOJA



FUENTE: Municipio de Loja

MICROLOCALIZACION GRÁFICA

El análisis de micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida.

Es decir es la muestra de la ubicación más detallada del lugar donde va a estar ubicado nuestro proyecto de inversión.



DETERMINACIÓN DEL LUGAR PARA LA UBICACIÓN DE LA PASTELERIA

ALTERNATIVAS DE LOCALIZACION DEL PROYECTO								
CIUDAD LOJA/ PROVINCIA LOJA								
Micro localización : Centro de la Ciudad								
A	24 de Mayo y 10 de Agosto(Edificio Bella Época)							
B	Olmedo 12-26 Mercadillo y Lourdes							
C	Juan José Antonio Eguiguren y Lauro Guerrero							
MICROLOCALIZACION								
			A		B		C	
OPCIONES	Grado	P%	Valor	P%	Valor	P%	Valor	P%
Servicios Básicos (agua, luz , teléfono)	9	50%	9	50%	6	30%	8	40%
Seguridad	8	20%	8	20%	5	25%	7	10%
Comercial	10	30%	10	30%	9	20%	6	18%
TOTAL	27	100%	27	100%	20	75%	21	68%

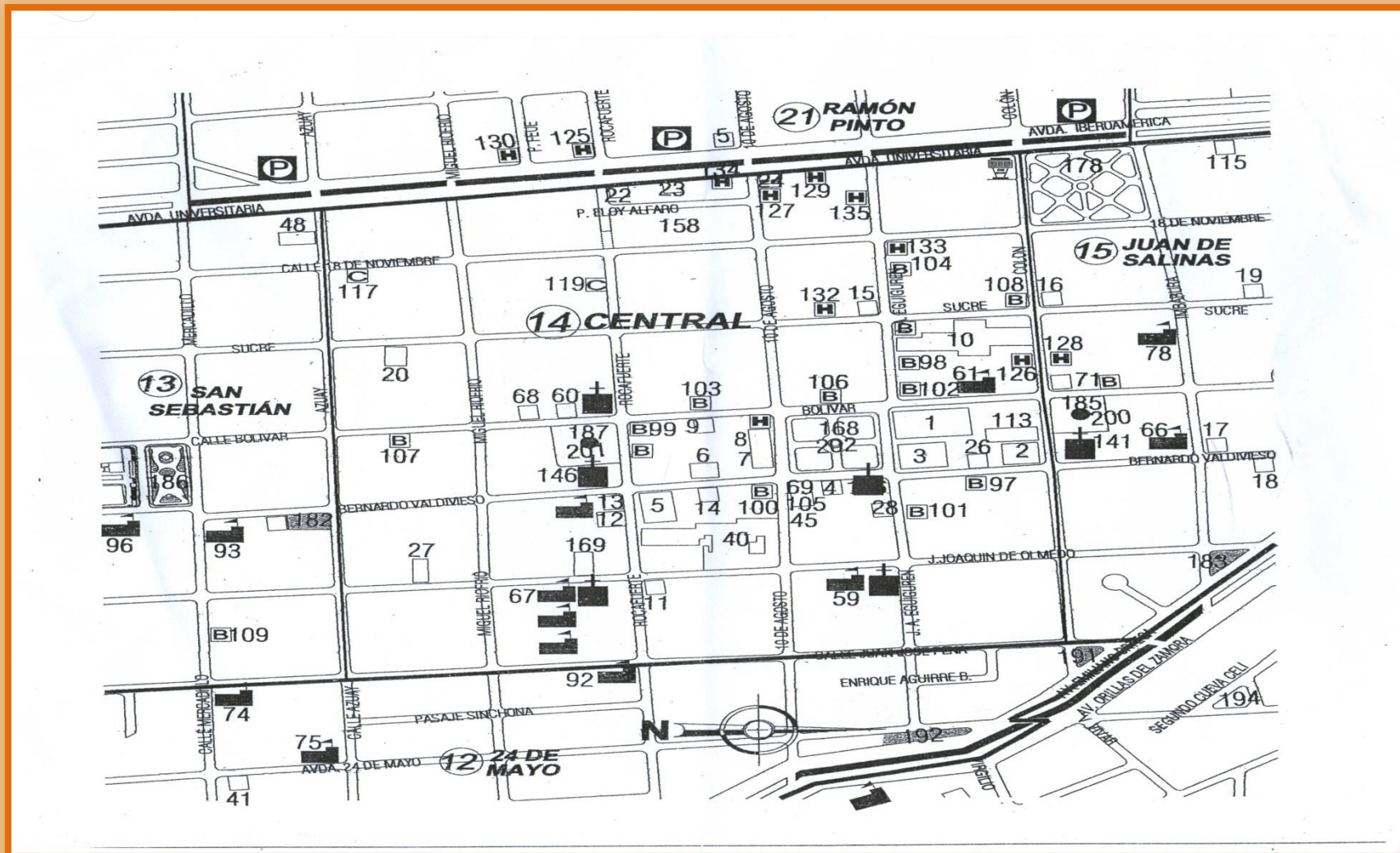
OPCIONES:

- A.** Calles 10 de agosto y 24 de mayo. Edificio bella época
- B.** Olmedo 12-26 Mercadillo y Lourdes
- C.** Juan José Antonio Eguiguren y Lauro Guerrero

Dentro del lugar para el funcionamiento de la pastelería tenemos el más indicado por las ventajas más favorables es la A la cual queda en las calles 10 de Agosto y 24 de Mayo en el edificio Bella Época, ya que cuenta con todo lo necesario para su implementación.



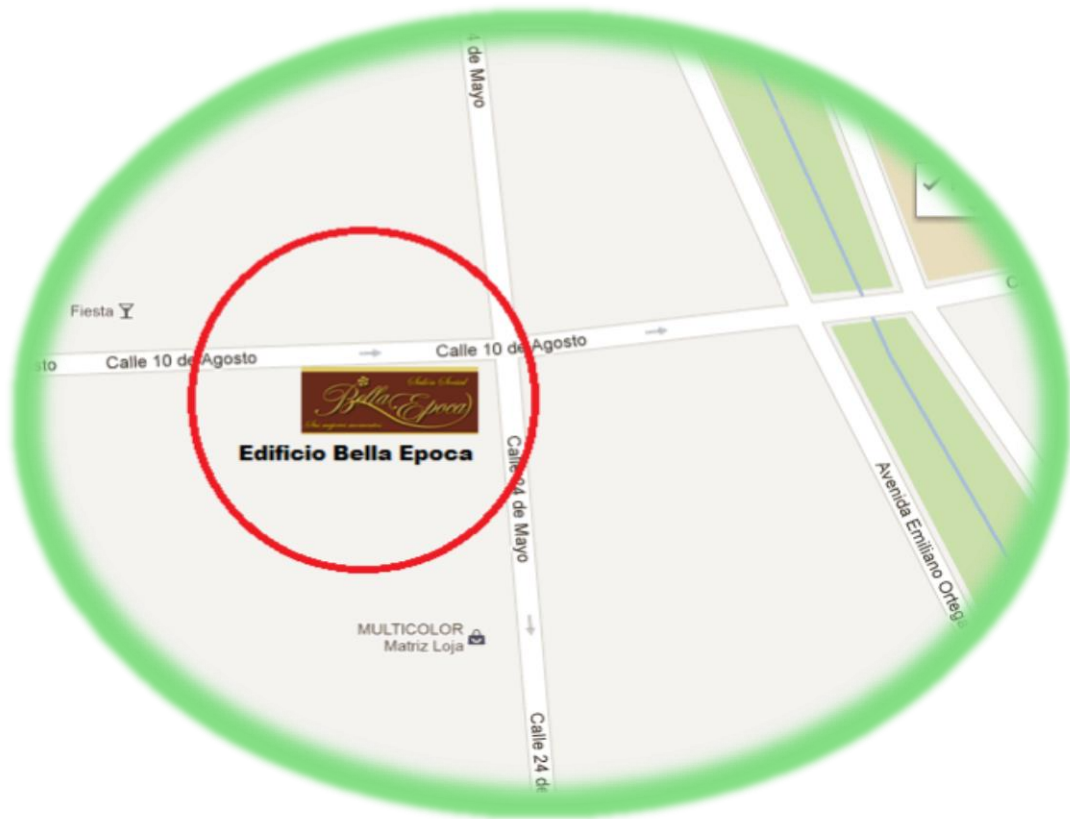
MAPA DEL SECTOR CENTRICO DE LA CIUDAD DE LOJA



FUENTE: Municipio de Loja



CROQUIS





INGENIERIA DEL PROYECTO

La finalidad de este estudio, es suministrar la información técnica necesaria para realizar la evaluación económica -financiera del proyecto y no tiene el alcance requerido para su construcción o instalación. A través de esta etapa será factible determinar la cuantía de inversiones a realizar, y la estructura de costos e ingresos del proyecto.

Es decir permite determinar las necesidad de maquinaria, equipos y demás suministros que forman parte del proyecto de inversión en este caso de la **IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PASTELERIA FINA (DISEÑOS CREATIVOS) A BASE DE MASA DE BIZCOCHO EN LA CUIDAD DE LOJA** detallando todos los suministros y materiales que componen la misma, para que el servicio que quiere lograr sea de calidad desde sus inicios. Como se detallan a continuación:



PASTELERIA CREATIVA TOADS



PLANOS DE LA INSTALACION DE LA PASTELERIA



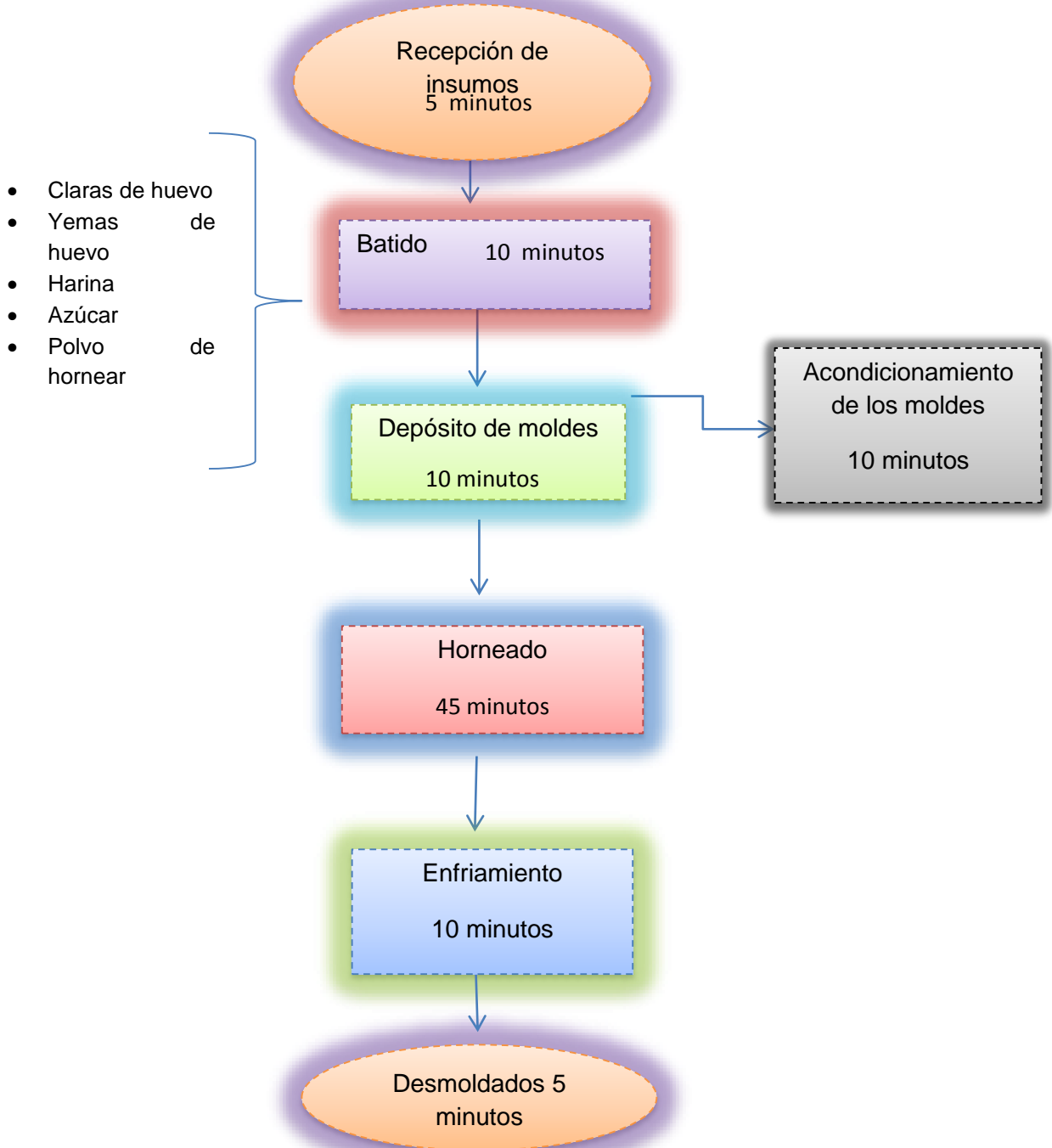


PASTELERIA CREATIVA TOADS



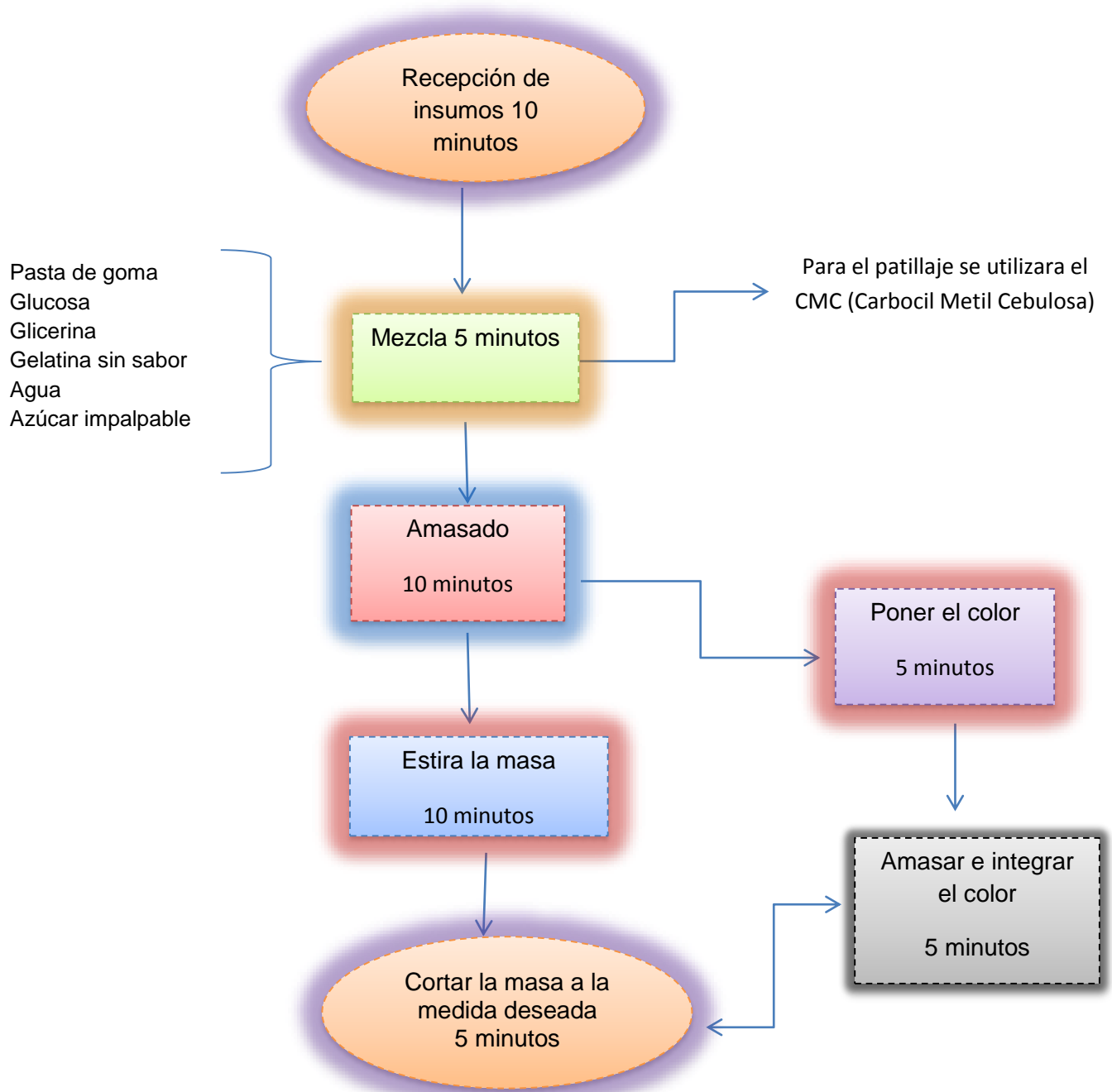
FLUJO DE RECORRIDO EN LA ELABORACION DE UNA TORTA

Preparación del Bizcocho



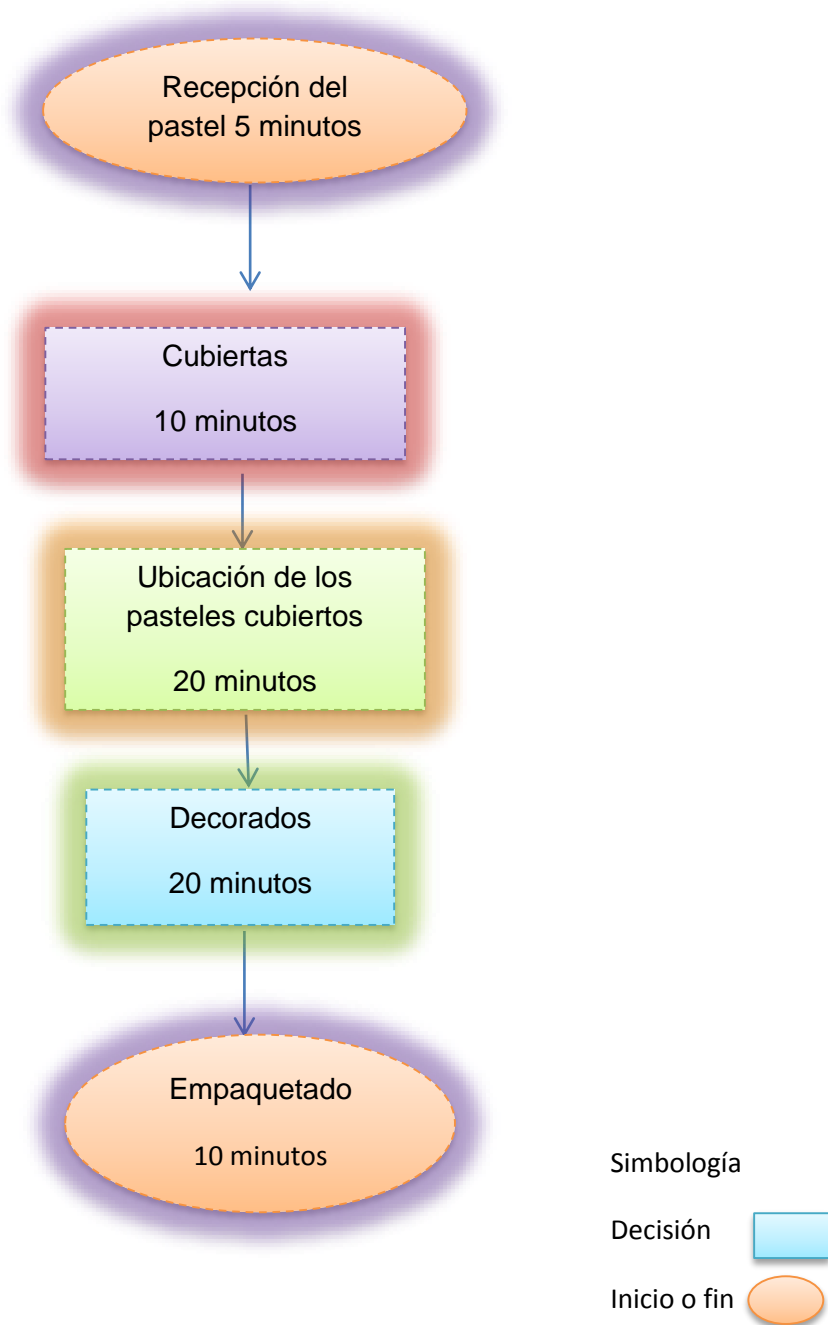
Total de tiempo = 85 minutos

Preparación Del Fondant y Pastillaje



Total de tiempo = 50 minuto

Decorado



Total del tiempo = 65 minutos

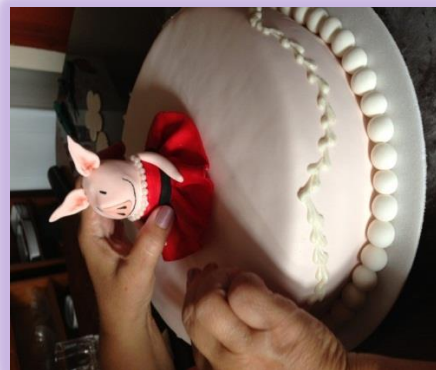
Tiempo total para la elaboración de la torta 2 horas

PROCESO DE ELABORACION DE UNA TORTA CON DISEÑO CREATIVO

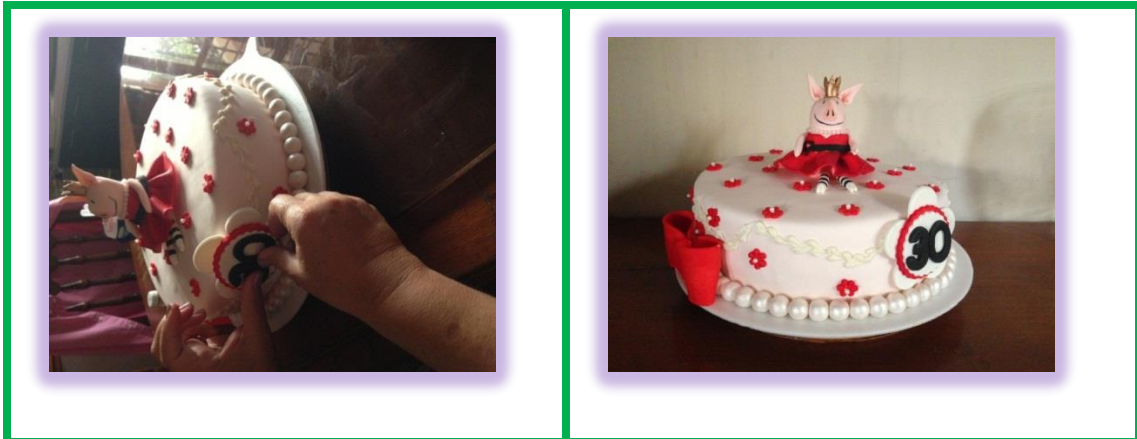
CUADRO N° 23











Elaborado por: La Autora

INGREDIENTES

Los ingredientes que se van a utilizar para la elaboración de los pasteles son:

Harina: Para los bizcochos se utilizara harina de trigo de repostería, nunca harina de fuerza. Esta clase de harina, rica en gluten, es la que se usa para hacer pan y masas con levadura, pero no sirve para bizcochos que con ella, por el contrario, no subirán. A veces va mezclada con otras como harina fina de maíz (maicena), harina integral de trigo o harina de otros cereales. En todo caso, la harina se debe tamizar.

Azúcar: se suele utilizar azúcar blanca corriente, aunque hay bizcochos que se endulzan con azúcar moreno o miel.

Huevos: se emplean enteros o separando claras y yemas, pero lo primordial en los bizcochos es un buen batido, como veremos.



Estos ingredientes son los principales pero también se necesitara:

- Mantequilla
- Agente leudante
- Saborizante
- Crema – chantillí
- Colorantes
- Objetos decorativos
- Otros

Para que nuestros pasteles sean de buena calidad, es necesario que las proporciones de los ingredientes estén balanceadas: endurecedores con suavizadores, ingredientes secos con húmedos y que el producto final tenga un sabor adecuado.

Ingredientes endurecedores.- Se encargan de dar la estructura y resistencia al pastel (harina, sólidos de la leche y clara de huevo).

Ingredientes suavizadores.- Tiene la función de impartir suavidad al producto final (grasa, azúcar, yema de huevo, chocolate y otros ingredientes que contengan grasa).



Ingredientes húmedos.- (leche, agua, huevo y jarabes).

Ingredientes secos.- (harina, sólidos de la leche y azúcar).

Saborizantes.- Estos ingredientes proveen de sabores naturales al pastel como la cocoa, chocolate, mantequilla huevo y otros saborizantes de apoyo.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores, esta comprenderá el análisis del marco jurídico en el cual va a operar la unidad empresarial como paso previo a la definición del tipo de empresa que se va a constituir.

Estructura Legal de la Asociación

La organización “**REPOSTERIA CREATIVA TOADS**” que se establecerá será una sociedad de responsabilidad limitada estará dedicada a la elaboración y comercialización de pasteles y tendrá como razón social “**REPOSTERIA CREATIVA TOADS**”



REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA REPOSTERÍA CREATIVA TOADS

- Aprobación del nombre (solicitud por escrito con copia de cedula, del abogado o de uno de los socios).
- Apertura de una cuenta de Integración bancaria (S.A 800 USD y Cía. Ltda. 400 USD)
- Tres escrituras de constitución
- Copias de cedula de identidad y certificados de votación de los accionistas o socios
- Toda la documentación ingresa con solicitud de abogado, que contendrá todos los datos del abogado (Nombres completos; cedula, dirección, números de teléfono y correo electrónico)

COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

DISPOSICIONES GENERALES

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo



una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Si no se hubiere cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de la compañía, las personas naturales o jurídicas, no podrán usar en anuncios, membretes de cartas, circulantes, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o sigla que indiquen o sugieran que se trata de una compañía de responsabilidad limitada.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Finanzas para la recaudación correspondiente.

En esta compañía el capital estará representado por participaciones que podrán transferirse de acuerdo con lo que dispone el Art. No. 113.



Art. 93.- La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituirla, no adquieren la calidad de comerciantes. La compañía se constituirá de conformidad con las disposiciones de la presente Sección.

Art. 94.- La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro.

Art. 95.- La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

Art. 96.- El principio de existencia de esta especie de compañía es la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.

Art. 97.- Para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedades de capital.

DE LAS PERSONAS QUE PUEDEN ASOCIARSE

Art. 98.- Para intervenir en la constitución de una compañía de responsabilidad limitada se requiere de capacidad civil para contratar. El



menor emancipado, autorizado para comerciar, no necesitará autorización especial para participar en la formación de esta especie de compañías.

Art. 99.- No obstante las amplias facultades que esta Ley concede a las personas para constituir compañías de responsabilidad limitada, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges.

Art. 100.- Las personas jurídicas, con excepción de los bancos, compañías de seguro, capitalización y ahorro y de las compañías anónimas extranjeras, pueden ser socios de las compañías de responsabilidad limitada, en cuyo caso se hará constar, en la nómina de los socios, la denominación o razón social de la persona jurídica asociada.

Art. 101.- Las personas comprendidas en el Art. 7 del Código de Comercio no podrán asociarse en esta clase de compañías.

SOCIOS

Capacidad: Se requiere capacidad civil para contratar, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. Art. 99 de la ley de Compañías



Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

CAPITAL

Art. 102.- El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías.

Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías. Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.



Art. 103.- Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de "Integración de Capital", que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación. Los certificados de depósito de tales aportes se protocolizarán con la escritura correspondiente. Constituida la compañía, el banco depositario pondrá los valores en cuenta a disposición de los administradores.

Art. 104.- Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio en favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas.

Estas serán avaluadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas.

Art. 105.- La constitución del capital o su aumento no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública.

Art. 106.- Las participaciones que comprenden los aportes de capital de esta compañía serán iguales, acumulativas e indivisibles. No se admitirá la cláusula de interés fijo. La compañía entregará a cada socio un certificado



de aportación en el que constará, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le correspondan.

Art. 107.- La participación de cada socio es transmisible por herencia. Si los herederos fueren varios, estarán representados en la compañía por la persona que designaren. Igualmente, las partes sociales son indivisibles.

Art. 108.- No se admitirán prestaciones accesorias ni aportaciones suplementarias, sino en el caso y en la proporción que lo establezca el contrato social.

Art. 109.- La compañía formará un fondo de reserva hasta que éste alcance por lo menos al veinte por ciento del capital social.

En cada anualidad la compañía segregará, de las utilidades líquidas y realizadas, un cinco por ciento para este objeto.

Art. 110.- Si se acordare el aumento del capital social, los socios tendrán derecho de preferencia para suscribirlo en proporción a sus aportes sociales, a no ser que conste lo contrario del contrato social o de las resoluciones adoptadas para aumentar el capital.



Art. 111.- En esta compañía no se tomarán resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicará la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, excepto en el caso de exclusión del socio previa la liquidación de su aporte.

Art. 112.- La amortización de las partes sociales será permitida solamente en la forma que se establezca en el contrato social, siempre que, para el efecto, se cuente con utilidades líquidas disponibles para el pago de dividendos.

Art. 113.- La participación que tiene el socio en la compañía de responsabilidad limitada es transferible por acto entre vivos, en beneficio de otro u otros socios de la compañía o de terceros, si se obtuviere el consentimiento unánime del capital social. La cesión se hará por escritura pública. El notario incorporará al protocolo o insertará en la escritura el certificado del representante de la sociedad que acredite el cumplimiento del requisito referido en el inciso anterior. En el libro respectivo de la compañía se inscribirá la cesión y, practicada ésta, se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario. De la escritura de cesión se sentará razón al margen de la inscripción referente a la constitución de la sociedad, así como al margen de la matriz de la escritura de constitución en los respectivos protocolos del notario.



PERMISOS Y PATENTES PARA LA CONSTITUCION DE LA REPOSTERIA TOADS

PASOS PARA OBTENER LOS PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO DEL CUERPO DE BOMBEROS DE LOJA

- 1.- Deberá acercarse a las ventanillas de recaudación del Municipio de Loja
- 2.- Comprar un formulario de 50 centavos de declaración de Activos Totales
- 3.- Llenarlo y registrarlo en las ventanillas municipales.
- 4.- Acudir con este formulario a las oficinas de Recaudación del Cuerpo de Bomberos de Loja para proceder al pago correspondiente.
- 5.- Llevar un Extintor para la revisión correspondiente.
- 6.- Solicitar la respectiva Inspección del local por parte de los señores inspectores de Bomberos.

PAGO DE PATENTE MUNICIPAL

Requisitos Para Obtener Patente De Personas Naturales

1. Registro Único de contribuyentes actualizado
2. Fotocopia de la cédula de identidad y certificado de votación
3. Formulario debidamente llenado de patente (Ventanilla #12 de recaudaciones)



4. Copia de declaración del impuesto a la Renta (sino está obligado, solo el pago del IVA, de Noviembre y Diciembre del ejercicio económico que se adeude).

DE LA JEFATURA DE HIGIENE

1. Obtención del permiso anual de funcionamiento
2. Adjudicación de locales en los centros de abasto de la ciudad y cantón
3. Permisos de funcionamiento de los locales comerciales ubicados en los centros de abastos del cantón
4. Facilitación carnet de ayudantes
5. Permiso por ausencia en los Centros de Abasto
6. Adquisición de materiales

PERMISO ANUAL DE FUNCIONAMIENTO

Los requisitos generales para locales comerciales son los siguientes:

- FORMULARIO N° 2 (llenar solicitud con la dirección exacta del negocio)
- FORMULARIO DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO
- COPIA DE LA CÉDULA DE IDENTIDAD
- PAGO DE PATENTE MUNICIPAL, ACTIVO TOTALES Y BOMBEROS



- DOCUMENTOS DE SALUD DE LAS PERSONAS QUE LABORAN EN EL LOCAL (certificado de la Policlínica Municipal o permiso de la Jefatura Provincial de Salud).

TRÁMITE Con todos los requisitos adjuntados el interesado deberá acercarse a la Jefatura de archivo para ingresar los datos en el sistema.

El trámite regresa a la Jefatura de Higiene para inmediatamente realizar la visita e inspección al local comercial en la dirección señalada por la persona interesada.

En la inspección del negocio se harán algunas observaciones (en el caso de haberlas) otorgándole al interesado un plazo de 8 días para realizar las adecuaciones que sean necesarias; Transcurrido este plazo se hará una re inspección del local con el fin de verificar si se ha cumplido con todo lo señalado.

En caso de no haber ninguna observación y el local cuente con todo lo establecido se extenderá el permiso de funcionamiento, el cual podrá ser retirado al siguiente día de realizada la inspección en la Jefatura de Higiene Municipal.



REQUISITOS PARA EL IEPI

- Se presenta una solicitud de registro ante la Dirección Nacional de Propiedad Intelectual del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), en la cual se indique la marca que se pretende registrar así como los productos o servicios que se vayan a comercializar con dicha marca en el mercado.
- Dicha solicitud de registro deberá ser presentada de ser el caso, junto con el poder correspondiente que legitime la intervención del abogado que lleva el trámite.
- Una vez presentada la solicitud de registro, la autoridad correspondiente le asignará un número de trámite y hará constar la fecha de su presentación.

REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DEL RUC

SOCIEDADES CIVILES DE HECHO, SOCIEDADES CIVILES Y COMERCIALES, PATRIMONIOS INDEPENDIENTES AUTÓNOMOS CON O SIN PERSONERÍA JURÍDICA, CONTRATO DE CUENTAS DE PARTICIPACIÓN, CONSORCIO DE EMPRESAS (JOIN VENTURES), COMPAÑÍA TENEDORA DE ACCIONES (HOLDING)

Inscripción



1. Formularios debidamente llenados y suscritos por el representante legal. La impresión se la realizara únicamente a través del sitio web del Servicio de Rentas Internas, www.sri.gob.ec.

Formulario RUC – 01^a cuando la dirección sea el establecimiento matriz

Formulario RUC – 01B se lo presentará únicamente cuando la sociedad posea establecimientos adicionales a la matriz. Los formularios deben ser firmados por el representante legal

2. Original y copia, o copia certificada de la escritura pública o contrato social otorgado ante notario o juez.
3. Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, notarizado y con reconocimiento de firmas.
4. Identificación del representante legal:
 - Ecuatorianos: copia a color de la cédula de identidad y presentación del certificado de votación del último proceso electoral.
 - Extranjeros residentes: copia a color de la cédula de identidad.
 - Extranjeros no residentes: copia a color del pasaporte (hojas de identificación y tipo de visa vigente) se acepta cualquier tipo de visa vigente excepto la 12-X de transeúntes.
5. Verificación de los establecimientos donde se realizará la actividad económica: se solicita el original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:



CUANDO LOS DOCUMENTOS SE ENCUENTRAN A NOMBRE DE LA EMPRESA/REPRESENTANTE LEGAL/ SOCIOS O ACCIONISTAS QUE CONSTEN EN EL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN

- Planilla de servicio eléctrico, o
- Planilla de consumo telefónico, o
- Planilla de consumo de agua, o
- Pago del impuesto predial del año actual o del inmediatamente anterior a la fecha de actualización.
- En casos especiales se podrá aceptar otro documento, que certifique la dirección del contribuyente.

CUANDO LOS DOCUMENTOS NO SE ENCUENTREN A NOMBRE DE LA EMPRESA/REPRESENTANTE LEGAL/SOCIOS O ACCIONISTAS QUE CONSTEN EN EL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN

- Contrato de arrendamiento vigente a la fecha de actualización.
- Carta de cesión gratuita del inmueble emitida por el propietario o representante legal, adjuntando copia de la cédula del cedente y planilla de servicio básico actualizado.

La planilla de servicio eléctrico, telefónico o de agua debe corresponder a cualquiera de los últimos tres meses anteriores a la fecha de actualización.



Requisitos para el trámite realizado por terceras personas:

- Carta de autorización simple suscrita por el representante legal o liquidador de la sociedad, en la que solicite el respectivo trámite RUC.
- En esta autorización constará los apellidos y nombres completos de las dos personas, números de cédula, razón social de la sociedad y número de RUC.
- Copia a color de la cédula de identidad / pasaporte y original del certificado de votación del último proceso electoral de la tercera persona autorizada a realizar el trámite.
- Copia a color de la cédula de identidad / pasaporte y copia del certificado de votación del último proceso electoral (cuando corresponda) del responsable legal de la sociedad.

ESTE TRAMITE ES NECESARIO PARA REGISTRAR A LA EMPRESA EN LA SUPERINTENCIA DE COMPAÑÍA.



MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen En el otorgamiento de esta escritura... (Aquí se hará constar los nombres, nacionalidades y domicilios de las personas naturales o jurídicas que, en el número mínimo de 2 y máximo de 15, vayan a ser socias de la compañía. Si una o más de ellas son personas naturales se hará constar además el estado civil de cada una. La comparecencia puede ser por derecho propio o por intermedio de representante legal o de mandatario).

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.



TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.

TITULO I

Del Nombre, domicilio, objeto y plazo

Artículo 1º.- Nombre.- El nombre de la compañía que se constituye es...

Artículo 2º.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es... (Aquí el nombre del cantón seleccionado como domicilio principal de la compañía).

Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

Artículo 3º.- Objeto.- el objeto de la compañía consiste en... (Para el señalamiento de las actividades que conformen el objeto se estará a lo dispuesto en el numeral 3º del Artículo 137 de la Ley de Compañías. Para la obtención de uno o más informes previos favorables por parte de organismos públicos, ofrece una guía el folleto “Instructivo para la constitución de las compañías mercantiles sometidas al control de la Superintendencia de Compañías” que puede solicitar en esta Institución.).

En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.



Art. 4º.- Plazo.- El plazo de duración de la compañía es de.... (Se expresará en años), contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

TITULO II

Del Capital

Artículo 5º.- Capital y participaciones.- El capital social es de.....(aquí la suma en que se lo fije, suma que no puede ser menor a 400 dólares de los Estados Unidos de América), dividido en....(aquí el número de participaciones sociales en que se fraccione el capital) participaciones sociales de (aquí el valor de las participaciones, que deberá ser de un dólar o múltiplos de un dólar).....de valor nominal cada una.

TITULO III

Del Gobierno y de la Administración

Artículo 6º.- Norma general.- El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de socios, y su administración al gerente y al presidente.



Artículo 7º.- Convocatorias.- La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante aviso que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización de la junta (En vez de la forma de convocatoria anterior, si se prefiere, podría adoptarse esta otra: La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, 13 mediante nota dirigida a la dirección registrada por cada socio en ella. El tiempo de intervalo entre la convocatoria y la junta, así como las demás precisiones son iguales a las ya indicadas).

Artículo 8º.- Quórum de instalación.- Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalará, en primera convocatoria, con la concurrencia de más del 50% del capital social. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalará con el número de socios presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de ley. En esta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los socios presentes.

Artículo 9º.- Quórum de decisión.- Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital social concurrente a la reunión.



Artículo 10º.- Facultades de la junta.- Corresponde a la junta general el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía de responsabilidad limitada.

Artículo 11º.- Junta universal.- No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

Artículo 12º.- Presidente de la compañía.- El presidente será nombrado por la junta general para un período.... (Puede oscilar entre uno y cinco años), a cuyo término podrá ser reelegido. El presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente remplazado.

Corresponde al presidente:

- a) Presidir las reuniones de junta general a las que asista y suscribir, con el secretario, las actas respectivas;
- b) Suscribir con el gerente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio; y,



c) Subrogar al gerente en el ejercicio de sus funciones, en caso de que faltare, se ausentare o estuviere impedido de actuar, temporal o definitivamente.

Artículo 13º.- Gerente de la compañía.- El gerente será nombrado por la junta general para un período..... (Puede oscilar entre uno y cinco años), a cuyo término podrá ser relegido. El gerente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente remplazado.

Corresponde al gerente:

- a) Convocar a las reuniones de junta general;
- b) Actuar de secretario de las reuniones de junta general a las que asista, y firmar, con el presidente, las actas respectivas;
- c) Suscribir con el presidente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio;
- d) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley de Compañías; y,
- e) Ejercer las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

TITULO IV

Disolución y Liquidación



Artículo 14º.- Norma general.- La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la Ley de Compañías, y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley.

CUARTA.- APORTES.- Se elaborará el cuadro demostrativo de la suscripción y pago del capital social tomando en consideración lo dispuesto por la Ley de Compañías en sus artículos 137, numeral 7º, 103 ó 104, o uno y otro de estos dos últimos, según el caso. Si se estipulare plazo para el pago del saldo deudor, este no podrá exceder de 12 meses contados desde la fecha de constitución de la compañía. En aplicación de las normas contenidas en los artículos antes citados, se podría elaborar el cuadro de suscripción y pago del capital social a base de los siguientes datos generales:

Nombres socios	Capital suscrito	Capital pagado (debe cubrir al menos el 50% de cada participación)	Capital por pagar (el saldo deberá pagarse en 12 meses máximo)	Número de Participaciones	Capital Total
<i>(No podrán ser más de 15)</i>		Numerario <i>(dinero)</i>		Especies <i>(muebles inmuebles o intangibles)</i>	
1.					
2.					
.....					
TOTALES:					

QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.- Para los períodos señalados en el artículo 12º y 13º del estatuto, se designa como presidente



(a) de la compañía al (o a la) señor (o señora)....., y como gerente de la misma al (o a la) señor (o señora)....., respectivamente.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA.- Los contratantes acuerdan autorizar al doctor (aquí el nombre del abogado que patrocina la constitución de la compañía) para que a su nombre solicite al

Superintendente o a su delegado la aprobación del contrato contenido en la presente escritura, e impulse posteriormente el trámite respectivo hasta la inscripción de este instrumento.

Usted, señor Notario, se dignará añadir las correspondientes cláusulas de estilo.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Una estructura organizacional es un concepto fundamentalmente jerárquico de subordinación dentro de las entidades que colaboran y contribuyen a servir a un objetivo común.

Una organización puede estructurarse de diferentes maneras y estilos, dependiendo de sus objetivos, el entorno y los medios disponibles. La

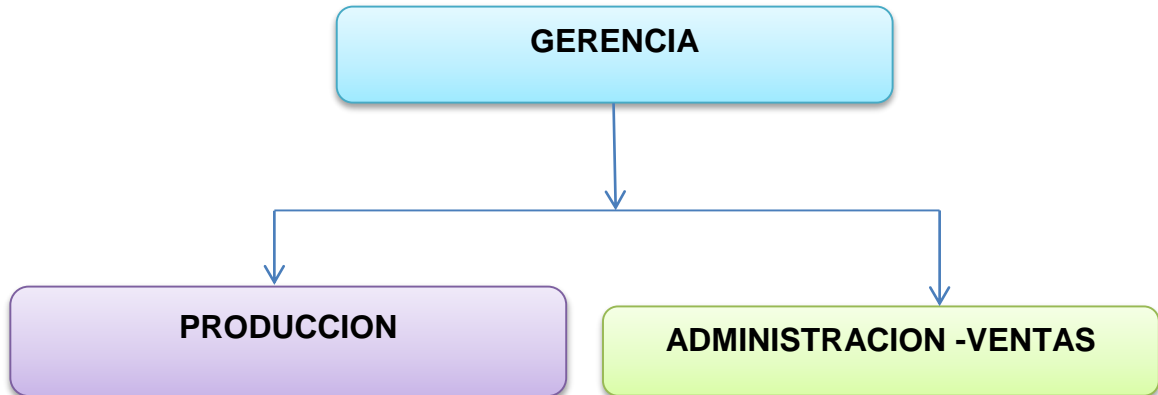


estructura de una organización determinará los modos en los que opera en el mercado y los objetivos que podrá alcanzar.

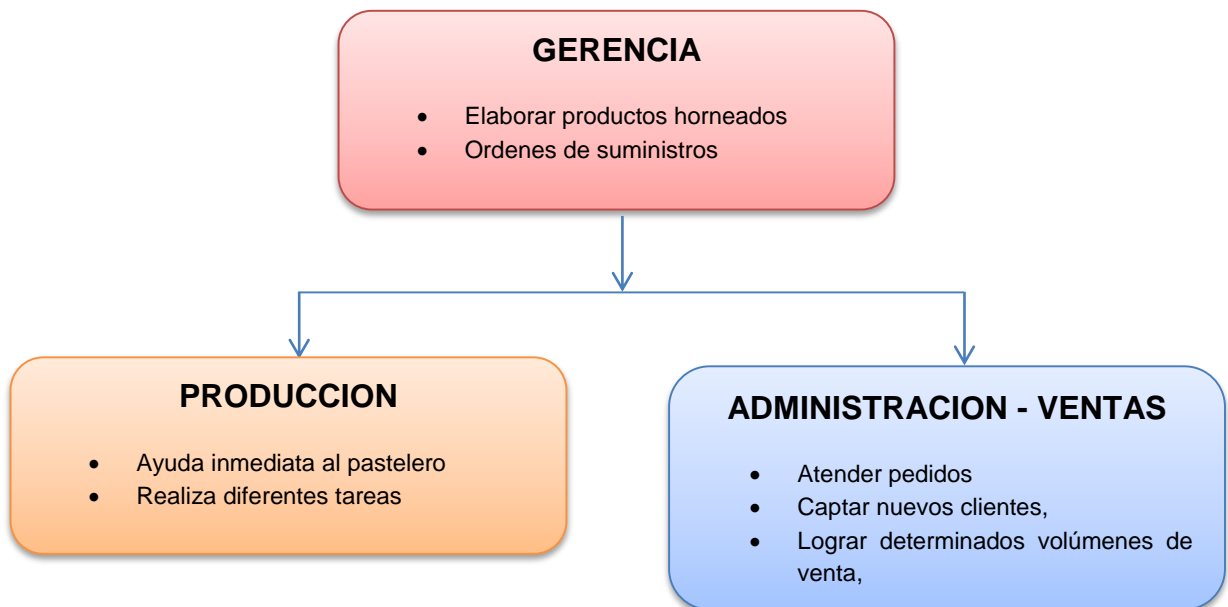
Es por tanto la estructura organizacional la que permite la asignación expresa de responsabilidades de las diferentes funciones y procesos a diferentes personas, departamentos o filiales.



ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

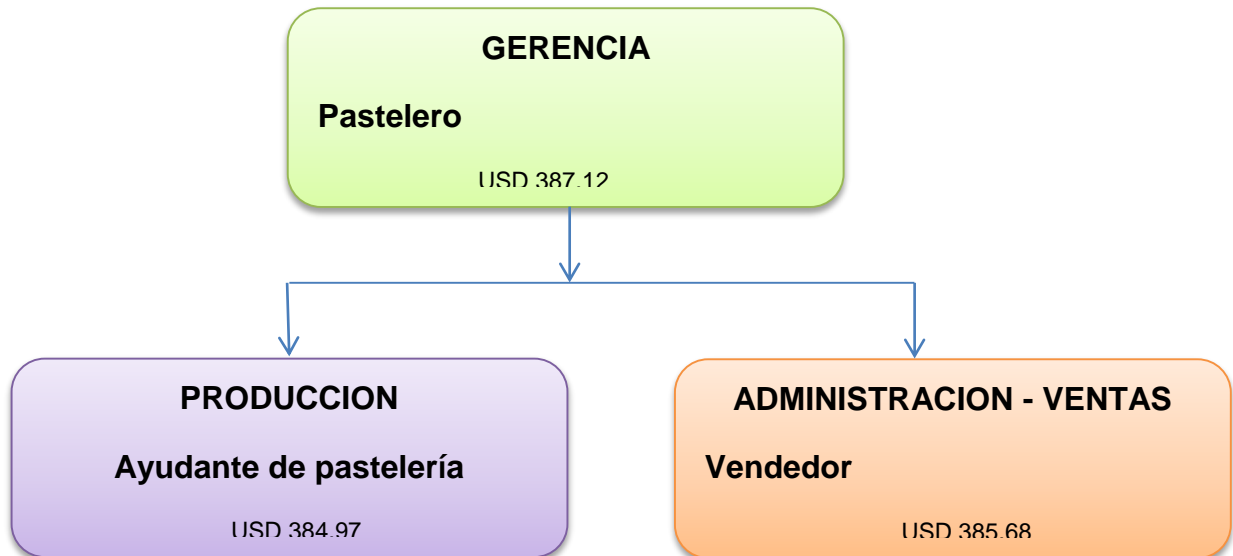


ORGANIGRAMA FUNCIONAL





ORGANIGRAMA POSICIONAL





MANUAL DE FUNCIONES RESPONSABILIDADES Y PERFILES

PROFESIONALES

CUADRO N° 24

NOMBRE DEL CARGO:	(Gerente) Pastelero
JEFE INMEDIATO:	Gerente
NÚMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	1
objetivo: Hornear todos y cada uno de los productos de la empresa.	
FUNCIONES	
<ol style="list-style-type: none"> 1.determinar la temperatura y tiempo de cocción 2.estar pendiente de su adecuada cocción 3.avisar sobre el abastecimiento de gas 4.decorar las tortas 5.estar dispuesto a otras actividades 	
perfil del cargo:	Será la encargada de hornear las tortas por medio de calor manteniendo una temperatura y tiempo determinado dependiente del tamaño del producto.



Requisitos	<p>requisitos intelectuales</p> <p>escolaridad: bachiller técnico curso sobre horneado</p> <p>experiencia: 1 año</p> <p>Actividades: creatividad, destreza, compromiso, fiabilidad, responsal</p> <p style="text-align: center;">Cuadro N° 23 ía.</p> <p>Responsabilidades: entregar los productos en buenas condiciones organolépticas para almacenarlas y distribuir las condiciones de trabajo</p> <p>ambiente: ruidos y un calor elevado producido por el horno</p> <p>riesgo: quemaduras graves y posibles expresiones</p> <p>requisitos físicos: resistencia a peso normal y a jornadas largas</p>
-------------------	---

Elaborado por: La Autora



NOMBRE DEL CARGO:	Auxiliar
JEFE INMEDIATO:	Pastelero
NÚMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	1
objetivo: Tener listo todo lo necesario a la hora de producir.	
FUNCIONES	
perfil del cargo:	Deberá estar atento a todo lo que se necesita para agilizar la producción y mantener todo en orden.
Requisitos	requisitos intelectuales escolaridad: auxiliar de alimentos experiencias: 6 meses Actividades: responsabilidad, compromiso, puntualidad, paciencia. Requisitos físicos: resistencia a pesos exagerados y a estar de pie largas jornadas de tiempo caminando de un lado a otro. Responsabilidades: mantener lo que se necesita utilizar



	<p>rápido y limpio.</p> <p>condiciones de trabajo</p> <p>ambiente: calor, ruido, olores desagradables</p> <p>Riesgo: cortaduras, machucones, quemaduras.</p>
--	---



CUADRO N°24

NOMBRE DEL CARGO:	vendedor
JEFE INMEDIATO:	Gerente
NÚMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	1
objetivo:	
Vender todos los productos de la empresa con buen trato y cordialidad.	
FUNCIONES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. recibir cordialmente al cliente 2. atender y vender los productos 3. mantener limpio el punto de venta 4. llevar cuentas de lo vendido 5. disponibilidad a otras tareas que se lo deleguen 	
perfil del cargo:	Persona acta para dale al cliente el gusto de se atendido con cordialidad y darle el producto para que los consuman bien sea para llevar o para consumir inmediato.
Requisitos	requisitos intelectuales escolaridad: bachiller experiencia: 6 meses



	<p>Actividades: agilidad, destreza, control, credibilidad, convencimiento, puntualidad, agilidad mental.</p> <p>responsabilidades: resistencia a largas jornadas de pie y caminata continúa</p> <p>condiciones de trabajo</p> <p>ambiente: mucho ruido y personal diferente de llevar</p> <p>Riesgo: leve.</p>
--	---

Elaborado por: La Autora

BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA

MISIÓN

“Producir y comercializar pasteles de excelente calidad, elaborados con diseños creativos para el exquisito gusto de los consumidores.

“**REPOSTERIA CREATIVA TOADS**” para el año 2020 será reconocida por los consumidores, al brindar un producto económico, innovador y de muy buena calidad, consolidándose como líder en el mercado y reconocida a nivel local”



VALORES DE LA EMPRESA

Flexibilidad: Propicia la adaptación rápida a los cambios, siendo conscientes de su adaptación.

Respeto: Es el reconocimiento de la legitimidad del otro, ya que dentro del grupo de trabajo siempre se reconoce los derechos, condición y circunstancias de cada integrante de la empresa.

Responsabilidad: Los integrantes de la pastelería buscan cumplir con sus compromisos adquiridos, los cuales realizan con seriedad, dedicación y cuidado, porque saben que las cosas deben hacerse bien de principio a fin, por autocontrol y para darles valor agregado. Las personas toman y acepta decisiones y asumen las consecuencias de ellas, buscando el bien común y procurando que otras personas hagan lo mismo.

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

“**REPOSTERIA CRAETIVA TOADS**” domiciliada en la 24 de Mayo y 10 de Agosto, de la ciudad de LOJA y a sus disposiciones quedan sometidos tanto la empresa como todos sus trabajadores. Este reglamento hace parte de los contratos individuales de trabajo, celebrados o que se celebren con todos los



trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, que sin embargo sólo pueden ser favorables al trabajador.

Condiciones de admisión

Quien aspire a desempeñar un cargo en la empresa “**REPOSTERIA CREATIVA TOADS**”. Debe hacer la solicitud por escrito para su registro como aspirante y acompañar los siguientes documentos:

- a) Cédula de ciudadanía o tarjeta de identidad según sea el caso.
- b) Autorización escrita del Ministerio de la Protección Social o en su defecto la primera autoridad local, a solicitud de los padres y, a falta de estos, el defensor de familia, cuando el aspirante sea menor de dieciocho (18) años.
- c) Certificado del último empleador con quien haya trabajado en que conste el tiempo de servicio, la índole de la labor ejecutada y el salario devengado.
- d) Certificado de personas honorables sobre su conducta y capacidad y en su caso del plantel de educación donde hubiere estudiado.

La empresa una vez admitido el aspirante podrá estipular con él un período inicial de prueba que tendrá por objeto apreciar por parte de la empresa, las aptitudes del trabajador y por parte de este, las conveniencias de las condiciones de trabajo.



El período de prueba debe ser estipulado por escrito y en caso contrario los servicios se entienden regulados por las normas generales del contrato de trabajo.

El período de prueba no puede exceder de dos (2) meses. En los contratos de trabajo a término fijo, cuya duración sea inferior a 1 año, el período de prueba no podrá ser superior a la quinta parte del término inicialmente pactado para el respectivo contrato, sin que pueda exceder de dos meses. Cuando entre un mismo empleador y trabajador se celebren contratos de trabajo sucesivos, no es válida la estipulación del período de prueba, salvo para el primer contrato.

Durante el período de prueba, el contrato puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento y sin previo aviso, pero si expirado el período de prueba y el trabajador continuare al servicio del empleador, con consentimiento expreso o tácito, por ese solo hecho, los servicios prestados por aquel a este, se considerarán regulados por las normas del contrato de trabajo desde la iniciación de dicho período de prueba. Los trabajadores en período de prueba gozan de todas las prestaciones.

Trabajadores accidentales o transitorios

Son meros trabajadores accidentales o transitorios, los que se ocupen en



labores de corta duración no mayor de un mes y de índole distinta a las actividades normales de la empresa. Estos trabajadores tienen derecho, además del salario, al descanso remunerado en dominicales y festivos.

Horario de trabajo

Las horas de entrada y salida de los trabajadores son las que a continuación se expresan así:

Personal operativo: por turnos rotativos

Primer turno: 8:30 a.m. a 13:00 p.m.

Segundo turno: 14:00 p.m. a 19:00 p.m.

Con períodos de descanso de diez minutos.

Para las empresas que laboran el día domingo. Por cada domingo o festivo trabajado.

Las horas extras y trabajo nocturno

Trabajo ordinario es el que se realiza entre las ocho treinta horas (8:30 a.m.) y las diecinueve horas (19:00 p.m.)

Trabajo suplementario o de horas extraordinarias es el que se excede de la jornada ordinaria y en todo caso el que excede la máxima legal

Días de descanso legalmente obligatorios



Serán de descanso obligatorio remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales en nuestra legislación laboral.

Vacaciones remuneradas

Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios durante un (1) año tienen derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas.

La época de vacaciones debe ser señalada por la empresa a más tardar dentro del año subsiguiente y ellas deben ser concedidas oficiosamente o a petición del trabajador, sin perjudicar el servicio y la efectividad del descanso. El empleador tiene que dar a conocer al trabajador con 15 días de anticipación la fecha en que le concederán las vacaciones.

Si se presenta interrupción justificada en el disfrute de las vacaciones, el trabajador no pierde el derecho a reanudarlas.

En todo caso, el trabajador gozará anualmente, por lo menos de seis (6) días hábiles continuos de vacaciones, los que no son acumulables.

Las partes pueden convenir en acumular los días restantes de vacaciones hasta por 2 años.



La acumulación puede ser hasta por 4 años, cuando se trate de trabajadores técnicos, especializados, y de confianza.

Durante el período de vacaciones el trabajador recibirá el salario ordinario que esté devengando el día que comience a disfrutar de ellas. En consecuencia, sólo se excluirán para la liquidación de las vacaciones el valor del trabajo en días de descanso obligatorio y el valor del trabajo suplementario o de horas extras. Cuando el salario sea variable, las vacaciones se liquidarán con el promedio de lo devengado por el trabajador en el año inmediatamente anterior a la fecha en que se concedan.

Seguridad

Servicio médico, medidas de seguridad, riesgos profesionales, primeros auxilios en caso de accidentes de trabajo, normas sobre labores en orden a la mayor higiene, regularidad y seguridad en el trabajo.

Es obligación del empleador velar por la salud, seguridad e higiene de los trabajadores a su cargo. Igualmente, es su obligación garantizar los recursos necesarios para implementar y ejecutar actividades permanentes en medicina preventiva y del trabajo, y en higiene y seguridad industrial, de conformidad al programa de salud ocupacional, y con el objeto de velar por la protección integral del trabajador.



Los servicios médicos que requieran los trabajadores se prestarán por el Instituto de Seguros Sociales a través del seguro de salud a la cual se encuentren asignados. En caso de no afiliación estará a cargo del empleador sin perjuicio de las acciones legales pertinentes.

Todo trabajador dentro del mismo día en que se sienta enfermo deberá comunicarlo al empleador, su representante o a quien haga sus veces el cual hará lo conducente para que sea examinado por el médico correspondiente a fin de que certifique si puede continuar o no en el trabajo y en su caso determine la incapacidad y el tratamiento a que el trabajador debe someterse. Si este no diere aviso dentro del término indicado o no se sometiere al examen médico que se haya ordenado, su inasistencia al trabajo se tendrá como injustificada para los efectos a que haya lugar, a menos que demuestre que estuvo en absoluta imposibilidad para dar el aviso y someterse al examen en la oportunidad debida.

En caso de accidente de trabajo, el jefe de la respectiva dependencia, o su representante, ordenará inmediatamente la prestación de los primeros auxilios, la remisión al médico y tomará todas las medidas que se consideren necesarias y suficientes para reducir al mínimo, las consecuencias del accidente, denunciando el mismo en los términos establecidos



En caso de accidente no mortal, aun el más leve o de apariencia insignificante, el trabajador lo comunicará inmediatamente al empleador, a su representante o a quien haga sus veces, para que se provea la asistencia médica y tratamiento oportuno según las disposiciones legales vigentes, indicará, las consecuencias del accidente y la fecha en que cese la incapacidad.

Prescripciones de orden

Los trabajadores tienen como deberes los siguientes:

- a) Respeto y subordinación a los superiores.
- b) Respeto a sus compañeros de trabajo.
- c) Procurar completa armonía con sus superiores y compañeros de trabajo en las relaciones personales y en la ejecución de labores.
- d) Guardar buena conducta en todo sentido y obrar con espíritu de leal colaboración en el orden moral y disciplina general de la empresa.
- e) Ejecutar los trabajos que le confíen con honradez, buena voluntad y de la mejor manera posible.
- f) Hacer las observaciones, reclamos y solicitudes a que haya lugar por conducto del respectivo superior y de manera fundada, comedida y respetuosa.
- g) Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relacionadas



con el trabajo, con su verdadera intención que es en todo caso la de encaminar y perfeccionar los esfuerzos en provecho propio y de la empresa en general.

h) Observar rigurosamente las medidas y precauciones que le indique su respectivo jefe para el manejo de las máquinas o instrumentos de trabajo.

i) Permanecer durante la jornada de trabajo en el sitio o lugar en donde debe desempeñar las labores siendo prohibido salvo orden superior, pasar al puesto de trabajo de otros compañeros.

Escala de faltas y sanciones disciplinarias

La empresa no puede imponer a sus trabajadores sanciones no previstas en este reglamento, en pactos, convenciones colectivas, fallos arbitrales o en el contrato de trabajo.

Se establecen las siguientes clases de faltas leves, y sus sanciones disciplinarias, así:

a) El retardo hasta de quince (15) minutos en la hora de entrada sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez, multa de la décima parte del salario de un día; por la segunda vez, multa de la quinta parte del salario de un día; por tercera vez



suspensión en el trabajo en la mañana o en la tarde según el turno en que ocurra, y por cuarta vez suspensión en el trabajo por tres días.

b) La falta en el trabajo en la mañana, en la tarde o en el turno correspondiente, sin excusa suficiente cuando no causa perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez suspensión en el trabajo hasta por tres días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por ocho días.

c) La falta total al trabajo durante el día sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica, por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y por segunda vez, suspensión en el trabajo hasta por dos meses.

d) La violación leve por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias implica por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por 2 meses. La imposición de multas no impide que la empresa prescinda del pago del salario correspondiente al tiempo dejado de trabajar. El valor de las multas se consignará en cuenta especial para dedicarse exclusivamente a premios o regalos para los trabajadores del establecimiento que más puntual y eficientemente, cumplan sus obligaciones.



MANUAL DE RIESGOS LABORABLES DE LA “PASTELERIA CREATIVA TOADS”

PROGRAMA DE SEGURIDAD Y SALUD

Una forma efectiva de lograr un ambiente de trabajo seguro y salubre es a través de un Programa o Sistema Gerencia de Seguridad y Salud, el cual debe reconocer, evaluar y controlar los riesgos existentes o potenciales del lugar de trabajo.



Un Programa o Sistema Gerencial de Seguridad y Salud efectivo debe incluir los siguientes elementos:

Compromiso gerencial y participación de los empleados en establecer las metas y política del lugar de trabajo. Esto incluye la participación de los empleados para estructurar y dar seguimiento al programa, estableciendo las responsabilidades de los gerentes, supervisores y empleados.



NOTA:

Los comités de seguridad y salud, compuestos por empleados y gerenciales, es uno de los mecanismos de participación de los empleados en los asuntos de seguridad y salud del lugar de trabajo.

Una forma de análisis del lugar de trabajo debe ser creada para realizar inspecciones regulares de seguridad y salud. Además, debe establecerse un sistema confiable para que los empleados notifiquen condiciones riesgosas a la gerencia o a sus supervisores.

Un programa de control y prevención de riesgos debe ser implantado. Este programa debe incluir controles de ingeniería y administrativos, planes para emergencias, equipo de protección personal, mantenimiento de facilidades y equipo, y un programa de primeros auxilios.

Debe implantar un programa de adiestramiento de seguridad y salud

Debe asegurarse que los gerentes y supervisores entienden y cumplen sus responsabilidades de seguridad y salud mientras adiestran a los empleados en el reconocimiento de los riesgos del lugar de trabajo.



GUÍA DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO EN LA INDUSTRIA DE LA PASTELERIA

Los riesgos pueden ser identificados mediante: investigación de accidentes, revisión de registros de lesiones y enfermedades ocupacionales, sugerencias de los trabajadores, conducción de auto inspecciones, etc. Ejemplo de los riesgos típicos son: maquinaria sin resguardo, riesgos eléctricos, levantamiento incorrecto de peso, contaminantes en el aire, etc.

Ocasionalmente, un panadero o su ayudante pueden desarrollar irritación en la piel como resultado del contacto con algunos ingredientes o sustancias utilizadas en el lavado o limpieza. La alergia cutánea puede resultar del contacto con especias, aderezos, o rellenos de frutas, tales como canela, vainilla, nuez moscada, limón, etc. Este tipo de problema se puede prevenir utilizando empleados que no sean alérgicos al contacto con las mismas. La irritación cutánea primaria o eczema de la mano es a menudo causada por contacto con jabones, detergentes y soluciones de limpieza. La prevención incluye el uso de guantes impermeables y otra ropa protectora mientras se trabaja con estas sustancias. Raramente, el contacto con los gorgojos, los cuales pueden infectar los granos o harinas, puede causar dermatitis o picor generalizado.



COMO REDUCIR ACTOS Y PRÁCTICAS INSEGURAS

Operar una panadería en forma segura depende en gran medida de que tanto los gerentes como los trabajadores estén informados y conscientes de la existencia de riesgos potenciales.

Las necesidades de adiestramiento varían de acuerdo a la complejidad de la operación. No obstante, todo el personal debe ser alertado sobre la posibilidad de riesgos.

Algunos buenos puntos de partida son:

1. La conveniencia de que el empleado tenga conciencia de la importancia de la seguridad, aún durante las operaciones que sean controladas automáticamente.
2. Los empleados (antiguos y nuevos) deben saber usar el equipo de protección personal: zapatos, gorros, guantes, etc.
3. Desarrollar y mantener puntos de cotejo como parte de la rutina de cada turno.
4. Proveer a los empleados una lista de procedimientos estándares de operación y de los procedimientos en caso de emergencia.
5. Fijar letreros de advertencia de peligro.
6. Adiestrar a los empleados sobre el uso de extintores portátiles para combatir incendio.



Las válvulas de cierre se deben asegurar en la posición de cerrado, cuando los hombres tengan que entrar al horno o cuando el horno no esté en servicio.

5. Se debe proporcionar un interruptor principal o cortacircuitos y debe estar ubicado de tal modo que se pueda alcanzar de forma rápida y segura.

6. Todos los aparatos de seguridad de los hornos deben ser inspeccionados, a intervalos no menores de dos veces por mes, por un empleado debidamente adiestrado.

7. Cuando el combustible se suministre y se use de acuerdo con la presión de la tubería, se debe proporcionar válvulas de cierre en el tubo de combustible que conduzca al quemador.

9. Existen requisitos relacionados con la instalación correcta y el mantenimiento apropiado de hornos. Se debe consultar con una persona competente.

10. Se debe proveer botones de interrupción para emergencias en hornos mecánico, cerca del punto donde el operador trabaja.

SALIDAS E IDENTIFICACIÓN DE SALIDA

1. Toda ruta de salida debe ser parte permanente del lugar de trabajo.



2. Los materiales de construcción usados para separar una salida de otras partes del lugar de trabajo deben tener una clasificación de resistencia al fuego de una hora.
3. Debe haber al menos dos rutas de salida disponibles en el lugar de trabajo para permitir el pronto desalojo de los empleados y otros ocupantes del edificio durante una emergencia.
4. Toda salida de descarga debe conducir directamente afuera o a la calle, pasillo, área de refugio, vía pública o espacio abierto con acceso al exterior.
5. Los empleados deben ser capaces de abrir la puerta de salida desde el interior en todo momento sin llaves, herramientas o conocimiento especial.
6. Las rutas de salida deben soportar el máximo de ocupantes permitidos para cada piso.
7. Toda ruta de salida debe estar adecuadamente alumbrada de modo que un empleado con visión normal pueda ver a lo largo de la ruta.
8. Los patronos deben instalar y mantener un sistema de alarma operable, que tenga una señal distintiva para advertir a los empleados de fuego u otras emergencias.
9. Las salidas deberán identificarse con rótulos que lean

SALIDA o "EXIT"

En letras legibles. Cada letra deberá ser no menor de 6 pulgadas de alto y 3/4 de pulgadas de ancho.



10. Puertas, pasadizos o escaleras que no sean salidas o rutas hacia la salida deben marcarse con un rótulo que indique:

NO ES UNA SALIDA, o con un rótulo que indique su uso: ALMACÉN,
OFICINA,

etc.



EQUIPO DE PROTECCIÓN PERSONAL

1. Se requiere equipo para proteger la cara y los ojos, cuando exista la probabilidad de lesión.
2. Se debe proveer zapatos de seguridad cuando exista la probabilidad de lesión en los dedos o pie por fuerzas de impacto y compresión.
3. Se debe proveer respiradores de polvo desechables a los trabajadores con problemas respiratorios o cuando sean expuestos a grandes concentraciones de polvo de harina.

ANEAMIENTO REQUISITOS GENERALES

En todo establecimiento donde se maneje, procese o venda alimentos es mandatorio observar estrictas medidas de salubridad.



1. Todas las áreas de trabajo deben mantenerse ordenadas y limpias.



SERVICIOS MÉDICOS Y DE PRIMERA AYUDA

El patrono que interesa mantener una buena producción, prevenir días perdidos por lesiones o enfermedades, y lograr un rendimiento óptimo de sus empleados, debe adoptar normas para preservar la salud de éstos. Una buena práctica consiste en requerir un examen médico pre-empleo para garantizar que el(la) candidato(a) esté física y mentalmente capacitado para las expectativas del trabajo específico para el cual se le considera. Se debe, además, estimular evaluaciones periódicas y tratamientos tempranos de cualquier lesión y enfermedad. Los números de los teléfonos de emergencia deben estar accesibles a todos.

En la ausencia de una enfermería, clínica u hospital en una proximidad cercana al lugar de trabajo para brindar tratamiento a empleados lesionados, se requiere que:

1. Al menos un empleado, o preferiblemente dos, en cada turno, esté adiestrado y certificado para brindar primeros auxilios.



2. Debe haber disponible un botiquín de primeros auxilios aprobado por un médico consultor. Los materiales, tales como: gasa y vendajes deben estar esterilizados y sellados individualmente. Otros materiales necesarios son: cinta adhesiva, vendajes, vendajes triangulares para ser usados como cabestrillos, tijeras y jabón para la limpieza de heridas o cortaduras.



LA SEGURIDAD EN UNA PANADERÍA DEPENDE DE:

1. Reconocimiento de los riesgos existentes y potenciales.
2. Eliminación y/o control de riesgos.
3. Adiestramiento a los empleados para que trabajen con seguridad.

FUENTES DE LESIONES EN LAS PANADERÍAS MODERNAS:

1. La exposición a partes en movimiento, tales como ejes de transmisión mecánica, aparejos y engranajes manuales.
2. Riesgos en el punto de operación.
3. Tropezones y caídas.



4. Quemaduras.

5. Riesgos eléctricos.

No reconocer condiciones inseguras o ignorar su corrección puede causar lesiones serias al personal y costos económicos a la empresa. Este folleto señala riesgos inherentes a la industria de la panadería y sugiere opciones para la corrección.

RIESGOS EN EL MANEJO DE MATERIAL

Sus empleados deben estar conscientes de algunas medidas básicas de seguridad al utilizar equipo para el manejo de materiales.

1. Los operadores de carros de mano deben utilizar guantes y calzado de seguridad para prevenir lesiones de manos o pies. Los carros de manos deben equiparse con resguardos de manos para evitar pilladuras con obstáculos.

2. Comenzar movimientos con cargas pesadas puede causar desgarres en la espalda, especialmente si el piso está resbaloso. Evite arranques y paradas violentas.

3. Asegúrese de que hay espacio libre para la carga.

4. Cuando la carga es pesada, pida ayuda.

5. Elimine hoyos y evite obstrucciones en el piso.

6. Nunca mueva cargas inestables.



7. Mantenga los pies lejos de las ruedas



SUPERFICIES PARA CAMINAR O TRABAJAR REQUISITOS GENERALES

1. Los pasadizos, áreas de almacenamiento y talleres de mantenimiento deben mantenerse limpios, secos, ordenados y en buenas condiciones sanitarias. Los derrames deben secarse o limpiarse con prontitud.
2. Las áreas que se mantienen continuamente húmedas deben tener superficies antirresbaladizas donde el personal camina o trabaja.
3. Todo piso, área de trabajo y pasadizo debe ser mantenido libre de clavos, astillas, hoyos, tablas sueltas y, hasta donde sea posible, seco.
4. Donde se usa equipo mecánico como auto elevador, se debe proveer suficiente espacio libre en los pasillos de las áreas de carga y donde quiera que éste deba transitar.
5. Todos los pasillos permanentes deben estar identificados mediante líneas pintadas en el piso o cintas adhesivas.



6. La capacidad de carga para un mezzanine es el peso máximo que puede aguantar con seguridad el piso, expresado en libras por pie cuadrado. Cuando esta información no está disponible y cuando la capacidad de carga del piso está en duda, se sugiere que se consulte con un ingeniero competente. Esta capacidad de carga del piso debe estar colocada en un lugar visible del área.

HORNOS

1. Los hornos deben estar ubicados de forma que los incendios o posibles explosiones no expongan a las personas a lesiones. No deben estar contiguos a guardarropas con llave, comedores, salones de ventas, pasillos principales o salidas.
2. Para poder detener el flujo de combustible o de vapor en caso de emergencia, se debe proporcionar válvulas principales de cierre que operen independientemente de cualesquiera válvula automática.
3. Las válvulas principales de cierre se deben colocar de modo tal, que en explosiones, incendios, etc. no impidan el acceso a las mismas.

TANQUE PARA LAVADO DE BANDEJA

1. La superficie del piso de la plataforma de trabajo, se debe mantener en condiciones para que no resbalen.



2. Se deben colocar sobre los tanques, campanas de extracción.

MÁQUINA DE ROSCAS (DONAS)

1. Se debe proveer diferentes conductos para extraer vapores de la sección de fritura y deben haber extintores tipo "B" disponibles en el área de freír donas.

2. El piso se debe mantener limpio, de forma que no resbale.

REBANADORAS

1. La cubierta colocada sobre el filo de la cuchilla debe estar con un enclavador, de modo que la máquina no se pueda operar, a menos que la cubierta esté en su lugar.

2. Cuando sea necesario afilar, en la máquina, las cuchillas de la rebanadora, se debe proporcionar una barrera, en la que sólo se dejará suficiente abertura para que la piedra de afilar alcance la hoja de la cuchilla.

3. Todas las rebanadoras deben ser provistas con un dispositivo mecánico para empujar la última hogaza a través de las cuchillas rebanadoras.

AMASADORAS DE VAIVÉN Y DE RODILLOS CRUZADOS

1. Deben estar equipadas con un protector o un mecanismo de embrague a cada lado de los rodillos. Dichos protectores se deben instalar para detener



la máquina o invertir la dirección de los rodillos, de modo que éstos corran hacia fuera si el protector se mueve al tocarlo el operador.

BATIDORAS

Cuando la dirección hacia la salida más cercana no es clara para un ocupante, se debe usar un rótulo de SALIDA con una flecha indicando la dirección a seguir.

CONTROL DE ROEDORES, INSECTOS Y SABANDIJAS

Toda área de trabajo cerrada debe construirse, equiparse y mantenerse de tal forma, que prevenga la entrada o anidaje de roedores, insectos y sabandijas.

Las normas de seguridad y salud ocupacional que aplican a su lugar de trabajo establecen que:

1. Debe haber agua potable en todos los lugares de trabajo, y se debe prohibir el uso del vaso común.
2. Los recipientes para desperdicios de comida deben tener tapas y ser mantenidos limpios y en condiciones higiénicas.
3. Los cuartos de baño deben mantenerse limpios y en condiciones higiénicas.

4. Debe haber facilidades sanitarias para cada sexo, excepto cuando sea para ser usada por una persona a la vez. Es necesario que la cabina sanitaria cierre por dentro, que contenga un inodoro y tenga papel sanitario. Debe haber aproximadamente un inodoro y un lavamanos por cada 15 empleados.
5. Cada lavamanos debe tener agua fría y caliente o templada; debe haber disponible jabón de manos, y papel toalla individual o en rollo o secador de aire tibio para secarse las manos.
6. Se le debe prohibir a los empleados que consuman alimentos o líquidos en el cuarto de baño o área expuesta a materiales tóxicos.
7. No se debe almacenar comida o bebidas en los baños o áreas expuestas a materiales tóxicos.



ALGUNAS CAUSAS COMUNES DE INCENDIO EN LOS NEGOCIOS SON:

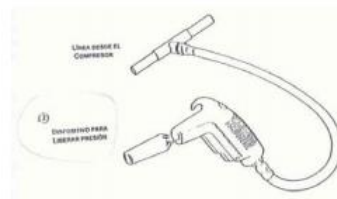
1. desperfectos eléctricos
2. fricción
3. llamas abiertas
4. chispas
5. superficies calientes



6. fumar

LOS EXTINTORES PORTÁTILES DE INCENDIOS DEBEN:

1. Mantenerse totalmente cargados y en el sitio designado.
2. Ubicarse en un lugar donde estén prontamente accesibles, sin exponer al empleado a posibles lesiones.
3. Su visibilidad no debe estar obstruida.
4. Ser inspeccionados mensualmente por un supervisor o empleado designado para asegurar que:
 - a. están ubicados en su lugar
 - b. no han sido manipulados o usados
 - c. no tienen corrosión o daño
 - a. están ubicados en su lugar
 - b. no han sido manipulados o usados
 - c. no tienen corrosión o daño
5. Ser inspeccionados anualmente y recargados o reparados para asegurar operatividad y seguridad; una tarjeta unida al extintor mostrará la fecha de mantenimiento o recargo y la firma o iniciales de la persona que ofreció el servicio.
6. Ser probados hidrostáticamente.
7. Ser seleccionados a base del tipo de riesgo, grado de riesgo y el área a protegerse.



REQUISITOS GENERALES PARA EL RESGUARDO DE MAQUINARIA

1. El patrono debe proveer uno o más métodos de resguardo para proteger al operador y otros empleados de riesgos, tales como: punto de operación, puntos de contacto de entrada, piezas giratorias, partículas despedidas y chispas.
2. Los resguardos deben fijarse donde sea posible a la máquina. El resguardo debe ser de tal manera que no presente, en sí mismo, riesgo de accidente.
3. El punto de operación de las máquinas cuya operación exponga a un empleado a lesiones debe estar resguardado. El resguardo debe cumplir con las normas apropiadas para evitar que el operador entre en contacto con zonas peligrosas durante el ciclo de operación.
4. Aspas de los abanicos deben resguardarse cuando la periferia de las aspas del ventilador esté a menos de siete pies sobre el nivel del piso.
El resguardo debe tener aberturas no mayores de media pulgada.
5. Todos los engranajes deben estar encerrados completamente sin tener en cuenta su localización.



6. Se deben encerrar completamente los mecanismos de las ruedas dentadas y las correas en V, que estén a menos de 8 pies y 6 pulgadas del piso.

ESTUDIO FINANCIERO DEL PROYECTO

INVERSIONES EN ACTIVOS

Para la implementación de la pastelería con diseños creativos TOADS se necesitara realizar ciertas inversiones tales como inversiones en activos fijos, activos diferidos, activo corriente los cuales se van a detallar en los siguientes cuadros.

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

MUEBLES Y ENSERES

Permiten que la empresa se equipe de muebles y enseres que permitan a los empleados cumplir eficientemente con las actividades encargadas.



(En dólares de los Estados Unidos)

CUADRO N° 25

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Burbuja pastelera	1550,00	1550,00
1	Percha	80,00	80,00
1	Mueble de 1mx1,10	150,00	150,00
1	Silla	28,00	28,00
		TOTAL	2024,96

Fuente: Ochoa Hermanos y Mueblería Brasil, Anexo N° 19 y 17

Elaboración: La Autora

MAQUINARIA

La maquinaria que se empleara en el presente proyecto es:

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CANTIDAD	DETALLE	VALOR	CUADRO N° 26 VALOR
		UNITARIO	TOTAL
1	Horno	1800	1800
1	Batidora de mano	18	18,00
1	Licuada	70	70,00
1	Batidora Industrial	1600	1600
		TOTAL	3.906,56

Fuente: Ochoa Hermanos, Anexo N°19

Elaboración: La Autora



HERRAMIENTAS

Estas corresponden a los valores que son precisos para dotar a la empresa de los complementos para la tecnología a fin de realizar adecuadamente el proceso de producción.

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 27

UNIDAD	CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Docena	1	Juego de moldes	14,00	14,00
	1	Jarra medidora	1,00	1,00
	2	Cucharones	6,00	12,00
Docena	1	Tazones para mezclar	2,90	2,90
	1	Fuentes de pastico	0,90	0,90
	1	Cuchillo	2,20	2,20
	1	Cucharas medidoras	3,00	3,00
	1	Mangas pasteleras	12,50	12,50
Docena	2	Plantillas decoradoras	10,00	20,00
	2	Rodillos	2,00	4,00
Docena	12	Boquillas	2,50	30,00
			TOTAL	114,80

Fuente: Ernesto Ludeña, Anexo N° 16

Elaboración: La Autora



EQUIPOS DE OFICINA

Medio de importancia por el cual los clientes podrán realizar sus pedidos o inquietudes acerca del producto.

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 28

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Teléfono	22,32	22,32
		TOTAL	24,9984

Fuente: Electrodomésticos mejora t hogar, Anexo N° 20

Elaboración: La Autora

EQUIPOS DE COMPUTACION

Este se utilizará para llevar un correcto control de todos los ingresos y egresos de la pastelería, así como de todas las transacciones ejecutadas.

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 29

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Computador	590	590
		TOTAL	590

Fuente: Central PC, Anexo N° 18

Elaboración: La Autora



ACTIVOS DIFERIDOS

Dentro de este tipo de proyectos de inversión se necesita lo referente a gastos que ocasionan los diferentes estudios, diseños y permisos para que se de en marcha el proyecto de la **PASTELERIA CON DISEÑOS CREATIVOS TOADS** para esto se detalla a continuación los gastos de activos diferidos en los que se va ocurrir.

(En dólares de los Estados Unidos de América)

DESCRIPCION	VALOR
Diseño Arquitectónico	350,00
Organización Legal	200,00
Pago Bomberos	80,00
Patentes	150,00
Licencia de Funcionamiento	183,00
Permiso del MSP	15,00
TOTAL	978,00

Fuente: Municipio de Loja
Elaboración: La Autora



(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 31

AMORTIZACION DEL ACTIVO DIFERIDO			
Año	Valor Actual Diferido	Amortización	Valor Total
1	978	195,6	782,4
2	782,4	195,6	586,8
3	586,8	195,6	391,2
4	391,2	195,6	195,6
5	195,6	195,6	0

ACTIVO CORRIENTE

Son los bienes y derechos de una empresa que son líquidos o que pueden convertirse en líquidos en un plazo inferior a un año. Cabe recalcar que los cálculos de estos activos se tomarán en cuenta solo para un mes de actividades de la empresa.

A continuación describiremos los gastos que representará el capital de trabajo de la nueva empresa.

MATERIA PRIMA DIRECTA

La materia prima directa del pastel es la harina, levadura, fondant y huevos.



(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 32

UNIDAD	CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Quintal	1	Harina	42	42
	1	Levadura	5	5
Kilos	5	Fondant	8,5	42,5
Docena	1	Huevos	3,4	3,4
			TOTAL	104,048

Fuente: Comercial Gálvez, Anexo N°15

Elaboración: La Autora

MANO DE OBRA DIRECTA

Dentro de la mano de obra directa tenemos al personal que se encuentra directamente relacionado con la producción de pasteles, la mano de obra directa de esta pastelería está dada por el Pastelero, el Ayudante y un Vendedor.

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 33

DESCRIPCIÓN	N° DE TRABAJADORES	VALOR MENSUAL
Pastelero	1	387,12
Ayudante de pastelería	1	384,97
Ventas	1	385,68
TOTAL		1.157,77

Fuente: Rol de pagos

Elaboración: La Autora



CUADRO N° 34

"REPOSTERIA CREATIVA"												
CORRESPONDIENTE AL PRIMER MES DE PERSONAL DE PRODUCCION AÑO 2013												
Núm.	Nombres	Cargo	Ingresos						Total Ingresos	Egresos		Líquido a pagar
			S.B.	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Vacaciones	Fondos de Reserva	IESS patronal 12,15%		IESS personal 9,35%	Total egresos	
1		Pastelero	320,55	26,71	26,50	13,36	-	38,95	387,12	29,97	29,97	357,15
1		Ayudante de Pastelería	318,64	26,55	26,50	13,28	-	38,71	384,97	29,79	29,79	355,18
1		Vendedor	319,27	26,61	26,50	13,30	-	38,79	385,68	29,85	29,85	355,83
			1.130,00	79,87	79,50	39,94	-	116,45	1.157,77	89,62	105,66	1.068,15



CUADRO N° 35

ROL DE PAGOS												
"REPOSTERIA CREATIVA"												
CORRESPONDIENTE AL PRIMER MES DE PERSONAL DE PRODUCCION 2014												
Núm.	Nombres	Cargo	Ingresos							Egresos		
			S.B.	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	FONDOS DE RESERVA	Vacaciones	IESS patronal 12,15%	Total Ingresos	IESS personal 9,35%	Total egresos	Líquido a pagar
1		Pastelero	318,64	26,55	26,50	26,55	13,28	38,71	450,24	29,79	29,79	420,44
1		Ayudante de Pastelería	319,27	26,61	26,50	26,60	13,30	38,79	451,07	29,85	29,85	421,22
1		Vendedor	319,27	79,87	26,50	26,60	13,30	116,45	582,00	29,85	29,85	552,15
			1.130,00	133,03	79,50	79,76	39,88	137,30	1.483,31	89,50	89,50	1.393,82



MATERIA PRIMA INDIRECTA

Son todos los materiales que intervienen en producto terminado lo cual forman parte de él.

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 36

UNIDA D	CANTIDA D	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Kilos	2	Azúcar impalpable	1,3	2,6
Tarros	6	Mermeladas	2,5	15
Fundas	3	Mantequilla	0,8	2,4
Botellas	12	Esencias	3,75	45
Botellas	12	Colorantes	2	24
			TOTAL	99,68

Fuente: Comercial Gálvez, Anexo N°15

Elaboración: La Autora

MATERIAL DE ASEO

En toda empresa se hace necesaria la compra de materiales de aseo y limpieza que ayuden a mantener las instalaciones físicas impecables para



una mejor producción y atención al cliente.

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 37

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Desinfectante	5,36	5,36
1	lava de 100 gr	2,5	2,5
1	Esponja	0,54	0,54
1	papelera pedal 12 lts	13,29	13,29
3	fundas de basura	2,06	6,18
1	Escoba	2,81	2,81
1	Trapeador	2,88	2,88
1	desodorante aleo sol	3,52	3,52
1	detergente deja de 100 gr	2,95	2,95
1	recogedor de basura	2,5	2,5
1	Cloro	3,13	3,13
1	papel higiénico	12,24	12,24
2	jabón liquido	2,79	5,58
1	Basurero	7,94	7,94
		TOTAL	79,99

Fuente: Representaciones León, Anexo N°13

Elaboración: La Autora

SERVICIOS BASICOS

Comprende agua, luz, teléfono, etc., que son necesarios para las actividades en la pastelería.



(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 38

DESCRIPCION	TOTAL
Agua Potable (metros cúbicos)	24,95
Energía Eléctrica KW/h	23,38
Teléfono fijo	29,53
TOTAL	77,86

Fuente: Empresa Eléctrica, Municipio de Loja, CNT , Anexo N°1

Elaboración: La Autora

ARRIENDO

Canon mensual que se pagara por el funcionamiento de la pastelería.

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 39

DESCRIPCION	COSTO MENSUAL
Arriendo	300
TOTAL	300

Fuente: Investigación de Campo Anexo N°

Elaboración: La Autora

UNIFORMES

Esto será para dar una buena imagen a los clientes.

(En dólares de los Estados Unidos de América)



CUADRO N° 39

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
2	Uniforme de pastelero	200,00	400,00
2	Gorro y Guantes	10,00	20,00
3	Mandil	10,00	30,00
1	Uniformes	30,00	30,00
		TOTAL	537,60

Fuente: Intex Anexo N°21

Elaboración: La Autora

PUBLICIDAD

Dentro de este rubro están inmersos los gastos de publicidad que serán realizados a través de tarjetas de presentación y hojas volantes.

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 40

DESCRIPCION	COSTO
1000 Hojas volantes	75
100 tarjetas de presentación	25
TOTAL	100

Fuente: Imprenta Ortiz Anexo N°14

Elaboración: La Autora



DEPRECIACIONES

Comprende los bienes de larga duración, que sufren un desgaste a lo largo de la vida útil.

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 41

DESCRIPCION	INVERSIÓN INICIAL	VIDA UTIL AÑO	TASA ANUAL	TOTAL
Maquinaria	3.906,56	5	20%	625,05
Equipos de computación	590	3	33%	131,77
Muebles y enseres	2024,96	10	10%	182,25
			TOTAL	939,06

Fuente: Ley del Régimen Tributario Interno
Elaboración: La Autora



RESUMEN DE LA INVERSION

CUADRO N° 42

DESCRIPCION	TOTAL
ACTIVOS FIJOS	
Maquinaria	3.906,56
Herramientas	114,80
Equipo de oficina	24,9984
Equipo de computación	590
Muebles y enseres	2024,96
Imprevistos 3%	199,84
Subtotal	6.861,16
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diseño Arquitectónico	350,00
Organización Legal	200,00
Pago Bomberos	80,00
Patentes	150,00
Licencia de Funcionamiento	183,00
Permiso del MSP	15,00
Imprevistos 3%	29,34
Subtotal	1007,34
ACTIVO CORRIENTE	
Materia prima directa	104,048
Mano de obra directa	1.157,77
materia prima indirecta	99,68
materiales de aseo	79,99
servicios básicos	77,86
Arriendo	300,00
Uniformes	537,60
publicidad	100
Subtotal	2456,95
TOTAL	10.325,45



Las inversiones que se prevé realizar para el proyecto de la **Pastelería con Diseños Creativos TOADS** se clasifican en;

ACTIVOS FIJOS con una inversión de **USD 6.861,16** en donde se detallan la inversión en: muebles y enseres, equipos de computación, equipos de oficina, herramientas, maquinaria.

ACTIVOS DIFERIDOS: con una inversión de **USD 1.007,34** dólares americanos en los que constan aquellos desembolsos que se realizarán por bienes intangibles cuya utilidad y beneficio corresponde a varios periodos y son requeridos para la puesta en marcha del proyecto.

ACTIVO CORRIENTE: representa un total de **USD 2.456,95** dólares americanos; estos activos constituyen valores incurridos en gastos que se requiere para poner en funcionamiento la **Pastelería con Diseños Creativos TOADS**; en este proyecto el capital de trabajo corresponderá a la adquisición de mano de obra directa, materia prima directa, materia prima indirecta, materiales de aseo, servicios básicos, arriendo, uniformes, publicidad.

Todo esto con una inversión de **10.325,45**



PROYECCION DE COSTOS

(En dólares de los Estados Unidos de América)

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS DIRECTOS										
Materia prima directa	1.248,58	1.300,52	1.354,62	1.410,97	1.469,67	1.530,80	1.594,49	1.660,82	1.729,91	1.801,87
Mano de obra directa	13.893,21	14.471,17	15.073,17	15.700,21	16.353,34	17.033,64	17.742,24	18.480,32	19.249,10	20.049,86
SUBTOTAL	15.141,79	15.771,68	16.427,79	17.111,18	17.823,01	18.564,44	19.336,73	20.141,13	20.979,00	21.851,73
GASTOS GENERALES										
depreciaciones	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06
Arriendo	3.600,00	3.749,76	3.905,75	4.068,23	4.237,47	4.413,75	4.597,36	4.788,61	4.987,81	5.195,31
Servicios básicos	934,32	973,19	1.013,67	1.055,84	1.099,76	1.145,51	1.193,17	1.242,80	1.294,50	1.348,36
SUBTOTAL	5.473,38	5.662,01	5.858,49	6.063,13	6.276,29	6.498,32	6.729,59	6.970,47	7.221,38	7.482,73
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Materia prima indirecta	1.196,16	1.245,92	1.297,75	1.351,74	1.407,97	1.466,54	1.527,55	1.591,09	1.657,28	1.726,23
Uniformes	537,60	559,96	583,26	607,52	632,80	659,12	686,54	715,10	744,85	775,83
Materiales de Aseo	959,88	999,82	1.041,41	1.084,73	1.129,86	1.176,86	1.225,82	1.276,81	1.329,92	1.385,25



PASTELERIA CREATIVA TOADS



Amortización del activo diferido	195,60	195,60	195,60	195,60	195,60					
Equipo de oficina	299,98	312,46	325,46	339,00	353,10	367,79	383,09	399,03	415,62	432,91
Subtotal	3.189,23	3.118,16	3.247,88	3.382,99	3.523,72	3.670,31	3.822,99	3.982,03	4.147,68	4.320,22
GASTOS DE VENTA										
Publicidad	200,00	208,32	216,99	226,01	235,41	245,21	255,41	266,03	277,10	288,63
TOTAL	24.004,39	24.760,18	25.751,13	26.783,32	27.858,44	28.978,28	30.144,71	31.359,67	32.625,17	33.943,31

Los costos se incrementan con el 4,16% anual 8(promedio de la inflación anual



PROYECCION DE INGRESOS

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 44

TORTA DE 45 x7 cm		
Precio la torta + fondant	precio por decoración	Precio Unitario
10,6 USD	10 USD	20,6 USD
	12 USD	22,6 USD
	8 USD	18,6USD
	Precio	61,8 USD
	Precio total + Utilidad de 10%	67,98 USD
TORTA DE 30 x7 cm		
Precio la torta + fondant	precio por decoración	Precio Unitario
9,78 USD	10 USD	19,78 USD
	9 USD	18,78 USD
	7 USD	16,78 USD
	Precio	55,34 USD
	Precio total +Utilidad de 10%	60,87 USD
TORTA DE 20 x7 cm		
Precio la torta + fondant	precio por decoración	Precio Unitario
3,41 USD	8 USD	11,41 USD
	6 USD	9,41 USD
	4 USD	7,41 USD
	Precio	28,23 USD
	Precio total +Utilidad de 10%	31,05 USD

Total de los tres tamaños de tortas = **159,907 USD**

TOTAL DE INGRESOS POR LOS 312 LABORABLES **49.890,98 USD**



ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

(En dólares de los Estados Unidos de América)

Este estado sirve para saber la utilidad líquida que queda en cada año de trabajo, y se lo calcula de la siguiente manera.

CUADRO N° 45

RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VENTAS	49.890,9 8	51.966,4 5	54.128,2 5	56.379,9 9	58.725,4 0	61.168,3 7	63.712,9 8	66.363,4 4	69.124,1 6	71.999,7 2
(-) COSTOS TOTALES	24.004,3 9	24.760,1 8	25.751,1 3	26.783,3 2	27.858,4 4	28.978,2 8	30.144,7 1	31.359,6 7	32.625,1 7	33.943,3 1
(=)UTILIDAD BRUTA –VENTAS	25.886,5 9	27.206,2 7	28.377,1 2	29.596,6 7	30.866,9 6	32.190,0 9	33.568,2 6	35.003,7 7	36.498,9 9	38.056,4 1
(-)15% UT.A TRABAJADORES	3882,99	4080,94	4256,57	4439,50	4630,04	4828,51	5035,24	5250,57	5474,85	5708,46
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	22.003,6 0	23.125,3 3	24.120,5 5	25.157,1 7	26.236,9 2	27.361,5 8	28.533,0 2	29.753,2 0	31.024,1 4	32.347,9 5
(=) IMPUESTO A LA RENTA	4840,79	5087,57	5306,52	5534,58	5772,12	6019,55	6277,27	6545,70	6825,31	7116,55
(=) UTILIDAD LIQUIDA	17.162,8 1	18.037,7 6	18.814,0 3	19.622,5 9	20.464,7 9	21.342,0 3	22.255,7 6	23.207,5 0	24.198,8 3	25.231,4 0



EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA DEL PROYECTO

La evaluación económico-financiera, pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto de la Pastelería con Diseños Creativos TOADS esto nos ayudara determinar si conviene llevar a cabo o no dicho proyecto.

Cuyo proceso se muestra a continuación:

FLUJO DE CAJA (CASH FLOW)

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos. La proyección del flujo de caja es la base fundamental para la evaluación del proyecto. La información clave para esta proyección esta en el cálculo de los beneficios esperados, los estudios de mercado, y técnico, en los cuales se realiza la asignación de los recursos necesario para el funcionamiento eficiente de cada área así como se cuantifica los costos que ello demanda.

Para lo cual se elaboró la proyección de ingresos, con los respectivos márgenes de utilidad esperados, de los tres tamaños de tortas que se hará



FLUJO DE CAJA

(En dólares de los Estados Unidos de América)

AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VENTAS		49.890,98	51.966,45	54.128,25	56.379,99	58.725,40	61.168,37	63.712,98	66.363,44	69.124,16	71.999,72
TOTAL DE INGRESOS		49.890,98	51.966,45	54.128,25	56.379,99	58.725,40	61.168,37	63.712,98	66.363,44	69.124,16	71.999,72
EGRESOS											
COSTOS DIRECTOS		15.141,79	15.771,68	16.427,79	17.111,18	17.823,01	18.564,44	19.336,73	20.141,13	20.979,00	21.851,73
GASTOS GENERALES		5.473,38	5.662,01	5.858,49	6.063,13	6.276,29	6.498,32	6.729,59	6.970,47	7.221,38	7.482,73
GASTOS DE VENTA		200,00	208,32	216,99	226,01	235,41	245,21	255,41	266,03	277,10	288,63
GASTOS ADMINISTRATIVOS		3.189,23	3.118,16	3.247,88	3.382,99	3.523,72	3.670,31	3.822,99	3.982,03	4.147,68	4.320,22
TOTAL DE EGRESOS		24.004,39	24.760,18	25.751,13	26.783,32	27.858,44	28.978,28	30.144,71	31.359,67	32.625,17	33.943,31
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PART		25.886,59	27.206,27	28.377,12	29.596,67	30.866,96	32.190,09	33.568,26	35.003,77	36.498,99	38.056,41
15% PART. TRABAJADORES		3.882,99	4.080,94	4.256,57	4.439,50	4.630,04	4.828,51	5.035,24	5.250,57	5.474,85	5.708,46
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		22.003,60	23.125,33	24.120,55	25.157,17	26.236,92	27.361,58	28.533,02	29.753,20	31.024,14	32.347,95
22 IMP. A LA RENTA		4.840,79	5.087,57	5.306,52	5.534,58	5.772,12	6.019,55	6.277,27	6.545,70	6.825,31	7.116,55



PASTELERIA CREATIVA TOADS



UTILIDAD NETA		17.162,81	18.037,76	18.814,03	19.622,59	20.464,79	21.342,03	22.255,76	23.207,50	24.198,83	25.231,40
(+)DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJO		939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06
(+)AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO		195,60	195,60	195,60	195,60	195,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL		18.297,47	19.172,42	19.948,69	20.757,26	21.599,46	22.281,09	23.194,82	24.146,56	25.137,89	26.170,46
(-) INVERSIÓN	-10.325,45				-590,00			-590,00			-590,00
Valor Rescate											393,33
FLUJO ANTES DE FINANCIAMIENTO	-10.325,45	18.297,47	19.172,42	19.948,69	20.167,26	21.599,46	22.281,09	22.604,82	24.146,56	25.137,89	25.973,80



FACTORES DE ACTUALIZACIÓN:

Factor por el cual se actualizará periódicamente el tipo de monto a pagar, tomando en cuenta la variación del precio del servicio durante el período a calcularse.

Para el cálculo de los factores de actualización tomara en cuenta el 18%, tal y como se muestra a continuación:

$$fa = \frac{1}{1 + \%} = \frac{1}{(1 + 0,18)^1} = \frac{1}{(1,18)^1} = \frac{1}{1,18} = 0,8474576271$$

Cabe indicar que este cálculo se lo hace para los diez primeros años de vida del proyecto, por lo que el exponente cambiaria para el segundo año y así sucesivamente hasta llegar al año diez, y para mejores resultados se debe tomar diez cifras decimales. Finalmente quedando una tabla de factores de actualización como la siguiente:

FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 18%
0,8474576271
0,7181844298
0,6086308727
0,5157888752
0,4371092162
0,3704315392
0,3139250332
0,2660381637
0,2254560710
0,1910644669



VALOR PRESENTE NETO (VPN)

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 47

VALOR PRESENTE NETO				
AÑO	FLUJO DE CAJA	TASA DE INTERES	FACTOR ACTUALIZADO	VALOR ACTUAL
0	10.325,45			
1	18.297,47	11,20%	0,89928057554	16.454,56
2	19.172,42	11,20%	0,80870555354	15.504,84
3	19.948,69	11,20%	0,72725319563	14.507,75
4	20.167,26	11,20%	0,65400467233	13.189,48
5	21.599,46	11,20%	0,58813369814	12.703,37
6	22.281,09	11,20%	0,52889721056	11.784,41
7	22.604,82	11,20%	0,47562698791	10.751,46
8	24.146,56	11,20%	0,42772211143	10.328,02
9	25.137,89	11,20%	0,38464218654	9.669,09
10	25.973,80	11,20%	0,34590124689	8.984,37
			TOTAL	123.877,36

VALOR ACTUAL DEL PROYECTO	
SUMATORIA DE FLUJO NETO	123.877,36
INVERSIÓN	10.325,45
VPN	113.551,91

INTERPRETACION

El Valor Presente Neto es la diferencia del valor actual de la Inversión menos el valor actual recuperado de los fondos, expresado los valores futuros del proyecto al presente, tomando en cuenta los valores calculados



en el flujo de caja, en el caso del proyecto de la Pastelería Creativa si es viable ya que todos los rubros obtenidos en el flujo de caja son positivos.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 48

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		180%		200%	
0	10.325,45				
1	18.297,47	0,3571429	6.535	0,3333333	6.099,16
2	19.172,42	0,1275510	2.445	0,1111111	2.130,27
3	19.948,69	0,0455539	909	0,0370370	738,84
4	20.167,26	0,0162693	328	0,0123457	248,98
5	21.599,46	0,0058105	126	0,0041152	88,89
6	22.281,09	0,0020752	46	0,0013717	30,56
7	22.604,82	0,0007411	17	0,0004572	10,34
8	24.146,56	0,0002647	6	0,0001524	3,68
9	25.137,89	0,0000945	2	0,0000508	1,28
10	25.973,80	0,0000338	1	0,0000169	0,44
TOTAL			10.415	TOTAL	9.352,43
VAN MENOR			89,81	VAN MAYOR	-973,02

$$TIR = T_m + Dt * \left(\frac{VAN\ Menor}{VAN\ Menor - VAN\ Mayor} \right)$$

TIR= Tasa interna de retorno

T_m= Tasa menor

$$TIR = 180 + (200 - 180) * \left(\frac{0,01}{89,81 + 973,02} \right)$$

$$TIR = 182 \%$$



INTERPRETACION

Los valores se expresan en porcentajes debido a que este indicador expresa la tasa de viabilidad del proyecto de la pastelería con Diseños Creativos TOADS los resultados indican que si es viable ya que se obtuvo un percentil del 182% es decir un valor superior al establecido a la tasa de financiamiento que es del 11,20%, cabe indicar que el valor de la TIR es alto porque la inversión inicial es baja.

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI)

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 49

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN			
AÑO	INVERSION INICIAL	FLUJO NETO	FLUJO DISPONIBLE
0	10.325,45		
1		18.297,47	18.297,47
2		19.172,42	37.469,89
3		19.948,69	57.418,59
4		20.167,26	77.585,84
5		21.599,46	99.185,30
6		22.281,09	121.466,39
7		22.604,82	144.071,21
8		24.146,56	168.217,77
9		25.137,89	193.355,67
10		25.973,80	219.329,46
TOTAL		219.329,46	1.136.397,61



$$PRI = \text{Año de recu de la Inv} * \frac{\text{Inversion Inicial} - \text{Flujo Disponible}}{\text{Flujo Neto}}$$

$$PRI = \frac{10.325,45 - 18.297,47}{18.297,47}$$

$$PRI = 0,4$$

$$0,40 * 12 = 5,23$$

0= Años

5= Meses

6 Días

INTERPRETACION

Luego de realizar los cálculos tenemos que la inversión de la pastelería creativa TOADS,

Se la recuperara en 0 años 5meses y 6 días.



RELACION BENEFICIO COSTO (RB/C)

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 50

AÑO	COSTE TOTAL ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 18%	COSTE TOTAL ACTUALIZADO	INGRESO TOTAL ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 18%	INGRESO TOTAL ACTUALIZADO
0						
1	24.004,39	0,8474576271	20.342,71	49.890,98	0,8474576271	42.280,49
2	24.760,18	0,7181844298	17.782,37	51.966,45	0,7181844298	37.321,49
3	25.751,13	0,6086308727	15.672,93	54.128,25	0,6086308727	32.944,13
4	26.783,32	0,5157888752	13.814,54	56.379,99	0,5157888752	29.080,17
5	27.858,44	0,4371092162	12.177,18	58.725,40	0,4371092162	25.669,41
6	28.978,28	0,3704315392	10.734,47	61.168,37	0,3704315392	22.658,69
7	30.144,71	0,3139250332	9.463,18	63.712,98	0,3139250332	20.001,10
8	31.359,67	0,2660381637	8.342,87	66.363,44	0,2660381637	17.655,21
9	32.625,17	0,2254560710	7.355,54	69.124,16	0,2254560710	15.584,46
10	33.943,31	0,1910644669	6.485,36	71.999,72	0,1910644669	13.756,59
	286.208,59		122.171,15	603.459,73		256.951,75

$$R.B/C = \frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{COSTES ACTUALIZADOS}}$$

$$RB /C = \frac{256951,75}{122171,15}$$

$$RB /C = 2$$

INTERPRETACION

Luego de haber realizado los cálculos correspondientes se obtiene que por cada dólar que se invierte se gana 1 dólar esto quiere decir que los ingresos son mayores que los gastos.



PUNTO DE EQUILIBRIO

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N° 51

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS FIJOS										
Mano de obra Directa	13.893,2 1	14.471,1 7	15.073,1 7	15.700,2 1	16.353,3 4	17.033,6 4	17.742,2 4	18.480,3 2	19.249,1 0	20.049,8 6
Equipos de Oficina	299,98	312,46	325,46	339,00	353,10	367,79	383,09	399,03	415,62	432,91
Publicidad	200,00	208,32	216,99	226,01	235,41	245,21	255,41	266,03	277,10	288,63
Uniformes	537,60	559,96	583,26	607,52	632,80	659,12	686,54	715,10	744,85	775,83
Arriendo	3.600,00	3.749,76	3.905,75	4.068,23	4.237,47	4.413,75	4.597,36	4.788,61	4.987,81	5.195,31
Depreciaciones	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06	939,06
Amortización del activo diferido	195,60	195,60	195,60	195,60	195,60					
TOTAL DEL COSTO FIJO	19.665,4 5	20.436,3 3	21.239,2 8	22.075,6 4	22.946,7 8	23.658,5 6	24.603,7 0	25.588,1 4	26.613,5 5	27.681,6 1
COSTOS VARIABLES										
Materia prima directa	1.248,58	1.300,52	1.354,62	1.410,97	1.469,67	1.530,80	1.594,49	1.660,82	1.729,91	1.801,87
Materia prima indirecta	1.196,16	1.245,92	1.297,75	1.351,74	1.407,97	1.466,54	1.527,55	1.591,09	1.657,28	1.726,23
Servicios Básicos	934,32	973,19	1.013,67	1.055,84	1.099,76	1.145,51	1.193,17	1.242,80	1.294,50	1.348,36
Material de aseo	959,88	999,82	1.041,41	1.084,73	1.129,86	1.176,86	1.225,82	1.276,81	1.329,92	1.385,25
TOTAL DEL COSTO VARIABLE	4.338,94	4.519,44	4.707,45	4.903,28	5.107,26	5.319,72	5.541,02	5.771,52	6.011,62	6.261,70
TOTAL	24.004,3 9	24.955,7 8	25.946,7 3	26.978,9 2	28.054,0 4	28.978,2 8	30.144,7 1	31.359,6 7	32.625,1 7	33.943,3 1



EN FUNCION DE LAS VENTAS

$$P.E = \frac{C.F.T}{1 - \frac{C.V.T}{V.T}}$$

$$P.E = \frac{19665,45}{1 - \frac{4338,94}{49890,98}}$$

$$P.E = 21.538,63$$

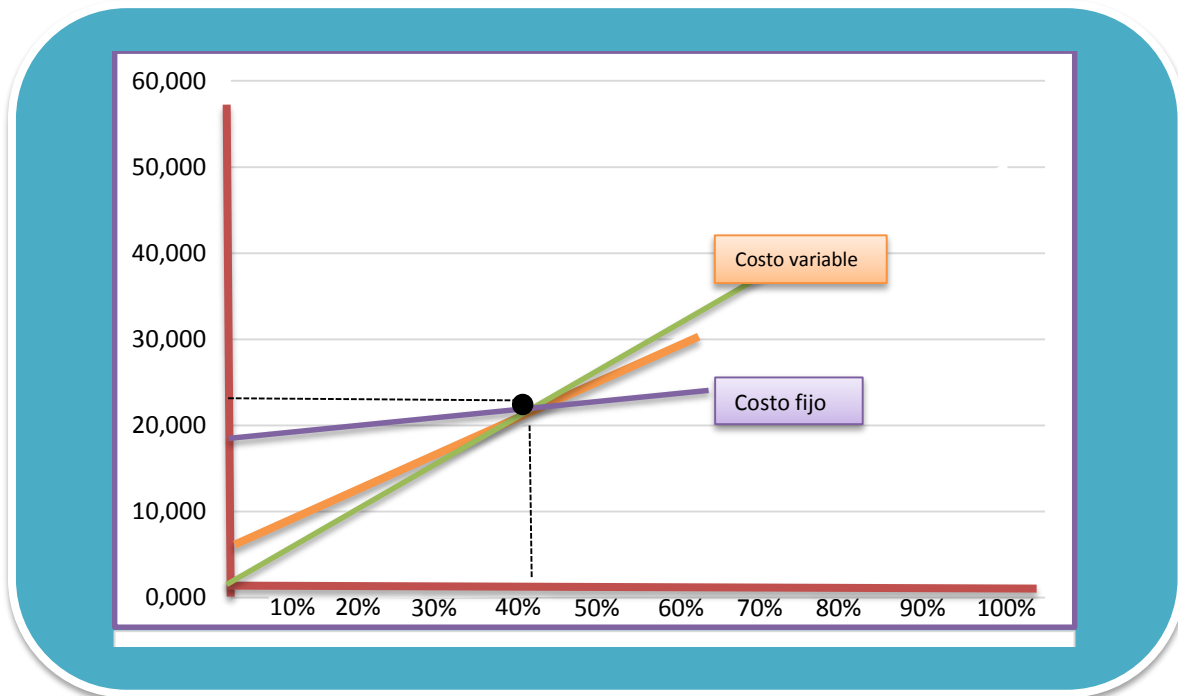
EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$P.E = \frac{C.F.T}{V.T - C.V.T} * 100$$

$$P.E = \frac{19665,45}{49890,98 - 4338,94} * 100$$

$$P.E = 43,17\%$$

REPRESENTACION GRAFICA



INTERPRETACION

El resultado de este indicador con relación a los ingresos por ventas la cantidad generada por la Pastelería con diseños Creativos TOADS es de 21538,63 y el porcentaje de capacidad en la que debe funcionar para que cubra los costos y generar ventas de la misma es de 43,17%



COEFICIENTE ANALISIS DE SENSIBILIDAD (CAS)

(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N°52

SENSIBILIDAD DE INGRESOS									
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	VALOR DISMINUIDO	ACTUALIZACIÓN				
					FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR
			14,57%			185%		190%	
0	10.325,45								
1	24.004,39	49.890,98	7.269,12	42.621,87	18.617,47	0,350877193	6532,44679	0,3448276	6419,818402
2	24.760,18	51.966,45	7.571,51	44.394,94	19.634,76	0,123114805	2417,32991	0,1189061	2334,692298
3	25.751,13	54.128,25	7.886,49	46.241,77	20.490,63	0,043198177	885,15801	0,0410021	840,158815
4	26.783,32	56.379,99	8.214,56	48.165,42	21.382,11	0,015157255	324,09408	0,0141387	302,3141961
5	27.858,44	58.725,40	8.556,29	50.169,11	22.310,67	0,005318335	118,65562	0,0048754	108,773377
6	28.978,28	61.168,37	8.912,23	52.256,14	23.277,86	0,001866082	43,43840	0,0016812	39,13407134
7	30.144,71	63.712,98	9.282,98	54.430,00	24.285,28	0,000654766	15,90117	0,0005797	14,07852541
8	31.359,67	66.363,44	9.669,15	56.694,28	25.334,61	0,000229742	5,82043	0,0001999	5,064427106
9	32.625,17	69.124,16	10.071,39	59.052,77	26.427,60	8,06114E-05	2,13036	0,0000689	1,821695319
10	33.943,31	71.999,72	10.490,36	61.509,36	27.566,05	2,82847E-05	0,77970	0,0000238	0,655231261
TOTAL							10.345,75	TOTAL	10.066,51
VAN MENOR							20,31	VAN MAYOR	-258,93



$$N.T.I.R = tm + dt * \frac{V.P.N \text{ menor}}{V.P.N \text{ menor} - V.P.N \text{ mayor}}$$

$$N.T.I.R = 185 + (190 - 185) * \frac{20,31}{20,31 + 258,93}$$

$$N.T.I.R = 185\%$$

$$\text{Dif T.I.R.S} = N.T.I.R - T.I.R$$

$$\text{Dif T.I.R.S} = 185\% - 182\%$$

$$\text{Dif T.I.R.S} = 3\%$$

$$\% \text{ Valor} = \frac{\text{Dif T.I.R's}}{T.I.R} * 100$$

$$\% \text{ Valor} = \frac{3,35\%}{182\%} * 100$$

$$\% \text{ Valor} = 1,84\%$$

$$CAS = \frac{\% \text{ Valor}}{N.T.I.R}$$

$$CAS = \frac{1,84\%}{185\%}$$

$$CAS = 0,99\%$$



(En dólares de los Estados Unidos de América)

CUADRO N°53

SENSIBILIDAD DE COSTOS								
AÑOS	COSTO ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR
		30,4%			151%		186%	
0	10.325,45							
1	24.004,39	31.301,73	49890,98	18.589,25	0,398406375	7406,077242	0,3496503	6499,739118
2	24.760,18	32.287,27	51966,45	19.679,18	0,158727639	3123,629879	0,1222554	2405,885447
3	25.751,13	33.579,48	54128,25	20.548,78	0,063238103	1299,465574	0,0427466	878,3909315
4	26.783,32	34.925,44	56379,99	21.454,55	0,025194463	540,5357527	0,0149464	320,6676715
5	27.858,44	36.327,40	58725,40	22.397,99	0,010037635	224,8228946	0,0052260	117,0520372
6	28.978,28	37.787,68	61168,37	23.380,69	0,003999058	93,50073778	0,0018273	42,7229436
7	30.144,71	39.308,71	63712,98	24.404,27	0,00159325	38,882105	0,0006389	15,59206323
8	31.359,67	40.893,01	66363,44	25.470,43	0,000634761	16,16763424	0,0002234	5,689943874
9	32.625,17	42.543,22	69124,16	26.580,94	0,000252893	6,722128701	0,0000781	2,07623266
10	33.943,31	44.262,07	71999,72	27.737,65	0,000100754	2,794681996	0,0000273	0,757546473
TOTAL						12.752,60	TOTAL	10.288,57
VAN MENOR						2.427,15	VAN MAYOR	-36,87



$$N.T.I.R = tm + dt * \frac{V.P.N \text{ menor}}{V.P.N \text{ menor} - V.P.N \text{ mayor}}$$

$$N.T.I.R = 185 + (190 - 185) * \frac{20,31}{20,31 + 258,93}$$

$$N.T.I.R = 185\%$$

$$\text{Dif T.I.R.S} = N.T.I.R - T.I.R$$

$$\text{Dif T.I.R.S} = 185\% - 182\%$$

$$\text{Dif T.I.R.S} = 3\%$$

$$\% \text{ Valor} = \frac{\text{Dif T.I.R's}}{T.I.R} * 100$$

$$\% \text{ Valor} = \frac{3,35\%}{182\%} * 100$$

$$\% \text{ Valor} = 1,84\%$$

$$CAS = \frac{\% \text{ Valor}}{N.T.I.R}$$

$$CAS = \frac{1,84\%}{185\%}$$

$$CAS = 0,99\%$$



INTERPRETACION

Es un estudio que permite ver de qué manera se alterará la decisión económica cuando se varían algunos factores.

Este análisis es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar el proyecto, debido a que no se conocen las condiciones en las que se desenvolverá la empresa en el futuro.

Se debe considerar los siguientes aspectos:

- Cuando el coeficiente es mayor que 1 el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente resultante es igual no se ve efecto alguno.
- Cuando el coeficiente resultante es menor que 1 el proyecto no es sensible.



7. DISCUSIÓN

En las ciudades de nuestro país, generalmente con frecuencia la ciudadanía gusta festejar los diferentes eventos sociales (en familia, con amigos, compañeros de trabajo y público en general), dentro de los cuales uno de los puntos principales e importantes de los festejos es saborear diferentes variedades y modelos de tortas.

Dentro de la idea del proyecto, como emprendedor he planteado una tarea importante: “Satisfacer los gustos y preferencias de las personas que gustan de este tipo de producto, considerado variedades, tortas de diferentes tipos diseños y modelos, los cuales estén acorde al bolsillo de los consumidores”. Lógicamente con el complemento de garantía donde esté certificada la calidad y cantidad en cada uno de los mismos, considerando la ubicación del local, servicio, costo del producto, donde nuestro punto de equilibrio esté entre servir y satisfacer al cliente, considerando que esta imagen accederá a un corto plazo a un direccionamiento de acogida en nuestro mercado, para en un futuro ir ampliando en diferentes lugares estratégicos de la ciudad.

Con la creación de esta empresa pretendo contribuir a la generación de puestos de trabajo, directa e indirectamente, a partir de la inserción de la empresa en el mercado, así mismo aportando al desarrollo de la comunidad.



Ofrecer y mantener un producto de óptima calidad en variedad e innovación constante, con la finalidad de garantizar nuestros objetivos propuestos, brindando a nuestro consumidor un excelente producto a un costo accesible.

Para la realización de este proyecto fue necesario de 4 capítulos los cuales son:

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio administrativo
- Estudio financiero

PRIMER CAPITULO Como primer punto se realizó una segmentación del mercado , ya que con esta forma podemos ver mas claramente cuanto de población tendremos que tomar en este caso se tomo al numero de familias que hay en la ciudad de Loja, se tomo este dato porque el núcleo familiar es es punto mas importante en la sociedad y en donde se realizan todos los eventos sociales en el cual siempre esta presente un pastel, en el 2013 tenemos que existen 48,840 familias esto ya proyectado con una tasa de crecimiento poblacional de 2,65% .

En el análisis de la demanda tenemos que entender cual es el tamaño y volumen de la demanda, la capacidad de compra de nuestros clientes.



Así tenemos que la demanda potencial son el total de las familias en la ciudad de Loja ya proyectadas que es de 48,840 dato que se tomo del INEC.

Para el calculo de la demanda real se tomo el dato del 2013 de las familias proyectadas que es de 48,840 por el 62 % de las personas que manifestaron que si quieren ser nuestros clientes de la pregunta N ° 13 de la encuesta, dándonos como dato 30,281 personas.

En lo que corresponde a la demanda efectiva se tomo el total de la demanda real que es de 30,281 por el 75% de las personas que si consumen tortas de la pregunta N° 1 de la encuesta dándonos como primer año 22,711 como nuestros futuros clientes para el 2013

Luego tenemos la demanda insatisfecha la cual es de 12,311 la cual es un poco mayor a la oferta que es de 10400 lo que indica que no hay mucha demanda insatisfecha ya que si el valor fuera mas grande pues todos quisieran poner este tipo de negocio, lo cual también indica que no existen muchos locales donde se venta este tipo de tortas en todos los lugares que realizan éstas tortas lo hacen por pedidos no tienen en exhibición sus tortas.

Es importante indicar que dentro de este estudio se realizo un plan de Marketing aplicando las 4p que son (producto, precio, plaza, promoción).



ESTUDIO TECNICO Dentro del estudio técnico tenemos el tamaño del proyecto es decir la capacidad instalada por año la cual es de 9360 para los 10 años, cabe indicar que es la misma ya que en los 10 años no se va a cambiar de maquinaria, así como costa la localización de la pastelería la cual estará funcionando en las calles 10 de Agosto y 24 de Mayo en el edificio Bella Época ,el local consta de una amplia cocina y un espacio para el mostrador de las tortas, con todas las ventajas de accesibilidad al cliente.

Es importante indicar que en este estudio también esta la ingeniería del proyecto es así que se toma en cuenta toda la maquinaria y materiales que se va a utilizar para la creación de este proyecto.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO Para la constitución de una empresa lo mas importante es el aspecto legal es por eso la importancia de este estudio, dentro del mismo se hace constar de todos los tramites y requisitos que son necesarios así como también la creación de un logotipo y eslogan que son de importancia porque esto es el eje principal para que los clientes se den cuenta de la empresa , cabe indicar que dentro de este estudio se realizó un organigrama funcional , estructural, posicional, así como también un manual de funciones y responsabilidades , un manual de riesgos laborales.



ESTUDIO FINANCIERO Dentro de este estudio se valoro tanto los ingresos y gastos que se van a realizar por la constitución de esta empresa todo esto para conocer la inversión que es de USD 10.325,45.

Con la finalidad de conocer la factibilidad de la pastelería se realizo una evaluación economía financiera con los siguientes indicadores:

Valor Presente Neto (VPN) dándonos como resultado 113.551,91 que es el valor presente de los valores futuros, la Tasa Interna de Retorno (TIR) de 182% cabe indicar que este valor es superior a la tasa de oportunidad estimada que es de 11,20%, así mismo es alto el valor porque la inversión es baja, así como es grande se debe a la rotación de dinero ya que el ámbito de la panadería y pastelería el dinero rota mas, en el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) tenemos una recuperación de 0 años 5 meses y 6 días esto es porque los ingresos son grandes lo que indica que se recupera muy rápido la inversión.

Dentro de la Relación Beneficio Coste (RB/C) se tiene 2 esto indica que por cada dólar invertido se ganara 1 dólar, en el Punto de Equilibrio en relación a las ventas se tiene un total de 21.538,63 y en la relación a la capacidad instalada se tiene 43,17%, en lo que corresponde al Coeficiente de Análisis de Sensibilidad (CAS) se tiene 0,99% tanto en los costos como en los



ingresos lo que indica que no es sensible a los cambios y por ende no afectara a la rentabilidad de la empresa .

Una vez que se han aplicado cada uno de los indicadores tenemos que el proyecto es totalmente viable listo para ejecutarse.

Finalmente se encuentra las conclusiones y recomendaciones, la bibliografía y los respectivos anexos que también forman una parte importante de este proyecto.



8. CONCLUSIONES

Luego de realizar la evaluación del proyecto de la empresa productora y comercializadora con diseños creativos se llegó a las siguientes conclusiones:

- El proyecto surge de la necesidad de incrementar un tipo de negocio nuevo en de la ciudad de Loja, al no existir este tipo de oficio la demanda ha sido atendida ineficientemente por la oferta local actual, generándose un mercado potencial y una atractiva oportunidad de negocio en el sector.
- La repostería Creativa TOADS producirá pasteles para todo tipo de ocasiones como navidad, cumpleaños y demás fiestas con la máxima calidad y diferentes diseños que estarán al alcance de todos los clientes.
- El estudio de mercado permitió conocer la oferta y la demanda así como conocer las exigencias y gusto que tiene el cliente para con el producto.
- Los precios fueron establecidos acorde a los costos de producción ya que nuestras tortas se las realizaran en una masa especial como es el BIZCOCHO y además contar con tres diferentes tamaños y decorados captando de esta manera el mayor número de clientes



- A través del estudio administrativo tenemos que la empresa productora se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada, cumpliendo con todo lo acordado en la minuta de constitución.
- Dentro del estudio financiero este nos ayudo a ver toda la inversión que se necesita para poner en pie le proyecto, y así pudimos deducir que el proyecto es totalmente aceptable y rentable esto gracias a la elaboración económica y financiera del proyecto.
- Así tenemos que el VAN es de 113.551,91, la TIR de 182%, Periodo de Recuperación de la Inversión de 0 años 5 meses y 6 días, dentro de la Relación Beneficio Coste es de 2 dólares es decir que por cada dólar invertido se gana 1 dólar, en el Punto de Equilibrio en la capacidad Instalada es de 21.538,63 y la capacidad Instalada de 43,17% y el CAS de 0,99 tanto en la sensibilidad de ingresos como los costos.



9. RECOMENDACIONES

- Tomar en cuenta la viabilidad del proyecto con el fin de proporcionar ingresos mediante este nuevo negocio tanto como a los que van a invertir como a los trabajadores dando así a nuevas oportunidades de empleo.
- Mantener la excelencia en el servicio para de esta manera atraer a nuevos clientes
- Motivara y capacitar constantemente al talento humano que laborara en la compañía
- El control y la evaluación de las estrategias se deben hacer constantemente ya que este es el éxito de una buena planeación y de esta manera es más fácil detectar a tiempo los errores que se puedan presentar
- Se recomienda supervisar continuamente que la preparación y la calidad de los productos se cada vez mejor.



10. BIBLIOGRAFIA

1. Acosta, M. (2010). *Localización*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde
2. Benítez, G. (2011). *Estudio Administrativo*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://es.scribd.com/doc/41767724/ESTUDIO-ADMINISTRATIVO>
3. Castro. S. (2011). Tasa Interna de Retorno. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>
4. Fernández, G. (2011). *Estudio Técnico*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://e-tecnico.webnode.es/servicios>.
5. García, L. (2010). *Demanda Real*. Recuperado el 16 de junio del 2013, desde <https://www.google.com.ec/#q=que+es+la+demanda+real>.
6. Gómez, A. (2010). *Emprendimiento*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde, http://quesemprendimiento.blogspot.com/2010/05/que-es-emprendimiento-y-wiki_06.html.
7. Hidalgo, M. (2010). *Plan de Márquetin*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://www.soyentrepreneur.com/define-las-4-p-de-tu-negocio.html>
8. Jiménez, E. (2010). *Clases de Empresas*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://aprendeconomia.wordpress.com/2010/11/15/1-clases-de-empresas>.



9. Luna, V. (2011). *Relación Beneficio Coste*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>
10. Martínez, E. (2011). *Análisis de la Demanda*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://proyectos-ittla.blogspot.com/2011/06/33-analisis-de-la-demanda.html>
11. Medina, F. (2010) *Estructura Organizacional*. Recuperado el 16 de Juno del 2013, desde <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia/la-estructura-organizacional.htm>
12. Molina, J. (2010). *Estudio Financiero*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde http://florescanecon.mex.tl/871725_30--Definición-de-Estudio-Financiero.html
13. McgranHill . *Evaluación de proyectos*. 5ta edición Consultado el 16 de junio del 2013.
14. Ortiz, D. (2009). *Flujo de Caja*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde http://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja .
15. Pérez, D. (2010). *Demanda Potencial*. Recuperado el 16 de junio del 2013, desde <http://www.forexeco.com/la-demanda-potencial/>
16. Sánchez, S. (2010). *Capacidad Instalada*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CAPACIDAD_INSTALADA.htm



17. Ríos, G. (2011). Punto de Equilibrio. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_del_punto_de_equilibrio.
18. Ruiz, E. (2010). *Ingeniería del Proyecto*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://es.scribd.com/doc/12953479/Capitulo-2-Ingenieria-de-Proyectos>
19. Ruiz, H. (2011). *Demanda Insatisfecha*. Recuperado el 16 de junio del 2013, desde http://es.mimi.hu/economia/demanda_insatisfecha.html.
20. Rojas, T. (2010). *Evaluación Económica y Financiera*. Recuperado el 16 de junio del 2013, desde http://www.oocities.org/es/forootrosmodelos/efpi/EFPI4_files/seccion5.html
21. Romeo, J. (2010). *Demanda Efectiva*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde http://www.ecofinanzas.com/diccionario/D/DEMANDA_EFECTIVA
22. Rodríguez, B. (2009). *Muestreo*. Recuperado el 16 de junio del 2013 desde http://es.wikipedia.org/wiki/Muestreo_en_estadística.
23. Torres, L. (2009). *La Oferta*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://definicion.de/oferta/>



24. Thompson, J. (2010). *Que es un Proyecto*. Recuperado el 16 de junio del 2013, desde <http://todosobreproyectos.blogspot.com/2009/02/que-es-un-proyecto.html>
25. Ullauri, E. (2010). *Estudio de Mercado*. Recuperado el 16 de Junio del 2013, desde <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado>.



11. ANEXOS

SERVICIOS BASICOS

ANEXO 1

DESCRIPCION	CONSUMO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua Potable (metros cúbicos)	62	24,95	299,40
		TOTAL	299,40

DESCRIPCION	CONSUMO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Energia Electrica Kw/h	188	23,38	280,56
		TOTAL	280,56

DESCRIPCION	CONSUMO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Teléfono fijo minutos	121	29,53	354,36
		TOTAL	354,36



ARRIENDO

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

En la ciudad de Loja, a 12 de Junio del 20 13, por una parte el señor: Lic. Angel Ludeña que en adelante se denominará el "Arrendador" y por otra parte el señor: María Soledad Zúrsaca Plaza que se denominará el "Arrendatario" convienen en celebrar el presente Contrato de Arrendamiento, contenido en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- El señor: Lic. Angel Ludeña es propietario del inmueble ubicado en la provincia de: Loja cantón: Loja sector: Centro barrio: Centrico calle primaria: 10 de Agosto Nro. 1028 calle secundaria: 24 de Mayo, el mismo que consta de: Una cocina con parte para poder colocar horno y espacio suficiente para poder operar además con un parte frontal donde exhiba el producto

SEGUNDA.- El señor: Lic. Angel Ludeña en calidad de Arrendador, da y entrega en arrendamiento al señor: María Soledad Zúrsaca Plaza el inmueble ubicado en la dirección antes mencionada.

TERCERA.- El Arrendatario, señor: María Soledad Zúrsaca Plaza, declara que ha recibido el(la) local materia de arriendo, a su entera y completa satisfacción para dedicarlo a Producción de Pasteles y que se obliga a pagar al arrendador o quien sus derechos represente, la cantidad de: Trecientos U.S. DÓLARES, pagaderos en los cinco primeros días de cada mes, siendo el único comprobante de pago el recibo firmado por el arrendador o quien sus derechos represente. Además entrega la suma de: Cinuenta U.S. DÓLARES por concepto de garantía por el buen uso del inmueble arrendado.

CUARTA.- El Arrendatario declara que el Arrendador le ha entregado y que ha recibido en perfecto estado de funcionamiento, debidamente pintado y con todas las instalaciones eléctricas, sanitarias, cerrajería, llaves y línea telefónica, etc., y que se obliga a entregarlo en el mismo estado que lo recibe o a pagar su valor en caso de pérdidas o destrucción de los mismos, excepto los deterioros que provengan del tiempo y uso legítimos, de fuerza mayor o caso fortuito, por la naturaleza del suelo o por defectos de construcción.

QUINTA.- Las planillas de los servicios de energía eléctrica, agua potable y teléfono, serán pagadas puntualmente por el Arrendatario durante el tiempo que dure el contrato.

SEXTA.- El tiempo de duración del presente contrato es de 10 año(s), contado(s) a partir de la fecha de suscripción del presente contrato, pudiendo ser renovado, siempre y cuando se pongan de acuerdo las partes con el nuevo canon de arrendamiento para el siguiente año.

SÉPTIMA.- El canon de arrendamiento será reajustado anualmente y éste reajuste, en ningún caso será superior a la variación anual del índice de precios del grupo correspondiente, editado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.



OCTAVA.- El Arrendatario, sólo con la autorización expresa del Arrendador, puede introducir mejoras o adecuaciones en el inmueble materia de éste Contrato, siempre que éstas no afecten su parte arquitectónica; y a la finalización del plazo o plazos acordados, éstas quedarán en beneficio del inmueble, sin que el Arrendador esté obligado a reconocer valor alguno por las mismas.

NOVENA.- El Arrendatario expresamente queda convenido que el inmueble materia del presente contrato, será destinado exclusivamente a labores propias siendo prohibido utilizarlo en fines diferentes, subarrendarlo o ceder sus derechos a terceros, a cualquier título.

DÉCIMA.- Comparecen también a firmar el presente contrato el señor: Victor Llopisaca M. 110 en calidad de garante deudor solidario del Arrendatario señor: María Soledad Llopisaca P. y deja constancia que se obliga a todos y cada una de las estipulaciones del presente contrato y especialmente a responder por el pago de las pensiones del arrendamiento.

Por las instalaciones e implementos a que hace referencia la cláusula cuarta, para cuyo efecto hace la deuda ajena, deuda propia, renunciando las excepciones de orden exclusión de bienes del Arrendatario, así como cualquier ley o excepción que pueda favorecerlo.

La garantía otorgada sustituirá por todo el tiempo que el Arrendatario ocupe el inmueble materia de este contrato, de modo que aunque este feneciera por haber terminado el plazo de arrendamiento, la garantía sustituirá hasta que el Arrendatario entregue el inmueble completamente desocupado y cancelado todos los valores pendientes de pago por los servicios públicos utilizados durante el periodo de vigencia del presente contrato, y que fueren facturados con posterioridad por las empresas respectivas.

DÉCIMA PRIMERA.- Las causas para la terminación del presente contrato serán las previstas en la Ley del Inquilinato, a la cual se sujetan las partes.

DÉCIMA SEGUNDA.- En caso de discrepancia y todo lo que no estuviere previsto en el presente Contrato, las partes se sujetan a las disposiciones legales pertinentes y para el caso de juicio, expresamente se someten a la jurisdicción de los jueces competentes de la ciudad de Loja y al trámite verbal sumario.

Para constancia y en fe de conformidad firman por triplicado:

ARRENDADOR

C.I. N°: 1100242850

Dir.: 24 de Mayo y 10 de Agosto

ARRENDATARIO

C.I. N°: 1104799729

Dir.: Daniel Alvarez

GARANTE

C.I. N°: 0100139799

Dir.: Daniel Alvarez



FORMATOS PARA LOS PERMISOS Y PATENTES

ANEXO 3

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA DEL ECUADOR
SUBPROCESO: SISTEMA DE ALIMENTOS Y OTROS
SOLICITUD DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS
 N°

Señor.
 Director Provincial De Salud Pública.....
 Presente.

De mi consideración:

En cumplimiento a los artículos Arts. 130 y 134 de la Ley Orgánica de la Salud y los requisitos en el reglamento de alimentos, solicito el registr o renovación de registro ampliación de mi establecimiento, para lo cual se describe la información requerida y adjunta los documentos abajo detallados:

Empresa nacional/	Razón Social	Calificación: (Microempresa, Artesanía, Pequeña Industria, Mediana Industria, Industria Importadora)		
Código de provincial	N° de Registro de la Empresa (solo en renovación)	Fecha de emisión		
Cantón	Parroquia	Calle N°	Teléfono/Fax	E-mail
Tipo de alimento		Nombre del Producto	Marca	
Etiquetas		Contenido en peso y volumen (Unidades del SI de medidas)		
Condiciones de conservación		Tiempo de vida útil	Calificación de color	
N° Fabrica extranjera	País	Ciudad	E-mail	

Incluirá hoja(s) en caso de mas de un producto
 Marque con una x

Procesadora nacional (1 al 7), distribuidora o bodega (excepto 4,3,5,6) :

1. Documento que apruebe la existencia del establecimiento y la representación legal del Gerente o RUC
2. Planos del inmueble o edificio a escala 1:50, en información de terminados, debidamente firmado
3. Planos de distribución de áreas con ubicación de equipos, diagrama de bloques y de flujo, debidamente suscritos.
4. Guía de buenas prácticas de fabricación GMP y de que reúne la disponibilidad técnico sanitario
 - 4.1. Descripción detallada de los productos y del proceso de fabricación, debidamente suscrita
 - 4.2. Origen y pre-requisitos de los ingredientes o productos y el registro de proveedores
 - 4.3. Descripción del sistema de envasado y rotulo según norma INEN, información en idioma castellano
5. Calificación del MICIP, a la procesadora o fábrica, o la afiliación a la Cámara de Industrias, de la Industria
6. Certificado del material de envase con especificación calidad alimentaria, proporciona el proveedor
7. Numero de empleados por sexo y ubicación: técnicos, administración y operarios

f. f.
 Nombre del PROPIETARIO/ GERENTE Nombre del REPRESENTANTE TECNICO
 CI: Ingeniero en alimentos o Bio/químico de alimentos
 LP

Nota. La falsedad de la información, provocará la suspensión definitiva del trámite



ANEXO 4



JEFATURA DE HIGIENE
R.U.C. 1160000240001 **Nº 000080489**

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

VALOR: **\$ 1.00**
Tasa Adm. Art. 56o L.R. g)COOTAD

El Jefe de Higiene, vista la solicitud y requisitos presentados por.....
.....señor.....
..... autorizan el funcionamiento de su negocio denominado
..... ubicado en..... calle
..... N°..... sometándose
a observar estrictamente lo dispuesto en las leyes sanitarias y Ordenanzas Municipales vigentes.
Este permiso es válido por **UN AÑO**, comprometido entre el 1º de Enero al 31 de Diciembre del.....

Loja, a..... de del

Jefe de Higiene del GADM-LOJA

Emisión: 75001 al 81000
Fecha: Diciembre/2011







PASTELERIA CREATIVA TOADS




ANEXO 6

 GOBIERNO AUTÓNOMO PROVINCIAL DE MANABI MUNICIPAL DE LOJA	1
	2
	3
	4
	5
	6
	7
R.U.C. 1180000140001 Serv. Adm. Art. 568 L.R. g del COOTAD	8
Exhibido de 06/10/2011 al 06/2/2011 Diciembre 2011	9
11.000 Ejemplares	10
Nº 0614519	11
VALOR: 0.50	12
	13
	14
	15
	16
	17
	18
	19
	20
	21
	22
	23
	24
	25
	26
	27
	28
	29
	30



ANEXO 7



Especie Valorada
\$ 0.50
Tasa Abm. Art. 84 L.O. pCOOTAD

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE LOJA
R.U.C. 1160000240001

Formulario N° 2 para Permisos de Funcionamiento

Loja, _____ **N° 000040825**

Señor:
DIRECTOR DE HIGIENE MUNICIPAL
Presente.

De conformidad con lo dispuesto en las Ordenanzas Municipales me permito solicitar a usted se me conceda el PERMISO DE FUNCIONAMIENTO de mi establecimiento, para cuyo trámite me permito proporcionar los siguientes datos:

N° de Cédula del representante legal: _____
 Nombre del representante legal: _____
 Razón Social: _____
 Actividad: _____
 Dirección del negocio: _____

Adjunto a la presente la siguiente documentación reglamentaria:

- Copia de la Cédula de Identidad.
- Formulario de Permiso de Funcionamiento.
- Pagos de los Impuestos de patente, 1.5 x Mil a los Activos y Tasa de Bomberos.
(Licencia de Turismo para los locales certificados como turísticos)
- Carnet de salud de todas las personas que laboran en el negocio.


Atentamente,

f) _____
Solicitante

Loja, _____
Sr. _____

Dígnese realizar la inspección correspondiente e informar sobre el asunto:

f) _____
Director Municipal de Higiene





Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual -IEPI- Solicitud a la Dirección de Patentes

(12) Datos de la solicitud

Patente de invención	
Patente de invención PCT en fase nacional	
Modelo de utilidad	
Diseño Industrial	

Número de trámite	
Fecha y hora de presentación	
Fecha de publicación	

(55) Título de la patente

(51) Clasificación internacional de patentes

(73) Solicitantes

Nombres	Nacionalidad	País - Ciudad	Dirección

(74) Inventores / Diseñadores

Nombres	Nacionalidad	País - ciudad	Dirección

Inventor referente a procedimiento biológico

Lugar de depósito	Fecha

(31) Declaraciones de prioridad

País	Número	Fecha

(75) Representante legal (R) o apoderado (A)



ANEXO 8

Notificar a:		
Casillero IEPI	Casillero Judicial	Dirección:

(58) Resumen

Gráfico (Imagen en formato jpg)

Documentos que se acompañan a la solicitud

Comprobante ingreso N°.	Cesión
Comprobante tasa N°.	Poder
N°. hojas memoria	Copia prioridad
N°. reivindicaciones	Otros documentos
N°. dibujos	

Observaciones

FIRMA DEL SOLICITANTE

FIRMA DEL ABOGADO



PASTELERIA CREATIVA TOADS



REPUBLICA DEL ECUADOR
 MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
 SISTEMA NACIONAL DE VIGILANCIA Y CONTROL
 INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL
 "LEOPOLDO IZQUIETA PEREZ"



FORMULARIO ÚNICO DE SOLICITUD DE REGISTRO SANITARIO
 PARA PRODUCTOS ALIMENTICIOS EXTRANJEROS
 POR PRODUCTO
 No. de trámite:

1. CIUDAD Y FECHA:		_____	
2. DATOS DEL FABRICANTE:			
Nombre o razón social:		_____	
Dirección:		_____	
	(País)	(Ciudad)	(Teléfono, Fax, Correo electrónico, otros)
IMPORTADO DESDE:			
3. DATOS DEL SOLICITANTE:		Persona natural	Persona jurídica
Nombre o razón social:		_____	
Ci o CC:	_____	RUC:	_____
Dirección- Provincia:	_____	Ciudad:	_____
Parroquia:	_____	Sector:	_____
Calle(s):	_____		Número: _____
Teléfono(s):	_____		Fax: _____
Correo electrónico:	_____		
4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO			
Nombre completo:		_____	
Marca(s) comercial(es):		_____	
Fórmula cuantitativa: (Porcentaje y en orden decreciente)		_____	
Código de lote (como lo va a describir):		_____	
Fecha de elaboración (como lo va a describir):		Fecha de vencimiento (como lo va a describir):	
_____		_____	
Formas de presentación		Envase interno:	
_____		_____	
		Tiempo máximo para el consumo	



ANEXO 9

Envase externo:	_____
Contenido (en Unidades del Sistema Internacional):	_____
Condiciones de conservación:	_____

Adjunto los siguientes requisitos establecidos en la Legislación Sanitaria Ecuatoriana vigente:

- 1.- a) Certificado de existencia de la persona jurídica y nombramiento del representante legal, actualizados
- b) Copia de cédula de identidad o ciudadanía, para personas naturales (a colores)
- 2.- Certificado de libre venta, original y consularizado, apostillado.
- 3.- Estudio de estabilidad
- 4.- Certificación del fabricante extranjero nombrando al Representante Legal del producto en el Ecuador
- 5.- Certificado de análisis del producto
- 6.- Constancia de que el producto proviene de un fabricante o distribuidor autorizado, salvo cuando el titular del registro sea el mismo fabricante
- 7.- Especificaciones químicas del material de envase
- 8.- Etiqueta original del producto y proyecto de rótulo cumpliendo los requisitos establecidos en la Norma Técnica INEN correspondiente
- 9.- Comprobante de pago (factura) por el importe de Registro Sanitario
- 10.- Lista de ingredientes utilizados en la formulación (incluyendo aditivos), que deben declararse en orden decreciente de las proporciones usadas (Fórmula cuali-cuantitativa).
- 11.- Código de lote (interpretación)

Nota: Los documentos del exterior redactados en otro idioma se aceptarán con su traducción al idioma español, debidamente notariados.

f) _____
REPRESENTANTE LEGAL DEL PRODUCTO

f) _____
RESPONSABLE TECNICO
Reg. Título MSP

RECIBIDO POR (Nombre y firma):

Fecha de recepción:



ANEXO 10



Nº 000015398

CUERPO DE BOMBEROS LOJA

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

RAZON SOCIAL : _____

DIRECCIÓN : _____

RUC o C.I. : _____

FECHA : _____

El Cuerpo de Bomberos de Loja extiende el Permiso de Funcionamiento a: _____ quien a cumplido los requisitos exigidos por la Ley de Defensa Contra Incendios, en su Art. 35.- y más ordenanzas municipales vigentes

Este permiso tiene una validez de un año comprendido del 01 de Enero al 31 de Diciembre, el mismo que será revocado en cualquier momento al incumplimiento de las normas vigentes.

JEFATURA C.B.M.



JEFE INSPECTORES

SECRETARIA



ENCUESTA

ANEXO 11

Introducción: Buenos días /tardes le rogamos nos conceda unos minutos de su valioso tiempo, para contestar un sencillo cuestionario. Su opinión es totalmente anónima y la información que nos proporcione será para fines académicos

Instrucción: Señale con una (X) la (s) alternativa(s) que respondan la pregunta.

Datos informativos:

Sexo: Femenino () Masculino ()

Estado Civil: Soltero () Casado () Divorciado () Unión libre () Viudo ()

1. ¿Es usted una persona económicamente activa?

SI ()

NO ()

2. ¿Indique su lugar de residencia?

Norte ()

Sur ()

Centro ()

3. ¿Su actividad económica es?

Empleado privado ()

Comerciante ()

Ama de casa ()

Empleado público ()



Mensual Otros

10. ¿Por cuál de los siguientes alternativas usted realiza sus compras?

Domicilio Punto de venta

Vía telefónica Internet

11. ¿Cree usted necesario que exista una empresa que comercialice pasteles con diseños creativos para la ciudad de Loja?

Muy necesario Innecesario

Necesario Totalmente innecesario

12. ¿Si un grupo de emprendedores lojanos implementaría una empresa de repostería creativa con diseños creativos le gustaría ser nuestro cliente?

Si

No

GRACIAS POR SU COLABORACION



ANEXO 12

ENCUESTA A LAS PRINCIPALES PASTELERIAS DE LA CIUDAD DE LOJA

1. ¿Nombre del negocio?

.....
.....

2. ¿Dirección?

.....
.....

3. ¿Cuántos años tiene de funcionamiento su empresa?

.....
.....

4. ¿De acuerdo al tiempo de operación cuál cree usted que fueron sus años más críticos?

.....
.....

5. ¿Para qué tipo de ocasiones usted produce tortas?

.....
.....

6. ¿Cuál es la producción de tortas al día?



.....
.....

7. ¿Para usted obtener el costo real de una torta que procedimiento realiza?

.....
.....

8. ¿Cuál es el costo de sus tortas?

.....
.....

9. ¿Cuáles considera que son las ventajas más importantes de su empresa?

.....
.....

10. ¿Con que personal usted trabaja?

.....
.....

11. ¿Con que tipo de proveedores cuenta la empresa?

.....
.....

12. ¿Cuál es la proyección de su empresa a largo plazo?

.....
.....



13. ¿Ha innovado nuevos productos en su empresa?

.....
.....

14. ¿Utiliza usted algún medio publicitario para atraer a los clientes?

.....
.....

15. ¿De los productores de pasteles que hay en Loja cual cree usted que es su principal competidor?

.....
.....

16. ¿Según su visión como cree usted que es la competencia?

.....
.....



PASTELERIA CREATIVA TOADS



ANEXO 13



Representaciones León

DISTRIBUIDOR DE HIGIENE INSTITUCIONAL

Franklin Rodrigo León A.

Dir.: Sucre 12-50 y Mercadillo • Teléf.: 2586727

R.U.C. 1900103548001

esdjuank@yahoo.es / esdjuank@hotmail.com

representaciones.leon@yahoo.es

Loja - Ecuador

Loja, Sábado, 21 de DICIEMBRE de 2013

PROFORMA Nro.: 4408

Srs.
SOLEDAD LLIVISACA
Dirección:
RUC:
Ciudad,-
Teléfono:

De mis consideraciones,

Me permito a continuación presentarle la cotización de los siguientes productos.

Cant.	DESCRIPCION	V/Unitario	V/Total
1	DESINFECTANTE X-30 BOUQUET GL		
1	LAVA DE 1000 GRS	5.3570	5.36
1	ESPONJA SALVA UNAS MASTER	2.5000	2.50
1	PAPELERA PEDAL/ 12 LTS RED PLATA	0.5360	0.54
3	FUNDA NGR DRA FÁC 23.5"x27" ROLLx20	13.2880	13.29
1	ESCOBA SUPERIOR SUAVE VIRUTEX	2.0600	6.18
1	TRAFEADOR MAPO ALGODON 500 GRS	2.8130	2.81
1	DESODORANTE AEROSOL GLADE	2.8840	2.88
1	DETERGENTE DEJA 1000GRS	3.5160	3.52
1	RECOGEDORES DE BASURA VIRUTEX	2.9500	2.95
1	CLORO LIQUIDO OZZ GALON 5.5 %	2.5000	2.50
1	P.H JUMBO SCOTT 250 M 2H PACA x 4	3.1250	3.13
2	JABON KIMICARE CREMA 500 ML UN	12.2400	12.24
1	BALDE OVALAD 15 LTS C/ESCURRI PLATA	2.7900	5.58
		7.9400	7.94
		SUBTOTAL:	71.42
		12% IVA:	8.57
		TOTAL:	79.99

Observaciones:

Atentamente,

GERENTE PROPIETARIO



PASTELERIA CREATIVA TOADS



ANEXO 15

NOTA DE VENTA - RISE

R.U.C.

002-001-

AUT. S.R.I.

Contribuyente Régimen Simplificado

Dirección Matriz: _____

Dirección Sucursal: _____ Fecha de Autorización: _____

Sr (es): _____ R.U.C./C.I.: _____

Fecha: _____

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V. TOTAL
1	levadura libra		5.00
1	Azúcar impalpable		7.30
1	marmelada		2.50
1	99 Arina		47,00
1	margarita pesada		0.80
1	cubeta huevos		3.40
9	99 azucar		47,00
1	Esencias	7.25	3.75
4	Colorantes		2,00
			↑
			VALOR TOTAL 98,75

Imprenta _____

R.U.C. _____ Autorización: _____

VALIDO PARA SU EMISIÓN HASTA _____

Original: Adquirente/ Copia: Emisor

DOCUMENTO PARA USO EDUCATIVO (SIN VALIDEZ COMERCIAL)





PASTELERIA CREATIVA TOADS



ANEXO 18



CENTRAL PC
SUCRE Y COLON ESQUINA
RUC: 1103978670001
TELF: 2571949 – 091856076

PROFORMA

CLIENTE: **Maria Soledad Lluisaca P**
DIRECCION: **Daniel Alvarez Burneo**
FECHA: **15/05/2013**

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
	PROCESADOR INTEL G620 CORE DUO 2DA GNERACION	590	590
	CASE ATX FUENTE DE 550 W		
	TARJETA DE SONIDO ON BOARD		
	TARJETA DE VIDEO ON BOARD		
	TARJETA DE RED ON BOARD		
	UNIDAD OPTICA DVD WRITER 22X DOBLE CAPA		
	LECTOR DE MEMORIAS		
	MEMORIA RAM 4 GB		
	DISCO DURO 500 GB SERIAL ATA SAMSUNG		
	MONITOR 18,5 LG TECNOLOGIA LED		
	TECLADO MULTIMEDIA + MOUSE OPTICO		
	REGULADOR DE VOLTAJE		
	PARLANTES		
	IMPRESORA CANON MP230 MULTIFUNCION		

INCLUYE

COBERTORES, MOUSE PAD
PROGRAMAS PREINSTALADOS
VIDEOS, MUSICA, JUEGOS

SUBTOTAL	590
IVA 12%	0
TOTAL	590

3 AÑOS DE GARANTIA EN PROCESADOR
DEMÁS COMPONENTES UN AÑO



SUCRE Y COLON ESQUINA
TELF: 2571949-091856076



PASTELERIA CREATIVA TOADS



ANEXO 20



PROFORMA No. 00000000000004

Cliente:

Loja 15/05/2013

Cantidad	Producto	Precio
000035	TELEF TS520 BL PANASONIC	
Cantidad a 1 c/u 22,32		

Subtotal \$ 22,32
 Subt. Tarifa 12% \$
 Subt. Tarifa 0% \$
 IVA 12% \$ 2,68
TOTAL \$ 24,99



 ELECTRODOMESTICOS
 TECNOLOGIA EN TU HOGAR
 Lina Mariana Figueroa Palacios
 GERENTE
 Tel: 2588 748 - 091509506 - 095111
 P.O. Box 2333

Firma Autorizada

Elaborado por: WILSON SOLORZANO

Validez 10 dias
Visual FAC 9.0 - Tovacompu Sistemas






MATERIALES DE COCINA					
Secuencia	Cantidad	Equipo	Proveedor	Carac. Técnica	Diseño
1	1	Set de Espátula y Cuchillo para Pastel	Alm. Jiménez Ludeña	Hojas Acero Inoxidable con Borde Dentado, Adcraft HS-2PC, Caja de 2 Unidades.	
2	1	Tazones para mezclar 3 Piezas	Alm. Jiménez Ludeña	Pico para facilitar el vaciado .Base antideslizante para mayor estabilidad	



PASTELERIA CREATIVA ADS






3	1	Licuada	Alm. Jiménez Ludeña	Licuada profesional EZ Blender de la marca Blendte	
4	1	Batidora de mano	Alm. Jiménez Ludeña	Batidora capacidad máxima para realizar cualquier tipo de giro	
5	1	Molde para tortas	Alm. Jiménez Ludeña	Redondo con agujero en centro.	



PASTELERIA CREATIVA ADS







6	1	Batidores	Alm. Jiménez Ludeña	batidor parisien inoxidable mango plástico 25cm Batidor Parisien Inoxidable con Mánego de Plástico	
7	1	Cono para depositar mangas	Alm. Jiménez Ludeña	cono depositar mangas h=23 cm. plástico	
8	1	Cucharas y cucharones	Alm. Jiménez Ludeña	Cucharas y cucharones Ejemplo	



PASTELERIA CREATIVA ADS







9	1	Espátulas	Alm. Jiménez Ludeña	Variedad de espátulas de toda forma	
10	1	Mangas	Alm. Jiménez Ludeña	MANGA SUPERFLEX 34 Cm.	
11	1	Ralladores	Alm. Jiménez Ludeña	RALLADOR DE CITRICOS TRIANG. INOXIDABLE L=24x8cm.	
12	1	Reja redonda inoxidable con pies	Alm. Jiménez Ludeña	REJA REDONDA INOXIDABLE CON PIES D=36 Cm.	



PASTELERIA CREATIVA ADS






13	1	Horno modular	Ochoa Hermanos	COCCION TRADICIONAL, especialmente para la elaboración de tartas	
14	1	Batidora	Ochoa Hermanos	Industrial De 20 Litros Para 20 Litros	
15	1	Cuchillo Nivelador De Tartas/Pasteles	Alm. Jiménez Ludeña	Cuchillo nivelador de tartas y pasteles de Kaiser para cortar o rellenar tartas.	
16	1	Plantillas decorativas para pasteles	Alm. Jiménez Ludeña	Diseños de plantillas para decorar pasteles de toda forma	



PASTELERIA CREATIVA ADS



17	1	Cucharas medidoras	Alm. Jiménez Ludeña	Cucharitas medidoras TS	
18	1	Rodillos	Alm. Jiménez Ludeña	Rodillo pastelero de silicona de 49 cm de largo por 5 cm de diámetro. Muy útil para el forrado de tartas.	
19	3	Vasito medidor ml.	Alm. Jiménez Ludeña	Excelente para una fácil y precisa medición de líquidos y sustancias en polvo en mililitros. Fabricado de plástico	



PASTELERIA CREATIVA ADS



				resistente, apto para lavavajillas. Diversos	
--	--	--	--	--	--



INDICE

Portada.....	i
Certificación.....	ii
Autoría.....	iii
Carta de Autorización de Tesis.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
1. TITULO	1
2. RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	6
3. INTRODUCCION	9
4. REVISION LITERARÍA	11
5. MATERIALES Y METODOS.....	46
6. RESULTADOS	49
7. DISCUSIÓN	211
8. CONCLUSIONES.....	217
10. BIBLIOGRAFIA.....	220
11. ANEXOS.....	224
Índice.....	259