



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA
PANADERÍA Y PASTELERÍA CON UN ESPACIO RECREATIVO
EN LA CIUDAD DE EL CHACO.**

Proyecto de Emprendimiento presentado previo a la obtención del Título de
Licenciado en Administración de Empresas

AUTORES:

Chuquin Fajardo Gissela Alexandra

Romero Osorio Stalin Alexis

TUTOR:

Phd. Jirma Elizabeth Veintimilla Ruiz

LATACUNGA - ECUADOR

OCTUBRE 2024 – FEBRERO 2025

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Chuquin Fajardo Gissela Alexandra, con cédula de ciudadanía No. 1500972292 y Romero Osorio Stalin Alexis con cédula de ciudadanía No. 1719102665 declaramos ser autores del presente proyecto de emprendimiento: **"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA PANADERÍA Y PASTELERÍA CON UN ESPACIO RECREATIVO EN LA CIUDAD DE EL CHACO"** siendo Dra. Jirma Elizabeth Veintimilla Ruiz tutor del presente trabajo; y, eximo expresamente a la Universidad Técnica de Cotopaxi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Además, certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Latacunga 20 febrero del 2025

.....
Gissela Alexandra Chuquin Fajardo
C.I. 1500972292

.....
Stalin Alexis Romero Osorio
C.I. 1719102665

AVAL DEL TUTOR DE PROYECTO DE TITULACIÓN

En calidad del Tutor del Proyecto de Emprendimiento sobre el título:

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA PANADERÍA Y PASTELERÍA CON UN ESPACIO RECREATIVO EN LA CIUDAD DE EL CHACO.” de Chuquin Fajardo Gissela Alexandra, y Romero Osorio Stalin Alexis, de la carrera de Administración de Empresas, considero que dicho Informe Investigativo es merecedor del aval de aprobación al cumplir las normas técnicas, traducción y formatos previstos, así como también ha incorporado las observaciones y recomendaciones propuestas en la pre-defensa.

Latacunga, 20 de febrero del 2025



Phd. Irma Elizabeth Veintimilla Ruiz
C.C. 0502969587
TUTOR

AVAL DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN

En calidad del Tribunal de Lectores, aprueban el presente Proyecto de Emprendimiento de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y, por la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, por cuanto los postulantes: Chuquin Fajardo Gissela Alexandra y Romero Osorio Stalin Alexis, con el título del Proyecto de Emprendimiento: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA PANADERÍA Y PASTELERÍA CON UN ESPACIO RECREATIVO EN LA CIUDAD EL CHACO”**, ha considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometidos al acto de sustentación del trabajo de titulación

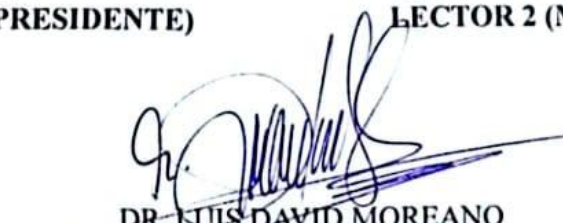
Por lo antes expuesto, se autoriza grabar los archivos correspondientes en un CD, según la normativa institucional.

Latacunga, 20 de febrero de 2025

Para constancia firman:


DRA. LIBIA BOLORES ALMEIDA
C.C: 0501797997
LECTOR 1 (PRESIDENTE)


DRA. PATRICIA GERALDINA LÓPEZ
C.C: 0502207855
LECTOR 2 (MIEMBRO)


DR. LUIS DAVID MOREANO
C.C: 0502307960
LECTOR 3 (MIEMBRO)

AGRADECIMIENTO

Quiero comenzar expresando mi más sincero agradecimiento a Dios, cuya guía, fortaleza y sabiduría me han acompañado en cada etapa de este camino. Su infinita bendición ha brindado paciencia, claridad y determinación necesaria para llevar a cabo este proyecto de titulación.

Agradezco profundamente a mis padres Alexandra y Galo quienes con su sacrificio, apoyo y amor incondicional han sido mi mayor inspiración. Gracias por enseñarme el valor del esfuerzo, la perseverancia y la humildad. Sin su guía y aliento, este logro no habría sido posible.

A mi amado hijo, mi mayor motivación y fuente inagotable de amor. Tu presencia ha sido mi luz en los momentos difíciles y mi mayor impulso para seguir adelante. Gracias por tu ternura, paciencia y por recordarme cada día lo hermoso de luchar por nuestros sueños. Este logro también es tuyo.

A mis amigos, gracias por su apoyo, sus palabras de aliento y por hacer de este camino una experiencia más llevadera y especial. Su amistad es un tesoro que valoro profundamente.

A la Universidad Técnica de Cotopaxi y a mis docentes mi sincero agradecimiento por brindarme el conocimiento y las herramientas para crecer académica y personalmente. Llevaré siempre con orgullo el nombre de esta institución.

Quiero concluir este apartado con un agradecimiento profundo para mi tutora de tesis, Dra. Jirma Veintimilla quien con su orientación experta y apoyo continuo ha sido una guía fundamental en este proceso.

Chuquin Fajardo Gissela Alexandra

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, fuente de fortaleza y guía en cada paso de mi camino, por brindarme la vida, salud y la oportunidad de culminar esta etapa tan importante.

A mis padres y hermanos, por todo su amor, sacrificio y constante apoyo, que han sido mi mayor motivación para seguir adelante. A toda mi familia, por estar presente en cada momento, brindándome palabras de aliento y acompañándome en este proceso.

A todas las personas que me acompañaron durante este trayecto, a mis amigos, compañeros y seres queridos, que con su ánimo y compañía hicieron más llevadero este desafío. A quien, en medio de mi caos, siempre me devuelve la tranquilidad.

A la Universidad Técnica de Cotopaxi, por ser el espacio donde adquirí los conocimientos y herramientas necesarias para mi formación profesional. A cada uno de mis docentes, por compartir su sabiduría, paciencia y dedicación a lo largo de mi carrera.

Un agradecimiento especial a la docente. Jirma Veintimilla Ruiz, por su guía, enseñanza y valioso acompañamiento durante la elaboración de esta tesis, cuyo compromiso fue fundamental para la culminación de este trabajo.

A todos ustedes, mi más sincero agradecimiento.

Stalin Alexis Romero Osorio

DEDICATORIA

El presente proyecto de titulación lo dedico con profundo amor y gratitud a Dios cuya luz iluminó mi camino, brindándome sabiduría, perseverancia y fortaleza en cada etapa de este desafío. Su guía me permitió superar obstáculos y culminar con éxito esta tesis. A mis padres, quienes me han enseñado que los sueños se hacen realidad cuando se persigue con perseverancia y dedicación. Su esfuerzo inquebrantable, su amor y su apoyo incondicional se ven reflejados hoy en este logro tan anhelado. También dedico esta tesis con mucho amor a mi hijo quien ha sido mi fuente de inspiración para nunca rendirme.

Chuquin Fajardo Gissela Alexandra

DEDICATORIA

A mis padres, Oscar Romero y Mónica Osorio, quienes han sido mi fortaleza y guía en cada momento de mi vida. Su amor incondicional, apoyo y sacrificio han sido la fuerza que me ha impulsado a alcanzar mis metas y sueños. Gracias por creer en mí incluso cuando dudaba de mí mismo, por enseñarme a luchar con perseverancia y a ser fiel a mis principios. Esta tesis es también suya, porque sin ustedes no habría sido posible llegar hasta aquí.

Romero Osorio Stalin Alexis

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

TÍTULO: “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA PANADERÍA Y PASTELERÍA CON UN ESPACIO RECREATIVO EN LA CIUDAD EL CHACO.”

Autor/es:

Chuquin Fajardo Gissela Alexandra

Romero Osorio Stalin Alexis

RESÚMEN

El presente proyecto de emprendimiento presenta un plan de negocios para la creación de una panadería y pastelería con un espacio recreativo en la ciudad de El Chaco, provincia de Napo. Esta idea de negocio surge ante la necesidad de ofrecer un lugar diferente y único en el sector donde los clientes puedan disfrutar de productos de alta calidad en un ambiente acogedor y social. A diferencia de los establecimientos tradicionales, este negocio incluye juegos de mesa, talleres infantiles y una zona de Spot instagrameable o también conocido como espacio fotográfico, brindando una experiencia innovadora. En si el negocio no solo atenderá la demanda de productos, sino que también ofrecerá un espacio recreativo estableciéndose como un negocio atractivo y sostenible. En base al estudio de mercado que se realizó se demuestra que, existe una alta aceptación en cuanto a la idea propuesta, se constató que un 95% de las familias encuestadas estarían dispuestas a visitar un establecimiento con estas características. Como dato importante se evidenció que, la demanda proyectada y el crecimiento poblacional respaldan la viabilidad del negocio. En cuanto al estudio financiero, la inversión inicial es de \$88.609,17, con un financiamiento del 80% mediante crédito bancario y el 20% con recursos propios. Los indicadores financieros reflejan un Valor Actual Neto (VAN) de \$24.974,32 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 20,94%, superando la Tasa Mínima de Retorno (TMAR) del 10,50%, lo que significa que el proyecto es viable. Se prevé que la inversión se recupere en dos años, once meses, y dieciocho días, esto confirma la rentabilidad del proyecto.

Palabras claves: Recreación, innovación, rentabilidad, estudio de mercado, estudio financiero.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

TITLE: "BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF A BAKERY AND PASTRY SHOP WITH A RECREATIONAL SPACE IN THE CITY OF EL CHACO."

Author(s):

**Chuquin Fajardo Gissela Alexandra
Romero Osorio Stalin Alexis**

ABSTRACT

This entrepreneurial project presents a business plan for the creation of a bakery and pastry shop with a recreational space in the city of El Chaco, Napo province. This business idea arises from the need to offer a different and unique place in the area where customers can enjoy high-quality products in a cozy and social environment. Unlike traditional establishments, this business includes board games, children's workshops, and an Instagrammable spot or photo area, providing an innovative experience. The business will not only meet product demand but will also offer a recreational space, establishing itself as an attractive and sustainable venture. According to the market study, there is a high level of acceptance regarding the proposed idea, with 95% of the surveyed families expressing willingness to visit an establishment with these characteristics. It is important to note that projected demand and population growth support the viability of the business. Regarding the financial study, the initial investment amounts to \$88,609.17, with 80% financed through a bank loan and 20% through own resources. The financial indicators show a Net Present Value (NPV) of \$24,974.32 and an Internal Rate of Return (IRR) of 20.94%, exceeding the Minimum Acceptable Rate of Return (MARR) of 10.50%, indicating that the project is viable. The investment is expected to be recovered in two years, eleven months, and eighteen days, confirming the project's profitability.

Keywords: Recreation, innovation, profitability, market study, financial study.



UNIVERSIDAD
TÉCNICA DE
COTOPAXI



CENTRO
DE IDIOMAS

AVAL DE TRADUCCIÓN

En calidad de Docente del Idioma inglés del Centro de Idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi, en forma legal **CERTIFICO** que:

La traducción del resumen al idioma inglés del proyecto de emprendimiento cuyo título versa: **"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA PANADERÍA Y PASTELERÍA CON UN ESPACIO RECREATIVO EN LA CIUDAD DE EL CHACO"**, presentado por: **Chuquin Fajardo Gissela Alexandra y Romero Osorio Stalin Alexis**, egresados de la Carrera de: **Administración de Empresas**, perteneciente a la **Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas**, lo realizaron bajo mi supervisión y cumple con una correcta estructura gramatical del Idioma.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad y autorizo a los peticionarios hacer uso del presente aval para los fines académicos legales.

Latacunga, marzo del 2025

Atentamente,

Mg. Diana Karina Taipe Vergara

DOCENTE DEL CENTRO DE IDIOMAS-UTC

CI: 1720080934



CENTRO
DE IDIOMAS

TABLA DE CONTENIDO

DECLARACIÓN DE AUTORÍA	ii
AVAL DEL TUTOR DE PROYECTO DE TITULACIÓN	iii
AVAL DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
DEDICATORIA	viii
RESÚMEN	ix
ABSTRACT	x
AVAL DE TRADUCCIÓN	xi
INFORMACIÓN GENERAL	xix
CAPÍTULO I	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1 Idea de negocio	1
1.2 Planteamiento del problema	2
1.3 Formulación del problema	3
1.3.1 Objetivo general:	4
1.3.2 Objetivos específicos	4
1.4 El modelo de negocios	4
1.4.1 Descripción de los clientes	5
1.4.2 Matriz FODA	5
1.4.3 Propuesta de valor	6
1.4.4 Relación con el cliente	6
1.4.5 Canales	6
1.4.6 Fuentes de ingresos	6
1.4.7 Actividades clave	7
1.4.8 Alianzas estratégicas	7
1.4.9 Estructura de costos	8
CAPÍTULO II	9
2. 1 Marco referencial	9
2.1.1 Antecedentes	9
2.1.2 Emprendimiento	10

2.1.3 Plan de negocio:	10
2.1.4. Investigación de Mercado:	11
2.1.5 Estudio operativo:	12
2.1.6 Plan de marketing:.....	12
2.1.7 Estudio financiero:	12
2.1.8 Estudio organizacional y legal:	13
CAPÍTULO III	14
DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS	14
3.1 Naturaleza del proyecto	14
3.1.1 Nombre de la empresa.....	14
3.1.2 Giro de la empresa.....	14
3.1.3 Descripción de productos o servicios.....	14
3.1.4 Ubicación del negocio	15
3.2 Estudio de Mercado	15
3.2.1 Fuentes de Información.....	15
3.2.2 Enfoque de la investigación	16
3.2.3 Alcance de la investigación.....	16
3.2.4 Técnicas de la investigación.....	17
3.2.5 Instrumento de la investigación.....	17
3.2.6 Características del segmento del mercado	18
3.2.7 Población Universo	18
3.2.8 Demanda potencial.....	22
3.2.9 Estudio de la competencia.....	24
3.2.10 Conclusión del Estudio de Mercado.....	29
3.3 Estudio técnico	29
3.3.1 Especificaciones del producto y servicio	29
3.3.2 Descripción del proceso del producto y prestación del servicio	32
3.3.3 Diagrama de flujo del proceso para los productos de Panadería y Pastelería	36
3.3.4 Capacidad instalada de la planta	37
3.3.5 Ubicación de la empresa	37
3.3.6 Equipo e instalaciones	39
3.3.7 Distribución de la planta	45
3.3.8 Materia Prima.....	52

3.4 Organización.....	54
3.4.1 Organigrama de la empresa.....	54
3.4.2 Mano de obra requerida.....	54
3.4.3 Perfiles y descripción del puesto.....	55
3.4.4 Aspectos fiscales para considerar.....	58
3.4.5 Aspectos legales a considerar para la implementación de la empresa	59
3.4.6 Estrategias de marketing	60
3.5 Estudio financiero.....	61
3.5.1 Inversión.....	62
3.5.2 Financiamiento de inversión	63
3.5.3 Préstamo	64
3.5.5 Ingresos	65
3.5.6 Ingresos proyectados	67
3.5.7 Egresos	67
3.5.8 Egresos proyectados.....	69
3.5.9 Depreciaciones	69
3.5.10 Flujo de efectivo.....	69
3.5.11 Estado de situación financiera.....	71
3.5.12 Estado de resultados	74
3.5.13 Evaluación financiera.....	75
CONCLUSIONES.....	78
RECOMENDACIONES	79
REFERENCIAS	80
ANEXOS	82

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Población Universo	19
Tabla 2. Segmentación por familias	19
Tabla 3. Mercado Meta.....	20
Tabla 4. Demanda Actual	23
Tabla 5. Demanda Proyectada	24
Tabla 6. Numero de oferentes.....	25
Tabla 7. Consumo por visita.....	26
Tabla 8. Oferta proyectada	27
Tabla 9. Demanda insatisfecha	28
Tabla 10. Capacidad instalada de la planta.....	37
Tabla 11. Arriendo.....	39
Tabla 12. Infraestructura.....	39
Tabla 13. Maquinaria y Equipos.....	40
Tabla 14. Materia Prima Directa e Indirecta	53
Tabla 15. Mano de obra directa	54
Tabla 16. Mano de obra indirecta	55
Tabla 17. Datos generales de la empresa.....	59
Tabla 18. Estrategias de marketing.....	60
Tabla 19. Inversión	62
Tabla 20. Financiamiento de inversión.....	63
Tabla 21. Préstamo	64
Tabla 22. Capital de trabajo.....	64
Tabla 23. Ingresos panes	65
Tabla 24. Ingresos pasteles para celebración.....	65
Tabla 25. Ingresos postres	66
Tabla 26. Ingresos galletas y bocaditos	66
Tabla 27. Ingresos proyectados	67
Tabla 28. Egresos	67
Tabla 29. Egresos proyectados	69
Tabla 30. Depreciaciones	69
Tabla 31. Flujo de efectivo	70

Tabla 32. Estado de situación financiera	72
Tabla 33. Estado de resultados	74
Tabla 34. WACC	75
Tabla 35. Indicadores financieros.....	76
Tabla 36. Periodo de recuperación	77

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Matriz FODA.....	5
Ilustración 2. Demanda Proyectada	24
Ilustración 3. Oferta Proyectada.....	27
Ilustración 4. Demanda insatisfecha	28
Ilustración 5. Características del producto.....	30
Ilustración 6. Características del servicio	31
Ilustración 7. Logotipo de la Empresa	32
Ilustración 8. Diagrama de flujo de procesos.....	36
Ilustración 9. Macro Localización	37
Ilustración 10. Micro localización	38
Ilustración 11. Distribución de la planta	46
Ilustración 12. Representación física “Dulce Escape.....	47
Ilustración 13. Zona de Spot (espacio para fotografías)	47
Ilustración 14. Zona de recreación.....	48
Ilustración 15. Zona de venta y atención al cliente.....	49
Ilustración 16. Zona de preparación.....	50
Ilustración 17. Organigrama de la empresa	54
Ilustración 18 Estrategias	61
Ilustración 19 Rango de edad.....	82
Ilustración 20 Género.....	82
Ilustración 21. Tiene hijos que tengan la edad en un rango de 4 a 12 años.....	83
Ilustración 22. ¿En qué rango de edad están? Caso contrario pase la siguiente pregunta.	84
Ilustración 23. ¿Consideraría llevarlos a talleres para niños mientras consume sus productos en una panadería/pastelería?.....	84
Ilustración 24. ¿Qué tiempo vive en el Chaco?	85
Ilustración 25. ¿Durante el tiempo que ha vivido en el Chaco ha visto un crecimiento y desarrollo local referente a lugares de distracción que cuenten con un espacio recreativo, donde pueda degustar de sus productos y a la vez distraerse con distintas instalaciones como juegos de mesa (ajedrez, jenga, UNO, damas), talleres, espacios fotográficos, ¿entre otros? .	86
Ilustración 26. Mencione el nombre de los locales en el Chaco donde ha visualizado un lugar para distraerse mientras se pueda degustar los productos.	86

Ilustración 27. Mencione el nombre de los locales en el Chaco donde ha visualizado un lugar para distraerse mientras se pueda degustar los productos.	87
Ilustración 28. ¿Cuántas veces por semana visita?	88
Ilustración 29. ¿Cuánto suele consumir en cada visita?.....	88
Ilustración 30. ¿Visitaría usted una panadería y pastelería que ofrezca un espacio recreativo para compartir tiempo de calidad con su familia, amigos o pareja?.....	89
Ilustración 31. ¿Con qué frecuencia visitaría una panadería y pastelería con un espacio recreativo?	90
Ilustración 32. ¿Cuánto estaría dispuesto a consumir en productos al visitar una panadería y pastelería con un espacio recreativo?	90
Ilustración 33. ¿Qué actividades le interesaría encontrar en un espacio recreativo?.....	91
Ilustración 34. ¿Qué tipo de productos de panadería y pastelería consumiría con mayor frecuencia en el negocio?	92
Ilustración 35. ¿Qué tan accesible sería para usted llegar a nuestra panadería y pastelería con un espacio recreativo, ubicada en la Provincia de Napo, Parroquia El Chaco, Av. Francisco de Orellana, Vía Quito y Lago Agrio?	92
Ilustración 36. ¿Qué tipo de promociones le llamarían más la atención para visitar una nueva panadería con espacio recreativo?	93
Ilustración 37. ¿Por medio de que redes sociales le gustaría enterarse acerca de nuestras promociones?.....	94

INFORMACIÓN GENERAL

Título del Proyecto: Plan de negocios para la creación de una Panadería y Pastelería con un espacio recreativo en la Ciudad de El Chaco.

Fecha de inicio: 17 de octubre del 2024

Fecha de finalización: 30 de enero del 2025

Lugar de ejecución:

Provincia de Napo, Parroquia El Chaco, barrio El porvenir

Facultad que auspicia

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

Carrera que auspicia:

Administración de Empresas

Proyecto vinculado (si corresponde):

N/A

Equipo de Trabajo:

Phd. Jirma Veintimilla

C.I. 0502969587

Srta. Gissela Chuquin

C.I. 1500972292

Sr. Stalin Romero

C.I. 1719102665

Área de Conocimiento: Emprendimiento y Plan de negocios

Línea de investigación: Administración y Economía para el Desarrollo Humano y Social.

Sub líneas de investigación de la Carrera (si corresponde): Gestión e Innovación Empresarial

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Idea de negocio.

En el sector El Chaco, Provincia de Napo, existe la necesidad de visitar un lugar recreativo en el que se pueda degustar productos de Panadería y Pastelería, a la vez sentirse a gusto y llevarse una experiencia única, es por esta razón que se propone crear una Panadería y Pastelería con un espacio recreativo, convirtiéndola así en un lugar de referencia en el sector, El Chaco Provincia de Napo, donde los clientes puedan disfrutar de exquisitos productos, mientras se divierten y comparten experiencias únicas en un ambiente recreativo y acogedor. Esta combinación con un plus adicional de entretenimiento no solo atraerá a más clientes, sino que también se fomentará la lealtad y visitas con mayor frecuencia.

A diferencia de los locales tradicionales que se enfocan únicamente en la venta de panes y pasteles, este negocio se destaca por su compromiso con la comunidad para ofrecer un espacio de recreación donde las personas podrán disfrutar de juegos de mesa como Jenga, ajedrez, Uno y damas, fomentando la interacción social con un ambiente cálido y familiar, creando así una experiencia completa que va más allá de una simple compra.

Este espacio recreativo permitirá organizar eventos y actividades específicas con un carácter especial, como por ejemplo torneos de juegos de mesa o tardes temáticas, programas para atraer diferentes públicos, e ir consolidando una comunidad alrededor de nuestra marca. El espacio fotográfico invitará a que los clientes compartan su experiencia en las redes sociales y se genere, así, publicidad orgánica o también conocida como publicidad de boca en boca que no se paga absolutamente nada, posicionándonos como un lugar moderno y atractivo para todo tipo de edades.

El proyecto busca combinar la venta de productos con el ocio, posicionándose como un negocio innovador que se diferencia evidentemente de la competencia, generando una comunidad de clientes leales y aumentando la rentabilidad del negocio mediante la oferta de un valor agregado.

1.2 Planteamiento del problema

El sector panadero ecuatoriano tiene un gran potencial de crecimiento, especialmente en zonas rurales o suburbanas donde los servicios de panadería y pastelería son limitados. Este vacío en la oferta, combinado con la creciente demanda de productos innovadores y de calidad, representa una excelente oportunidad para la implementación de una panadería y pastelería con un espacio recreativo en la ciudad del Chaco. Este emprendimiento no solo proporcionará productos frescos y accesibles, sino que también fomentará una integración en la sociedad y contribuirá al desarrollo económico en una comunidad.

Las tendencias actuales en la gestión empresarial por las que están apostando las grandes compañías, apuntan a transformar la gestión de la experiencia del cliente e introducir mejoras que impactan directamente en sus resultados financieros, resultados positivos que son los que permiten que las empresas se mantengan y crezcan.

De tal manera, Martínez (2014) indican que, “las empresas que mejor experiencia proporcionan a sus clientes, crecen entre 8 y 26 puntos porcentuales más que las que lo hacen peor, gracias a que mejoran la retención, la vinculación de sus clientes y sus niveles de recomendación.” (Pág. 2)

En el caso de la ciudad del Chaco, que ha experimentado un notable crecimiento poblacional, la oferta de panadería y pastelería es insuficiente, y muchas veces no cumple con las expectativas de los residentes en términos de calidad y accesibilidad.

Una solución innovadora podría ser la incorporación de nuevos modelos de negocio en la panadería, como la creación de espacios recreativos. Esta tendencia no solo generaría un valor agregado al ofrecer productos frescos y accesibles, sino que también podría convertirse en un punto de encuentro para la comunidad contribuyendo así al desarrollo económico local.

Según Romero, (2020) menciona que, “Los espacios recreativos son vitales para la salud mental y emocional de las personas, proporcionando un lugar para la desconexión y el esparcimiento.”

En la ciudad de El Chaco, las oportunidades de ocio y recreación en instalaciones comerciales como panaderías y pastelerías son escasas. Por lo general, las panaderías operan en un enfoque estándar que abarca solo la venta de productos de panadería y pastelería sin ofrecer actividades adicionales que fomenten la conexión social y la recreación. En la actualidad, más allá de la simple compra de productos, los consumidores buscan destinos donde puedan combinar el disfrute de alimentos con actividades lúdicas y momentos para compartir en redes sociales.

Esto representa una oportunidad estratégica para implementar una panadería y pastelería con un espacio recreativo en el sector. La propuesta atraerá a nuevos segmentos de mercado, como familias con niños, jóvenes, y grupos de amigos.

1.3 Formulación del problema

¿De qué manera un plan de negocios permite conocer la factibilidad de creación de una panadería y pastelería en la ciudad del Chaco provincia del Napo?

1.3.1 Objetivo general:

Realizar un Plan de Negocios para la creación de una Panadería y Pastelería con un espacio recreativo, fomentando un ambiente acogedor y social donde los clientes puedan tener una experiencia diferente.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Analizar la aceptación del mercado a través de una investigación de campo que permita identificar la oferta, demanda, gustos y preferencias de nuestro potencial cliente.
- b) Determinar la capacidad instalada, describiendo el funcionamiento diario de la empresa, la logística, los procesos internos, el personal y los proveedores.
- c) Conocer la factibilidad del proyecto a través de los indicadores financieros, detallando las proyecciones de la empresa y evaluando la viabilidad.

1.4 El modelo de negocios.

El modelo de negocio propuesto para la creación de una Panadería y Pastelería con un espacio recreativo es ofrecer la experiencia de degustar productos artesanales con una amplia elección de panes y pasteles de calidad, a la vez que se entretienen en las instalaciones recreativas. El espacio recreativo podrá incitar a los clientes a la participación en la realización de actividades lúdicas como el Jenga, las damas, el uno, el ajedrez u otras. También existirá un espacio instagrameable donde se podrá disfrutar de diferentes momentos. Se pretende aportar a las familias de la ciudad del Chaco con un espacio único donde puedan reunirse, socializar y mantener momentos de ocio y fomentando las redes del grupo social hasta conseguir una acción que incite a la fidelidad del cliente.

1.4.1 Descripción de los clientes

La idea de negocio de crear una Panadería y Pastelería con un espacio recreativo en el sector atraerá a diversos grupos de clientes. Las familias con niños encontrarán un lugar seguro y acogedor donde los pequeños pueden disfrutar de juegos de mesa mientras los padres se relajan con los exquisitos productos. Jóvenes y adolescentes, en busca de un ambiente divertido y acogedor, estarán encantados de convivir en un espacio para socializar, jugar y compartir fotos en sus redes sociales. Grupos de amigos se reunirán en un entorno cómodo para pasar tiempo, mientras los aficionados a los juegos de mesa tendrán acceso a una amplia variedad de opciones y eventos temáticos.

1.4.2 Matriz FODA

Ilustración 1
Matriz FODA

	Aspectos negativos	Aspectos positivos
Análisis interno	Debilidades <ul style="list-style-type: none">• Capacitación y gestión del personal• Limitación en la expansión inicial• Altos costos operativos a largo plazo	Fortalezas <ul style="list-style-type: none">• Variedad de productos exclusivos• Espacio instagrameable• Ubicación estratégica• Ambiente acogedor y recreativo
Análisis externo	Amenazas <ul style="list-style-type: none">• Aumento de los costos de insumos• Cambios en las preferencias de consumo• Normativas y regulaciones locales:	Oportunidades <ul style="list-style-type: none">• Aumento de la demanda de experiencias• Potencial para eventos o actividades especiales• Marketing en redes sociales

Nota: Elaboración de la matriz FODA por los investigadores.

1.4.3 Propuesta de valor

Nuestra propuesta de valor se basa en ofrecer productos horneados frescos y de alta calidad, incluyendo panes artesanales, pasteles y una variedad de repostería, garantizando una experiencia culinaria excepcional, con un espacio recreativo destinado a juegos de mesa como ajedrez, damas, jenga, UNO, talleres para niños y una zona fotográfica, creando un ambiente único y acogedor donde los clientes pueden relajarse, socializar y disfrutar de sus momentos libres, fortaleciendo así la experiencia comunitaria en un entorno cálido y acogedor.

1.4.4 Relación con el cliente

Se establecerá una relación directa con los clientes a través de nuestro local en la ciudad del Chaco, provincia de Napo. Allí los clientes podrán degustar de nuestra variedad de productos, también se mantendrá una atención personalizada con el cliente al momento de acceder a los distintos juegos de mesa para ofrecer ciertas instrucciones, también para ayudarles en sus secciones de fotos.

1.4.5 Canales

Los medios de comunicación de la panadería y pastelería se centrarán en plataformas digitales como Facebook, Instagram, Tik Tok, Marketplace y WhatsApp Business, facilitando una interacción directa y personalizada con los clientes. En estas plataformas, se venderán los productos, se aceptarán pedidos, se atenderá a consultas y se administrarán reclamaciones y requerimientos, garantizando una experiencia de compra más próxima y eficaz. Además, se complementará con atención en el local y contacto telefónico para brindar un servicio integral.

1.4.6 Fuentes de ingresos

La principal fuente de ingreso del negocio es la venta de productos como panes, pasteles, bocaditos y postres, complementada con la venta de bebidas como cafés, té y jugos. Además,

ofrece el alquiler de espacios para eventos, permitiendo la realización de celebraciones o reuniones. Como valor agregado, brinda servicios adicionales como la fotografía en su espacio recreativo, ampliando así sus fuentes de ingreso y mejorando la experiencia del cliente.

1.4.7 Actividades clave

Las actividades claves del negocio incluyen la producción diaria de las cuatro líneas de productos como panes tradicionales, pasteles para celebraciones, postres y bocaditos, también el mantenimiento del espacio recreativo, garantizando que los juegos de mesa y áreas fotográficas estén en las mejores condiciones, otra actividad sería realizar publicidad mediante la generación de contenido y presencia en redes sociales. Finalmente, la interacción con la comunidad a través de la organización de eventos y actividades recreativas, fomentando el vínculo con los clientes.

1.4.8 Alianzas estratégicas

Para panadería y pastelería “DULCE ESCAPE”, formar alianzas estratégicas es fundamental para fortalecer la cadena de suministros, expandir la presencia en el mercado y mejorar la experiencia del cliente. La empresa podría establecer alianzas con:

Alianzas	Detalle
Habemus juegos	Empresa dedicada a la distribución de juegos de mesa para negocios con áreas de esparcimiento. Su colaboración con "DULCE ESCAPE" posibilita brindar una experiencia inigualable para los clientes, promoviendo un entorno cálido y divertido mientras degustan los productos.
DI' CREA	Agencia creativa responsable del diseño y decoración de los lugares instagrameables o zonas para fotografías en el interior del local. Debido a su labor, los clientes tienen la posibilidad de capturar y compartir su experiencia en las redes sociales, lo que favorece el marketing digital y atrae a más visitantes.

Levapan	Empresa líder en la suministración de materiales para el sector de la panadería. Ofrece componentes como harinas especiales, margarinas, mantecas, levaduras y otros artículos vitales que aseguran la calidad de los productos en "DULCE ESCAPE".
Fleishman	Proveedor experto en insumos para la repostería. Ofrece componentes esenciales como premezclas, esencias, cremas y otros artículos que aseguran la textura, el gusto y la calidad de los postres y dulces creados en "DULCE ESCAPE".

Nota: El presente cuadro representa las alianzas que se va a formar con distintas organizaciones con la finalidad de ser eficientes y mantener la competitividad en el mercado.

1.4.9 Estructura de costos

La estructura de costos de “DULCE ESCAPE” incluye diversos gastos para su funcionamiento. Entre ellos, el costo de materias primas conlleva la inversión en ingredientes para la elaboración de productos de panadería y pastelería. Además, se paga un arriendo mensual de \$200 por el local donde opera el negocio. Los salarios del personal son un gasto fundamental para garantizar una operación eficiente, mientras que el marketing y la publicidad implican costos destinados a la promoción en plataformas digitales para captar nuevos clientes. Por último, el mantenimiento del espacio recreativo requiere inversión para la renovación y mejora de los juegos, asegurando una experiencia única.

CAPÍTULO II

2. 1 Marco referencial

2.1.1 Antecedentes

El proyecto de investigación plasma la manera de cómo establecer un plan de negocio para la creación de una panadería y pastelería con un espacio recreativo, se ha identificado diversos aspectos que se relacionan entre sí, como son los diversos talleres, juegos de mesa, espacios fotográficos o mejor conocidos como espacios instagrameables, entre otros. Por esa razón, en la actualidad ante los diversos cambios que se han presentado en el entorno, los establecimientos necesitan reinventarse, adaptándose así a las nuevas tendencias del mercado, estableciendo nuevas estrategias que les permita brindar ese factor diferenciador que los hace únicos para lograr posicionarse a través de sitios que promueven el entretenimiento.

A continuación, se presentan trabajos de investigación que aportan a este proyecto de emprendimiento:

El trabajo de titulación elaborado por Emilia Guevara de la UNIVERSIDAD REGIONAL AUTÓNOMA DE LOS ANDES de Ambato muestra un “Plan de negocios para la creación de una pastelería con temática Cake Shop en Ambato” el presente trabajo se enfoca en unificar y abordar los puntos más importantes para desarrollar un concepto diferenciador de pastelería innovadora que satisfaga las necesidades y exigencias del mercado objetivo, tomando en consideración las necesidades y los requerimientos del mismo, tomando en cuenta el diseño del negocio y desafiando variables digitalizadas como competidores y presupuestos. Guevara (2022)

El proyecto expuesto por Sandra Montes de la UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS de Quito dispone de la importancia de un “Plan de negocios para una panadería pastelería, tipo

boutique” la propuesta pretende ajustarse a las tendencias actuales que apuntan a consumidores que buscan obtener productos de calidad con precios ajustables al mercado, con gran surtido y que entregue una experiencia diferente de servicio. Montes (2019)

Es necesario recalcar que ante las nuevas tendencias que existen actualmente es indispensable el crecimiento e innovación en varios sectores de la industria como lo es la de bebidas y alimentos; los cuales han sido uno de los mayores referentes para el desarrollo urbano y fundamentalmente del turismo en la ciudad. Vivero (2013)

En términos de estrategias genéricas la que predominan en la Industria son la de Diferenciación y Nicho en Diferenciación, debido a que cada marca de la industria busca ofrecer un servicio, mejor dicho, una experiencia única que haga que el cliente se sienta incentivado a volver, debido a que este cliente potencial se caracteriza por no poseer una lealtad firme a una marca. Respaldiza, Wood, & Duboy (2014)

2.1.2 Emprendimiento

El emprendimiento es el proceso de actuar sobre oportunidades inadvertidas, para crear un nuevo proceso o producto, que es importante para el crecimiento y desarrollo de cualquier economía contemporánea, es vista como el motor del crecimiento económico, una fuerza impulsora para la descentralización y reestructuración económica.

El emprendimiento también se lo puede definir como la capacidad de una persona para gestionar y organizar diversos factores de la producción, innovar, tomar riesgos y enfrentar situaciones imprevistas. Vargas & Uttermann (2020)

2.1.3 Plan de negocio:

Según Weinberger (2009) en su libro “Plan de negocios, herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio” menciona que:

El plan de negocios es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos. (pág. 33)

Por otra parte, Walter & Paucara (2013) citan a CEASE (2011) en donde indican que un plan de negocios es:

Un instrumento de gestión de la empresa que sirve de guía para que el emprendedor o empresario implemente un negocio. Es decir, el plan de negocio, es un instrumento de planificación que permite comunicar una idea de negocio para gestionar su financiamiento. (p. 80)

2.1.4. Investigación de Mercado:

Vargas (2017) en su libro “Investigación de mercados” cita a Kotler (2002) el cual menciona que la investigación de mercado es “el diseño, obtención, el análisis y la presentación sistemática de datos y descubrimientos pertinentes para una situación de marketing específica que enfrenta la empresa” (p. 17)

Desde otro punto de vista Trespalacio & Piguave (2016), afirman lo siguiente en cuanto a la definición de investigación de mercados.

Es el diagnóstico de necesidades de información y su búsqueda sistemática y objetiva mediante el uso de métodos para su obtención, análisis e interpretación con el fin de identificar y solucionar problemas y aprovechar oportunidades en el campo del marketing. (pág. 31)

2.1.5 Estudio operativo:

En su trabajo de investigación titulada “El estudio operativo” MARTEL (2017), destaca lo siguiente:

El estudio operativo es un programa concreto de acción de corto plazo, que emerge del plan de largo plazo, y contiene los elementos (objetivo, estrategia, meta y acción) que permiten la asignación de recursos humanos y materiales a las acciones que harán posible el cumplimiento de las metas y objetivos de un proyecto específico. (pág. 1)

Además, Benitez (2019) dice que, “un estudio operativo es un documento en el cual los responsables de una organización (ya sea una empresa, una institución o una oficina gubernamental) establecen los objetivos que desean cumplir y estipulan los pasos a seguir”. (pág. 2)

2.1.6 Plan de marketing:

El plan de marketing es la herramienta básica de gestión que debe utilizar toda empresa orientada al mercado que quiere ser competitiva. En consecuencia, al ejecutar dicha herramienta quedaran determinadas las acciones que deberán realizarse en el área del marketing de tal manera que se alcancen los objetivos trazados. Quiroz (2014)

2.1.7 Estudio financiero:

En su trabajo de investigación titulada “El estudio financiero y la mejora de la situación económica y financiera de la constructora CRISMA INGENIEROS S.A.C” Ramos & Rodríguez (2016) destaca lo siguiente:

Es el proceso por el cual se calcula cuánto de financiamiento es necesario para darse continuidad a las operaciones de una organización y si decide cuánto y cómo la necesidad de fondos será financiada. Se puede suponer que, sin un procedimiento confiable para estimar las

necesidades de recursos, una organización puede no disponer de recursos suficientes para honrar sus compromisos asumidos, tales como obligaciones y consumos. (pág. 319)

2.1.8 Estudio organizacional y legal:

Según La Torre (2020) menciona que, el estudio organizacional determina la estructura organizativa óptima para el proyecto evaluando fortalezas, debilidades y requerimientos. El estudio legal evalúa la normatividad aplicable para identificar implicancias técnicas y económicas. Estos dos estudios ayudan a definir los recursos necesarios y asegurar el cumplimiento legal para la ejecución exitosa del proyecto.

CAPÍTULO III

DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3.1 Naturaleza del proyecto

3.1.1 Nombre de la empresa

Panadería y pastelería “DULCE ESCAPE”, este nombre combina perfectamente el concepto de una panadería y pastelería con un espacio recreativo. Es corto, fácil de recordar y trae a la memoria un lugar donde se puede disfrutar dulces momentos y actividades recreativas.

3.1.2 Giro de la empresa

El giro de la empresa es la producción y comercialización de productos frescos de panadería y pastelería, combinados con un espacio recreativo donde los clientes pueden disfrutar de actividades como juegos de mesa, talleres para niños y áreas fotográficas. El negocio ofrecerá una experiencia única, que no solo se centra en la venta de productos artesanales, sino también en brindar un ambiente social y familiar, fomentando la convivencia mientras se degusta los diferentes productos.

3.1.3 Descripción de productos o servicios

La panadería y pastelería ofrecerá una variedad de productos de alta calidad, elaborados con ingredientes frescos. Entre nuestros productos destacan los panes artesanales (como pan común, pan suizo, baguettes, pan de molde, croissants y pan relleno, pan integral y más variedad) así como una variedad de pasteles, galletas, bizcochos y postres individuales como tres leches, flanes, cheesecake, postre primavera, mousse, entre otros. También ofreceremos café y bebidas para acompañar nuestros productos, asegurando una experiencia completa para nuestros clientes.

Adicionalmente el negocio contará con un espacio recreativo que incluirá juegos de mesa como Jenga, ajedrez, damas y Uno, así como una zona fotográfica temática para sesiones divertidas. Este espacio está diseñado para que los clientes disfruten no solo de nuestros productos, sino también de un ambiente social. Todo esto con el fin de crear una experiencia única y memorable que atraiga a familias, amigos y clientes de todas las edades.

3.1.4 Ubicación del negocio

El negocio se encontrará ubicado en la vía Quito, Lago Agrio, la cual es una calle principal, por lo que el lugar es muy transitado por turistas que viajan a la ciudad de Quito y a Lago Agrio, esto lo convierte en un sector estratégico, cabe recalcar que también a sus alrededores se encuentra un centro de salud e instituciones educativas, a pocos metros hay una escuela y un colegio lo que hace del sector en un lugar bien transcurrido. La dirección exacta es en la Provincia de Napo, Parroquia el Chaco, Barrio El Porvenir, Vía Quito y Lago Agrio.

3.2 Estudio de Mercado

3.2.1 Fuentes de Información

Las fuentes de información que se utilizaron para la investigación se detallarán a continuación, considerando que son una parte fundamental para la obtención de datos.

Fuentes de información primaria

Ruiz & Vargas (2008) mencionan que, las fuentes de información primaria contienen información original, que ha sido publicada por primera vez y que no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por nadie más. Son producto de una investigación o de una actividad eminentemente creativa.

Para la elaboración del presente proyecto de emprendimiento se utilizaron fuentes de información primaria mediante la elaboración de encuestas, las cuales fueron realizados a una muestra representativa de la parroquia El Chaco, provincia de Napo, con la finalidad de obtener datos sobre la oferta, demanda y mercado potencial.

Fuentes de información secundaria

Según Ruiz & Vargas (2008) mencionan que, las fuentes secundarias proporcionan información de segunda mano y comentarios de otros investigadores. Una fuente secundaria describe, interpreta o sintetiza fuentes primarias.

En este caso se tomaron en cuenta a las entidades que brindan información confiable como es, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), también el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT) del Cantón El Chaco, de los cuales se ha obtenido datos demográficos del mercado objetivo.

3.2.2 Enfoque de la investigación

El estudio muestra un enfoque cuantitativo porque recolecta y analiza datos numéricos, también pueden medirse y ser cuantificados cada uno de los factores correspondientes a un mercado. Con esta investigación se conocerá la cantidad exacta de clientes interesados en visitar una panadería y pastelería con un espacio recreativo, de esta forma se determinará la demanda proyectada.

3.2.3 Alcance de la investigación

La presente investigación cuenta con alcance descriptivo, según Mata (2019) menciona que, es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables, estudia las propiedades y fenómenos cuantitativos.

Por lo que, esta investigación se enfocó en analizar los datos obtenidos de las encuestas en cuanto a las preferencias, hábitos de consumo y necesidades de los posibles clientes, esta información permitió obtener un panorama detallado del mercado, proporcionando resultados claves para la planificación del negocio.

3.2.4 Técnicas de la investigación

Encuesta

Falcón (2019) menciona que, la técnica de encuesta es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz.

Por esta razón, para la recopilación de datos se ha empleado la técnica de la encuesta, con el propósito de obtener información precisa y detallada del mercado objetivo.

3.2.5 Instrumento de la investigación

Cuestionario

Trejo (2010) indica que, un cuestionario es un instrumento de recolección de datos a través de una serie de preguntas que tienen el fin de recopilar información de los participantes en el estudio.

El instrumento utilizado para recopilar los datos en este caso consta de un cuestionario aplicado mediante la herramienta online Google forms, el cual se conformó por dieciocho preguntas, con diferentes secciones, se incluyeron preguntas relacionadas con la oferta, demanda y necesidad. Esta metodología permitió obtener información detallada para respaldar el desarrollo del proyecto.

3.2.6 Características del segmento del mercado

Segmentación del Mercado

La segmentación consiste en la correcta agrupación del mercado objetivo con el fin de facilitar la recopilación de información precisa. Para la presente investigación, se va a utilizar tres tipos de segmentación:

Segmentación geográfica:

El mercado objetivo para el presente proyecto abarca la provincia de Napo, especialmente en la parroquia el Chaco. La selección de este sector se fundamenta en su carácter de mercado comercial y en su elevada densidad poblacional.

Segmentación demográfica:

Familias conformadas por tres miembros como base, padres y madres entre los 20 y 50 años como principales tomadores de decisiones. Niños y adolescentes (4-19 años) como usuarios finales del espacio recreativo y talleres.

Segmentación psicográfica:

Familias y grupos de amigos o parejas que buscan actividades recreativas y espacios seguros para socializar y disfrutar en grupo. Preferencia por establecimientos que ofrezcan entretenimiento y experiencias únicas, adicional buenos productos.

3.2.7 Población Universo

La población objetivo de este estudio estará conformada por los habitantes de la provincia de Napo, Parroquia El Chaco.

Tabla 1.
Población Universo

Población	
Parroquias	Número de habitantes
Chaco	5624
Gonzalo Diaz de Pineda	519
Linares	174
Oyacachi	697
Santa rosa	1653
Sardinas	585
Total	9252

Nota: Datos obtenidos del INEC, 2022

Se puede observar que se tiene una población total de 9252 habitantes en todo el Cantón, donde la parroquia El Chaco es la que cuenta con el mayor número de habitantes con un total de 5624 y es por esta razón que se escogió esta parroquia como la población objetivo de este plan de negocios.

Mercado objetivo

Tabla 2.
Segmentación por familias

Población	Número de personas en la familia	Total
5624	3	1875

Nota: Debido a que este estudio de mercado está enfocado principalmente a las familias de la parroquia el Chaco se realizó un cálculo para obtener el total de familias. Según datos del INEC del año 2022 mencionan que existe un promedio de tres integrantes por familias.

Esta tabla hace referencia a la población de la parroquia El Chaco, centrándose en la cantidad de familias existentes en la misma, debido a que la idea de negocio estará destinada

con mayor énfasis hacia ellos. Tomando en cuenta que Censo Ecuador (2023) menciona que, cada hogar está conformado por un promedio de 3,2 personas, por lo cual en base a este dato se ha realizado un cálculo, dividiendo la cantidad de población para el número de personas por familia, dando como resultado aproximadamente 1875 familias que existen en la parroquia.

Tabla 3.
Mercado Meta

Variable	Grupo	Cantidad
Geográfica	Parroquias del Cantón El Chaco	9252
Demográficas	Número de familias	1875
Psicográficas	Espacios recreativos	306

Nota: Datos proporcionados por el INEC

En la tabla previa se presentan los criterios que se emplearon para describir la segmentación del proyecto. En el aspecto geográfico se abarca la población de 5624 habitantes en El Chaco, dentro de los aspectos demográficos nos centramos en los representantes del hogar, con un total de 1875 y finalmente los aspectos psicográficos, nos enfocamos en las personas interesadas en lugares recreativos.

Muestra

Dado que la población de estudio es extensa, resulta fundamental seleccionar una muestra que represente de manera adecuada el universo y que, a su vez, permita la aplicación de los instrumentos de investigación. Para esta selección, es necesario tomar en cuenta la información proporcionada por el INEC 2022 en el último Censo Poblacional y por el Censo

Ecuador, donde se establece que la parroquia El Chaco cuenta con un total de 5624 habitantes y dentro de la cual se conforman 1875 familias.

Nomenclatura

n=Tamaño de muestra buscado

N=Tamaño de la población o Universo

Z=Parámetro estadístico que depende el nivel de Confianza (NC)

e=Error de estimación máximo aceptado

p= Probabilidad de que ocurra el evento estudiado

q= (1-p) =Probabilidad que no ocurra el evento deseado

Cálculo:

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{e^2 \cdot (N-1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{1875 \cdot 1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{0,05^2 \cdot (1875-1) + 1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

$$n = 319$$

Análisis

Se realizó una encuesta en la Parroquia El Chaco, donde la mayoría de los encuestados pertenecen a los rangos de edad "18-25 años" (62%), "26-35 años" (25%), y "36-50 años" (11%), lo que evidencia una participación predominante de adultos jóvenes. En cuanto al género, hubo un equilibrio entre hombres (49%) y mujeres (51%), reflejando una distribución equitativa por género que enriquece la diversidad de opiniones.

El tiempo de residencia en la región aporta contexto importante a las respuestas. Un 65% de los encuestados lleva entre 1 y 2 años viviendo en El Chaco, mientras que un 10% reside entre 3 y 4 años. Esto indica que la mayoría tiene una relación cercana con la comunidad, aunque una parte significativa puede ser relativamente nueva en la zona.

En términos familiares, el 23% de los encuestados mencionó tener hijos en un rango de edad relevante para actividades infantiles, destacando principalmente niños menores de 5 años (61%). Esto resalta la importancia de considerar actividades orientadas a esta etapa de la infancia. De hecho, el 93% de los participantes indicó que llevaría a sus hijos a talleres infantiles, lo que refleja un alto interés en este tipo de iniciativas.

Respecto a las actividades que les gustaría encontrar, se observó un fuerte interés en los juegos de mesa (UNO, damas, jenga y ajedrez), con mayor porcentaje, seguidamente talleres para niños y espacios fotográficos. La mayoría de los participantes indicó que las visitas serían regulares, y esto abre la posibilidad de generar experiencias continuas y variadas para motivar la afluencia.

Para concluir, estos hallazgos sugieren que el diseño de las actividades debe centrarse en las necesidades tanto de los niños como de los padres, equilibrando aspectos lúdicos y educativos. Asimismo, una adecuada difusión en redes sociales como Facebook, TikTok e Instagram será clave para captar la atención del público joven y familiar, alineándose con las plataformas más utilizadas por los encuestados.

3.2.8 Demanda potencial

Análisis de la demanda

Este análisis ofrecerá datos sobre la cantidad de personas que estarían interesadas en visitar una panadería y pastelería con un espacio recreativo en la Parroquia El Chaco, lo cual servirá como base para el avance del proyecto.

Demanda Actual

Para conocer la cantidad actual de posibles clientes interesados en visitar una Panadería y Pastelería leonesa, se utilizarán los datos recopilados de las encuestas realizadas a los residentes de la Parroquia El Chaco, ubicado en la provincia de Napo. A continuación, se presentan dichos datos:

Tabla 4.
Demanda Actual

Mercado Meta	% Aceptación	Demanda Actual
1875	95%	1781

Nota: Se realizó un cálculo de la demanda actual con respecto a los datos que se obtuvo en las encuestas.

Una vez completada la investigación de campo y organizar los resultados en tablas, se ha confirmado que la tasa de aceptación de las familias que visitarían una Panadería y Pastelería con espacio recreativo es del 95%. Luego de realizar los cálculos pertinentes, se ha determinado que la demanda total de las familias que visitaría el local por parte del mercado objetivo alcanza las 1781. Este descubrimiento señala una demanda significativa que respalda la viabilidad del proyecto, lo que sugiere que establecer la Panadería y Pastelería con un espacio recreativo es factible.

Demanda Proyectada

En este análisis, se va a proyectar 5 años como la vida útil de la panadería y pastelería con un espacio recreativo. Durante este tiempo se proyectará la posible demanda de los potenciales consumidores de la parroquia El Chaco, donde se va a usar datos clave como la demanda actual, que es de 1781 y trabajamos con el porcentaje de la tasa de inflación de 1.87% para el año 2024.

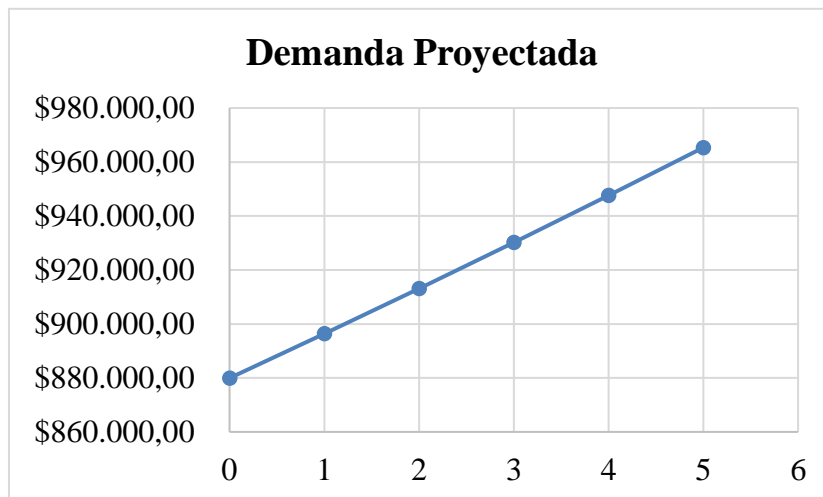
Tabla 5.
Demanda Proyectada

Años	Demanda Proyectada
0	\$879.937,50
1	\$ 896.392,33
2	\$913.154,87
3	\$930.230,86
4	\$947.626,18
5	\$965.346,79

Nota: Se calculó la demanda proyectada con respecto a los datos que se obtuvieron de las encuestas.

Demanda Proyectada

Ilustración 2.
Demanda Proyectada



Nota: La demanda proyectada se obtiene en base a las encuestas realizadas.

3.2.9 Estudio de la competencia

Numero de oferentes en el Mercado

Para realizar esta investigación es importante identificar el número de negocio similares al que se propone en la parroquia El Chaco. Este análisis se lleva a cabo con el objetivo de comprender las particularidades de estos negocios, con la finalidad de mejorar y ofrecer una idea de negocio que cumpla con las expectativas y requerimientos del consumidor.

Tabla 6.
Numero de oferentes

Nombre de la empresa	Provincia	Ubicación	Productos y servicio que ofertan	Características
Bicioci	Napo	Parroquia El Chaco, barrio La Revolución.	<ul style="list-style-type: none"> • Postres • Pasteles personalizados • Comida rápida • Waffles • Frappe • Café • Espacio instagrameable (fotografías) 	Es un bar cafetería que ofrece variedad de productos, el valor agregado del mismo es que cuenta con un espacio temático para tomarse fotografías, lo cual permite que sus clientes se lleven una experiencia diferente.
Bocatos	Napo	Parroquia El Chaco, barrio El Porvenir.	<ul style="list-style-type: none"> • Comida rápida • Postres • Batidos, café • Pizza • Juegos para niños 	Este bar restaurante aparte de ofrecer productos de calidad, brinda a sus clientes un espacio para niños donde puedan jugar mientras sus padres degustan de su comida.
La Fortaleza Ec.	Napo	Parroquia El Chaco, barrio Simón Bolívar.	<ul style="list-style-type: none"> • Comida rápida • Café • Espacio de fotografía • Áreas de aire libre (canchas de ecuavoley y zona de barbacoa) 	En este lugar se puede degustar de un menú variado y exquisito, adicional disfrutar de los espacios que ofrece para compartir en familia, amigos o pareja.
TOTAL 3 EMPRESAS				

Nota: Esta tabla muestra los oferentes del sector.

Tenemos que resaltar que, en la parroquia de El Chaco, los habitantes tienen una preferencia por los negocios que poseen un espacio recreativo, aunque los negocios que se presentaron no son panaderías y pastelerías, ofrecen productos y servicios similares a los nuestros. Sin embargo, esto no excluye la presencia de negocios que tengan la misma idea.

Oferta Actual

Para este análisis se ha considerado relevante incluir datos sobre el comportamiento de los consumidores, tomando en cuenta el porcentaje de las personas que dijeron que han visitado un lugar similar a la idea propuesta, siendo así un 40%. Según la encuesta realizada, el gasto promedio por visita en este tipo de establecimientos varía entre \$5 y \$20, distribuyéndose de la siguiente manera:

Tabla 7.
Consumo por visita

Rango de consumo por visita (USD)	Consumo promedio (USD)	Cantidad de personas	Consumo (USD)
10 a 15	12,5	195	2437,5
15 a 20	17,5	120	2100
5 a 10	7,5	435	3262,5
		750 (40%)	\$7.800,00 (MES)
			\$405.600,00 (AÑO)

Nota: Según las encuestas se refleja la siguiente tabla con respecto al consumo por visita.

Estos datos son valiosos para el proyecto, ya que nos permiten comprender el poder adquisitivo de los clientes potenciales, ajustar nuestra oferta de productos y servicios en función de sus preferencias y capacidades económicas.

Oferta Proyectada

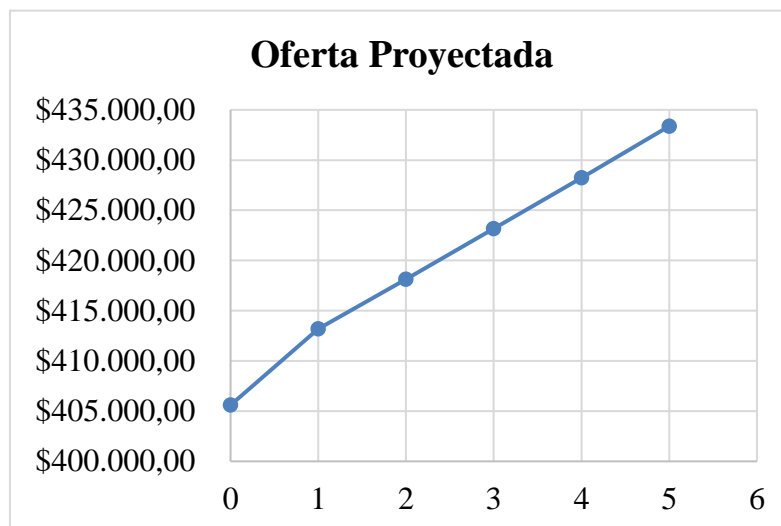
Se trata de determinar un consumo promedio por visita que realizaran durante los años de vida del proyecto relacionado con la Panadería y Pastelería con un espacio recreativo, tomado como referencia la tasa de inflación de 1,87%.

Tabla 8.
Oferta proyectada

Años	Oferta proyectada
0	\$ 405.600,00
1	\$413.184,72
2	\$418.142,94
3	\$423.160,65
4	\$428.238,58
5	\$433.377,44

Nota: Elaborado por los investigadores, en base a los datos que se obtuvo de las encuestas.

Ilustración 3.
Oferta Proyectada



Nota: Elaborado por los investigadores

Determinación de la demanda potencial insatisfecha

Para calcular la posible demanda insatisfecha, es muy importante tomar en cuenta los datos de las proyecciones que se realizaron con la oferta y demanda. Estos resultados nos indicarán la viabilidad del proyecto que se está desarrollando y de esta manera saber si se cumplirá con las expectativas propuestas.

Tabla 9.

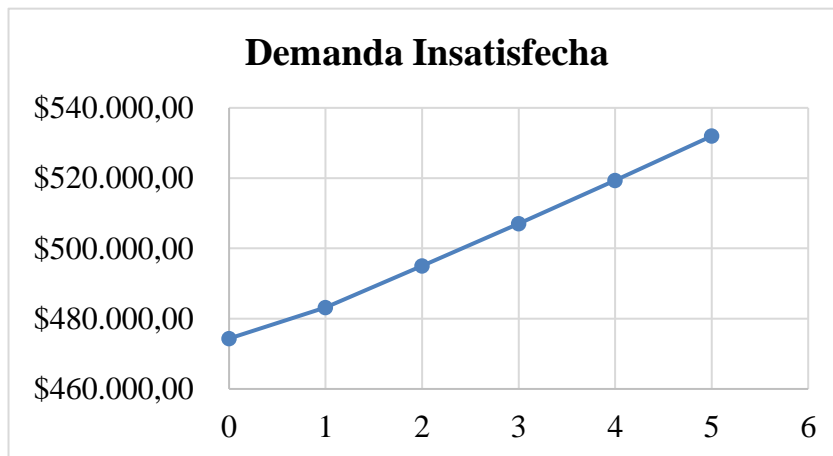
Demanda insatisfecha

Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda insatisfecha
0	\$ 879.937,50	\$ 405.600,00	\$ 474.337,50
1	\$ 896.392,33	\$ 413.184,72	\$ 483.207,61
2	\$ 913.154,87	\$ 418.142,94	\$ 495.011,93
3	\$ 930.230,86	\$ 423.160,65	\$ 507.070,21
4	\$ 947.626,18	\$ 428.238,58	\$ 519.387,60
5	\$ 965.346,79	\$ 433.377,44	\$ 531.969,35

Nota: Elaborado por los investigadores

Ilustración 4.

Demanda insatisfecha



Nota: Elaborado por los investigadores.

Al comparar la demanda y oferta estimada en la Parroquia El Chaco, se identificó que no existen establecimientos que combinen una panadería y pastelería con un espacio recreativo.

Esta ausencia en el mercado nos da una oportunidad para que nuestra propuesta no solo satisfaga la necesidad de productos de panadería y pastelería de alta calidad, sino que ofrece un ambiente diferente y recreativo para nuestros clientes. Y con esto se puede respaldar que el proyecto es viable.

3.2.10 Conclusión del Estudio de Mercado

- El 95% de las familias encuestadas mostraron interés en visitar una panadería y pastelería con un espacio recreativo, lo que se traduce en una demanda real de 1,781 familias. Esto valida la viabilidad del proyecto y subraya una demanda potencial insatisfecha en el mercado.
- Los consumidores manifestaron un fuerte interés por juegos de mesa como Jenga, ajedrez, Uno y damas, así como talleres infantiles y espacios fotográficos. Estos elementos representan un valor agregado significativo frente a la oferta actual de panaderías tradicionales.
- Aunque existen tres negocios en El Chaco con ofertas recreativas similares, ninguno combina productos artesanales de panadería y pastelería con un espacio recreativo. Esto permite a la propuesta posicionarse como única en el mercado local.
- La demanda proyectada, con un incremento estimado del 1,87% anual, respalda un crecimiento estable durante los próximos cinco años, lo que garantiza la sostenibilidad del negocio a largo plazo.
- Las plataformas como Instagram, TikTok y Facebook son claves para atraer al público objetivo. Un enfoque en la creación de contenido atractivo y la interacción en redes sociales puede aumentar significativamente la visibilidad del negocio.

3.3 Estudio técnico

3.3.1 Especificaciones del producto y servicio

Características del producto:

1.- Variedad de productos frescos: Panes artesanales, pasteles, galletas, postres y productos personalizados (pasteles decorados para eventos)

2.- Presentación creativa: Pasteles y postres con diseños innovadores.

3.- Ediciones temáticas: Productos para eventos especiales como Navidad, San Valentín, fiestas locales, etc.

4.- Opciones de bebidas: Café, té, chocolate caliente y bebidas frías (jugos, gaseosas).

Ilustración 5.

Características del producto



Nota: Elaborado por los investigadores

Características del servicio

1.- Espacio recreativo

- **Juegos de mesa:** Disponibilidad de Jenga, ajedrez, damas y Uno.
- **Zona fotográfica:** Espacios decorativos atractivos y bien iluminados para que los clientes puedan tomar fotografías.
- **Ambiente cómodo:** Mobiliario acogedor y áreas diferenciadas para jugar, trabajar o socializar.

2.- Servicio al cliente

- Personal capacitado para atender con amabilidad y rapidez.
- Disponibilidad de personal para asistir con juegos o crear experiencias interactivas.

3.- Eventos temáticos

- Talleres de panadería y pastelería para niños
- Torneos de juegos de mesa con premios.
- Sesiones especiales de decoración de galletas o cupcakes.

4.- Promociones y fidelización

- Promociones familiares
- Sorteos y rifas a fin de mes

Ilustración 6.

Características del servicio



Nota: Elaborado por los investigadores.

Características del logotipo

- Los colores son una mezcla de café con un poco de tono anaranjado y blanco, la combinación de café y naranja transmite calidez, energía y cercanía, evocando pan, chocolate y alegría, ideal para una panadería y pastelería
- La manga pastelera en el diseño refuerza la identidad artesanal de la panadería y pastelería, destacando la calidad y creatividad en la elaboración de los productos.
- La frase "Dulce Escape" transmite una sensación de disfrute, relajación y desconexión, relacionándose con el concepto de un espacio recreativo.
- La combinación de tipografía formal y manuscrita ("Escape" con un trazo curvo) da un toque amigable y artesanal, apropiado para una panadería y pastelería.

Ilustración 7.

Logotipo de la Empresa



Nota: Elaborado por los investigadores

3.3.2 Descripción del proceso del producto y prestación del servicio

Producción de Productos de Panadería y Pastelería

1. Almacenamiento de insumos tanto de panadería como de pastelería

- ❖ Los ingredientes se almacenan adecuadamente para preservar su calidad, en áreas refrigeradas para lácteos y frutas, y zonas secas para harinas y azúcar.

2. Selección de insumos para panadería y pastelería:

- ❖ Los ingredientes como harina, azúcar, sal, mantequilla, levadura, huevos, frutas frescas, chocolates, entre otros son seleccionados de proveedores confiables.
- ❖ Se priorizan insumos de alta calidad y fresca, garantizando el sabor y textura.

3. Preparación de masas y mezclas

- ❖ Las recetas se siguen al detalle, asegurando consistencia en cada producto elaborado.
- ❖ Se utilizan equipos modernos, como hornos eléctricos, batidoras industriales, amasadoras, entre otros para optimizar tiempos y mantener la calidad artesanal.
- ❖ Las masas se trabajan con la debida precisión, considerando factores como temperatura, fermentación y reposo, dependiendo del producto (panes, pasteles, hojaldres, etc.).

4. Horneado y cocción:

- ❖ Los hornos eléctricos profesionales se calibran para garantizar una cocción uniforme, respetando tiempos y temperaturas específicas para cada producto.
- ❖ Se presta especial atención al color y textura durante el horneado, asegurando panes dorados y esponjosos, así como también pasteles suaves y jugosos.

5. Decoración y acabado:

- ❖ Los productos de repostería, como pasteles, postres, cupcakes y galletas, se decoran con cremas, glaseados, y elementos personalizados.
- ❖ Se emplean técnicas creativas con mangas pasteleras, moldes y utensilios para diseños innovadores que atraigan al cliente.

- ❖ Opcionalmente, se ofrecen decoraciones de distintas temáticas para eventos especiales como cumpleaños, bodas o celebraciones.

6. Control de calidad:

- ❖ Antes de exhibir los productos en las vitrinas, se realiza una revisión detallada para verificar su sabor, textura, presentación y frescura.
- ❖ Se ajustan procesos continuamente con base en retroalimentación de clientes y estándares internos.

7. Exhibición y almacenamiento:

- ❖ Los productos se colocan en vitrinas limpias y bien iluminadas, destacando su frescura y atractivo visual.
- ❖ Aquellos destinados al consumo posterior se almacenan en condiciones que garanticen su preservación, como vitrinas refrigeradas para postres y paneras para productos de panadería.

Espacio Recreativo: Descripción Detallada

1. Diseño del espacio:

- ❖ **Ambiente acogedor y temático:** El espacio está decorado con elementos cálidos atractivos que reflejan la esencia de la panadería y pastelería, como colores tierra y detalles relacionados con el pan y la repostería.
- ❖ **Distribución funcional:** Se divide en áreas específicas para juegos de mesa, zona fotográfica y un espacio cómodo para el consumo de productos.
- ❖ **Mobiliario cómodo y versátil:** Las mesas y sillas están diseñadas para adaptarse tanto a juegos como a momentos de relajación, fomentando la interacción social.

2. Área de juegos de mesa:

- **Variedad de juegos:** Se ofrecen opciones para diferentes edades e intereses, como Jenga, ajedrez, damas, Uno, entre otros.
- **Promoción de la interacción social:** Los juegos fomentan la convivencia entre amigos, familias y parejas, creando un ambiente de diversión y relajación.
- **Acceso sencillo:** Los juegos están disponibles en estanterías organizadas, permitiendo que los clientes los utilicen libremente.

3. Zona fotográfica:

- **Escenarios temáticos:** El espacio cuenta con decoraciones atractivas y cambiantes, ideales para tomarse fotos memorables.
- **Iluminación adecuada:** Se incorpora iluminación que resalta los detalles del escenario y garantiza la calidad de las fotografías.
- **Promoción en redes sociales:** Se incentiva a los clientes a compartir sus fotos, aumentando la visibilidad del negocio en plataformas digitales.

4. Actividades especiales:

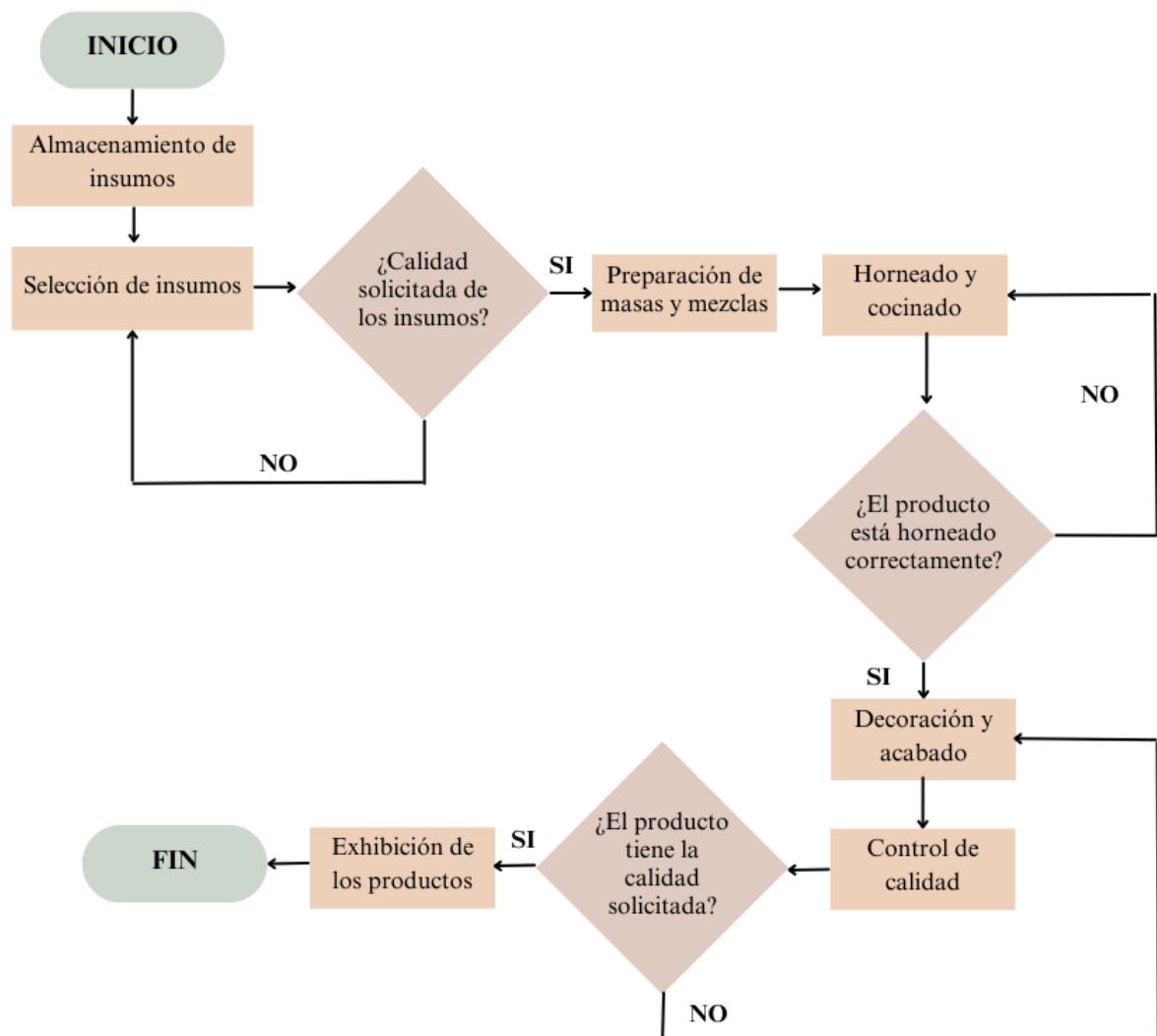
- **Talleres interactivos:** Se organizan actividades como decoración de pasteles, clases de repostería o creación de galletas, permitiendo que los clientes participen activamente.
- **Noches temáticas:** Se planean eventos como noches de juegos o competencias amistosas para atraer a un público diverso y fidelizar clientes.

5. Atención personalizada:

- **Asistencia en el espacio:** Personal capacitado está disponible para guiar a los clientes en el uso de los juegos o ayudarlos a elegir los mejores productos para disfrutar mientras juegan.
- **Creación de experiencias únicas:** Se busca que cada cliente viva una experiencia integral, combinando la calidad de los productos con el disfrute del espacio recreativo.

3.3.3 Diagrama de flujo del proceso para los productos de Panadería y Pastelería

Ilustración 8.
Diagrama de flujo de procesos



Nota: El presente diagrama de flujo representa los procesos que se llevan a cabo la elaboración de los productos de la panadería y pastelería.

3.3.4 Capacidad instalada de la planta

Para determinar la capacidad instalada de la panadería y pastelería se tomó en cuenta el número de unidades de los productos a la venta. De acuerdo al cálculo diario, mensual y anual detallado a continuación:

Tabla 10.
Capacidad instalada de la planta

PRODUCTOS	CANTIDAD		
	Diaria	Mensual	Anual
Panes tradicionales	1053	31590	379080
Pasteles para celebraciones	14	420	5040
Postres individuales	56	1680	20160
Galletas y bocaditos	66	1980	23760
TOTAL GENERAL	1189	35670	428040

Nota: Elaborado por los investigadores.

3.3.5 Ubicación de la empresa

Macro Localización

Ilustración 9.
Macro Localización



Nota: Esta ilustración muestra la macro localización para el negocio.

La idea de negocio trata de crear una Panadería y Pastelería con un espacio recreativo en Ecuador, Provincia de Napo, El Chaco.

Micro Localización

Dulce escape estará ubicado en la Parroquia el Chaco, Av. Francisco de Orellana, vía Quito y Lago Agrio, a 100 metros del UPC.

País: Ecuador

Región: Oriente

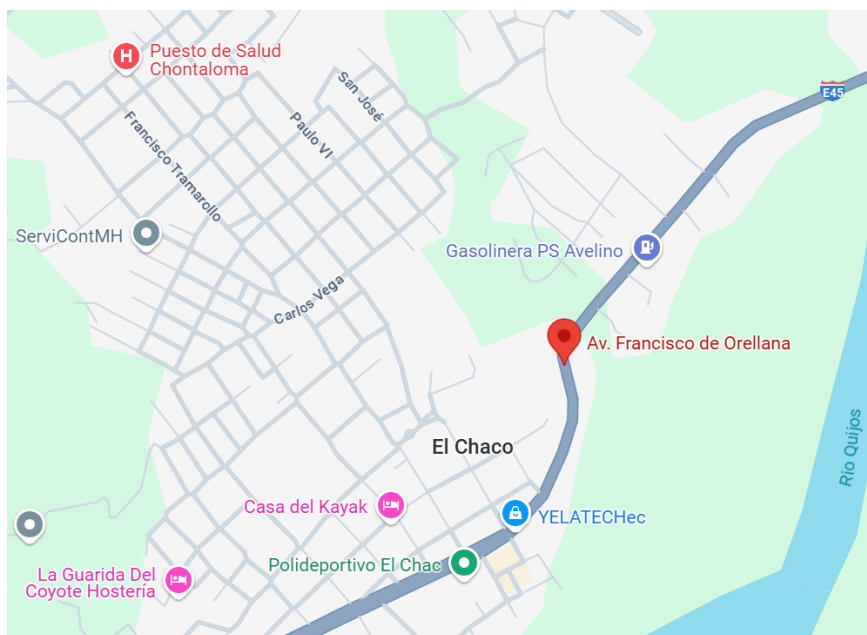
Provincia: Napo

Cantón: El Chaco

Parroquia: El Chaco

Lugar: Av. Francisco de Orellana y Quito

Ilustración 10. *Micro localización*



Nota: Esta ilustración se obtuvo de google maps.

3.3.6 Equipo e instalaciones

Requerimientos del proyecto

Una vez que se ha seleccionado la ubicación más adecuada para el nuevo negocio y se ha diseñado la planta correspondiente, se procede a estimar los costos asociados con la ejecución del proyecto de inversión. En diciembre del 2024, se han recopilado algunas cotizaciones que abarcan:

Tabla 11.
Arriendo

ARRIENDO		
Descripción	Área en m2	Valor mensual
Arriendo	96 m2	\$200

Nota: Elaborado por los investigadores.

Para la realización del proyecto en cuestión, es necesario arrendar un local con un punto estratégico que se destinarán para las siguientes zonas: de producción, venta, recreativa y zona de spot. La infraestructura se dividirá para instalar tanto las áreas administrativas como las operativas. A continuación, se describe la distribución de la infraestructura:

Tabla 12.
Infraestructura

Infraestructura	
Área 1: Zona de preparación	45.3 m2
Área 2: Zona de venta y atención al cliente	21.17 m2
Área 3: Zona recreativa	16.31 m2
Área 4: Zona de Spot	5.7 m2
Área 5: Área de circulación.	7.52 m2
TOTAL	96 m2

Nota: Elaborado por los investigadores

Las instalaciones están distribuidas en cinco ubicaciones con una superficie total de 96 m² para facilitar las operaciones y mejorar la experiencia del cliente. El espacio para preparación mide 45,3 metros cuadrados y es la principal instalación de producción. La superficie de ventas y atención al cliente mide 21,17 m², lo que garantiza una buena accesibilidad al producto. El área de recreación de 16,31 m² está equipada con juegos de mesa, lo que proporcionará una experiencia diferente. La zona de spot, con 5,7 m², fomenta el marketing visual, donde se pueden tomar fotos, mientras que los 7,52 m² para circulación aseguran un flujo adecuado entre las áreas. Esta distribución combina funcionalidad.

Tabla 13.
Maquinaria y Equipos

EQUIPOS E INSTALACIONES	
PANADERIA Y PASTELERIA DULCE ESCAPE	
MAQUINARIA Y EQUIPO	
Detalle	Descripción
<p>Horno (16 latas)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de 16 bandejas • Construcción en acero inoxidable • Control de temperatura ajustable • Temporizador incorporado • Consumo eficiente de energía • Fácil limpieza
<p>Amasadora</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad en litros • Múltiples velocidades • Motor de alta potencia • Diseño ergonómico • Estructura duradera • Ideal para masas pesadas
<p>Batidora</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Potencia en watts • Accesorios intercambiables • Ajuste de velocidad • Base antideslizante • Fácil desmontaje • Recipiente de acero inoxidable

Cocineta



- Compacta y portátil
- Quemadores de gas o eléctricos
- Controles de temperatura
- Diseño resistente al calor
- Fácil de transportar
- Limpieza sencilla

Microondas



- Función de descongelado
- Varios niveles de potencia
- Temporizador digital
- Interior antiadherente
- Diseño compacto
- Bajo consumo de energía

Mesa de trabajo



- Superficie de acero inoxidable
- Bordes redondeados
- Estructura robusta
- Altura ajustable
- Resistente al agua
- Fácil de limpiar

Gramera digital



- Alta precisión en mediciones.
- Pantalla digital iluminada.
- Función de tara.
- Diseño compacto y portátil.
- Capacidad de medir en diferentes unidades.
- Alimentación por baterías o energía eléctrica.

Balanza digital



- Capacidad de pesaje de alta carga.
- Plataforma resistente.
- Pantalla grande y legible.
- Múltiples unidades de medida.
- Función de apagado automático.
- Diseño estable y duradero.

MATERIALES

Utensilios de panadería pastelería



- Materiales resistentes y duraderos
- Diseño ergonómico
- Fáciles de limpiar
- Variedad de tamaños y formas
- Resistencia térmica
- Compactos y fáciles de almacenar
- Atractivos y funcionales

Rodillo



- Material resistente (madera, acero inoxidable, o silicona)
- Superficie antiadherente.
- Tamaño estándar o ajustable.
- Eje de rotación suave.
- Diseño ergonómico para facilidad de uso. Fácil limpieza y mantenimiento.

Moldes para tortas



- Material antiadherente.
- Resistencia a altas temperaturas.
- Diferentes tamaños y formas.
- Fácil desmoldado.
- Aptos para lavavajillas.
- Duraderos y reutilizables.

Latas



- Material resistente (acero, aluminio).
- Revestimiento antiadherente.
- Tamaños variados.
- Aptas para horno.
- Fácil limpieza.
- Resistencia a deformaciones.

Manga pastelera



- Material reutilizable o desechable.
- Punta ajustable o boquillas intercambiables.
- Fácil de rellenar y limpiar.
- Diseño ergonómico para mayor control.
- Resistente al calor.
- Tamaños variados.

Bandejas



- Material resistente
- Peso ligero
- Diseño aplicable
- Superficie texturizada antideslizante
- Fáciles de limpiar
- Colores y tamaños variados

Jenga



- Bloques de madera resistente.
- Dimensiones estándar.
- Juego portátil.
- Diseño uniforme para estabilidad.
- Apto para todas las edades.
- Fácil almacenamiento.

Cartas de UNO



- Cartas laminadas resistentes.
- Colores vivos y claros.
- Instrucciones fáciles de entender.
- Diseño compacto y portátil.
- Apto para 2 a más jugadores.
- Ideal para todas las edades.

Damas chinas



- Tablero compacto y resistente.
- Piezas de colores vivos.
- Material duradero.
- Diseño plegable o portátil.
- Ideal para 2-6 jugadores.
- Juego educativo para desarrollar estrategia.

Ajedrez



- Tablero de madera, plástico o vinilo.
- Piezas de diseño clásico o temático.
- Tamaño estándar o compacto.
- Materiales duraderos.
- Sistema de almacenamiento integrado.
- Ideal para jugadores principiantes y avanzados.

Vinilos para pared



- Adhesivos reposicionables o permanentes.
- Variedad de diseños y colores.
- Resistentes al agua y la humedad.
- Superficie mate o brillante.
- Fácil de aplicar y quitar sin dañar paredes.
- Adecuados para interiores o exteriores.

Letrero neón



- Iluminación LED simulando neón (bajo consumo).
- Diseño personalizable o temático.
- Colores vibrantes y llamativos.
- Montaje fácil en paredes.
- Resistente al calor y al desgaste.
- Fuente de alimentación segura (cable USB o adaptador).

Luces led



- Bajo consumo energético.
- Larga vida útil (más de 30,000 horas).
- Disponibles en varios colores y temperaturas de luz.
- Diseño flexible (tiras, bombillas, o decorativas).
- Control remoto o app para ajustar brillo y efectos.
- Fáciles de instalar y personalizar.

Cooler para lácteos



- Sistema de refrigeración eficiente
- Puerta de vidrio templado
- Iluminación LED interna
- Cierre hermético
- Diseño compacto y funcional

Panera



- Material resistente
- Puertas deslizantes
- Estantes ajustables
- Ventilación interna
- Diseño transparente y decorativo
- Base antideslizante

Vitrina pastelera



- Refrigerada
- Con vidrio templado
- Iluminación LED
- Estantes ajustables
- Sistema de cerradura
- Diseño elegante

Vitrina galletera



- Diseño compacto y decorativo.
- Vidrio templado.
- Iluminación LED interna.
- Puertas deslizantes o abatibles.
- Estantes ajustables.
- Sistema de cerradura.

Juego de mesa con 4 sillas



- Diseño ergonómico
- Material duradero
- Acabado elegante
- Patas antideslizantes
- Fácil montaje
- Cómodo para uso prolongado

Pastelera giratoria



- Base antideslizante
- Giro suave
- Fácil de limpiar
- Diseño compacto
- Material resistente
- Ideal para decoración de pasteles

Repisas metálicas



- Capacidad de carga alta
- Resistencia a la corrosión
- Diseño modular
- Fácil ensamblaje
- Múltiples niveles

Nota: Imágenes obtenidas de google.com

3.3.7 Distribución de la planta

Se determina la existencia de cinco áreas para la implementación y desarrollo del proyecto:

Área 1: Zona de preparación para productos de panadería y pastelería, almacenamiento de insumos y cuarto de limpieza, para lo cual se necesitan 45.3 m².

Área 2: Zona de venta y atención al cliente donde se tiene el acceso para adquirir los productos de su preferencia, para lo cual se necesitan 21.17 m².

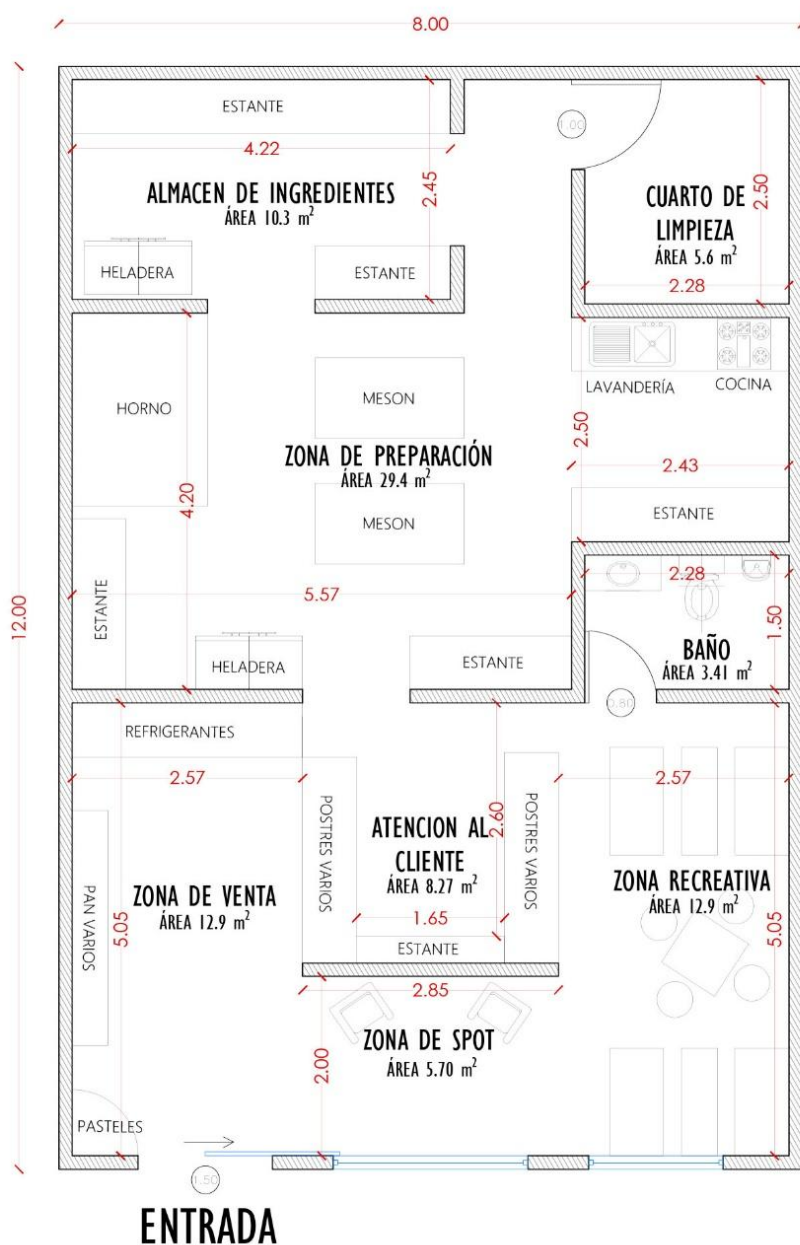
Área 3: Zona recreativa (espacio para que los clientes puedan disfrutar de los distintos juegos de mesa con sus amigos, familia o pareja) y baño, en el cual se requiere 16.31 m².

Área 4: Zona de Spot (espacio para tomarse fotos), se necesita 5.7 m².

Área 5: Área de circulación, para lo cual se requiere 7.52 m²

Ilustración 11.

Distribución de la planta



Nota: Elaborado por Arq. Joel Veintimilla

Ilustración 12.
Representación física “Dulce Escape



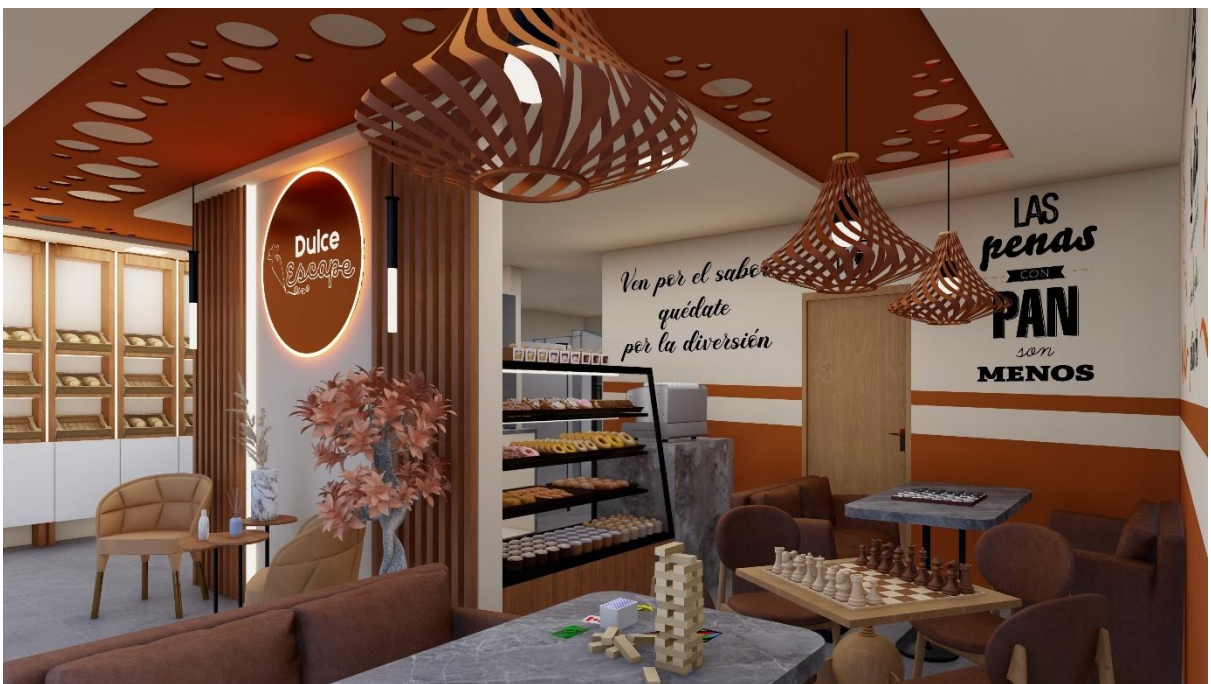
Nota: Elaborado por Arq. Joel Veintimilla

Ilustración 13.
Zona de Spot (espacio para fotografías)



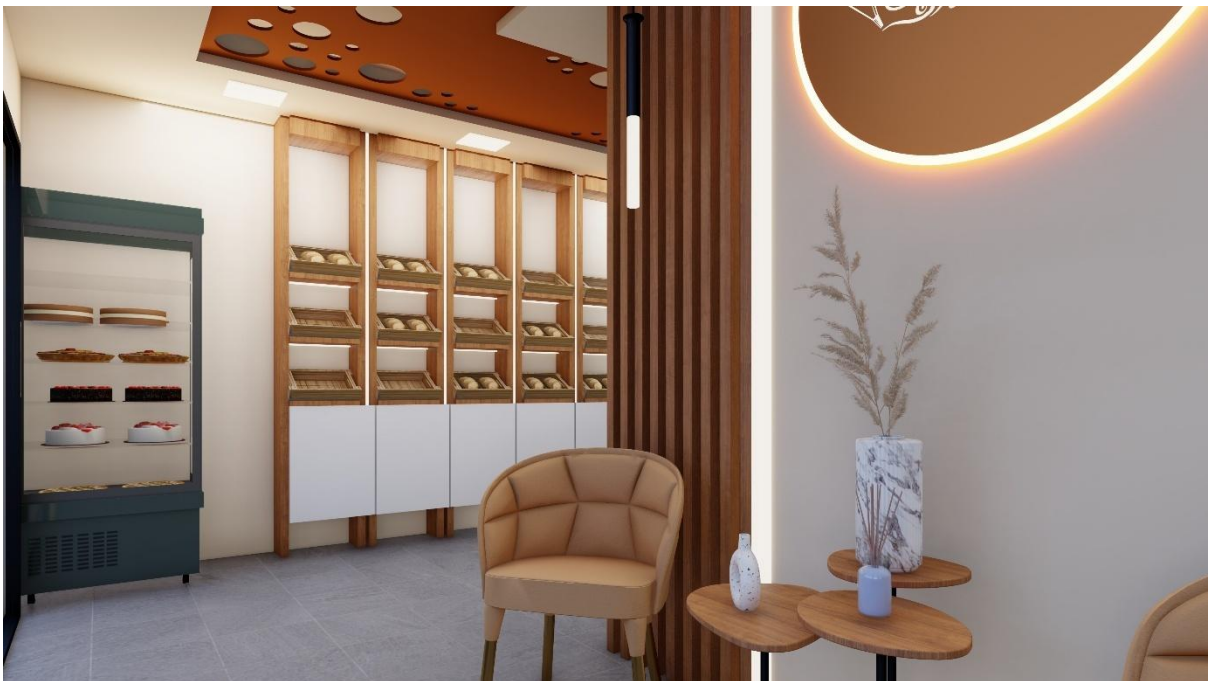
Nota: Elaborado por Arq. Joel Veintimilla

Ilustración 14.
Zona de recreación



Nota: Elaborado por Arq. Joel Veintimilla

Ilustración 15.
Zona de venta y atención al cliente





Nota: Elaborado por Arq. Joel Veintimilla

Ilustración 16.
Zona de preparación





Nota: Elaborado por Arq. Joel Veintimilla

3.3.8 Materia Prima

Las materias primas e insumos demandados por el proceso productivo son:

Proveedores de materia prima:

Levapan

Esta empresa es un proveedor clave en el sector de panadería y repostería, especializado en productos y subproductos como la manteca, levaduras, esencias y mantequilla, se dedica a la elaboración de insumos para panadería y repostería; se caracteriza también por contar con insumos de excelente calidad para la elaboración de productos con los mejores estándares.

Molinos Miraflores

La empresa Molinos Miraflores destaca su producto estrella las harinas, entre las que destacan la integral y la de trigo, artículos de primera necesidad, también distribuye sal y azúcar, productos que cumplen con una excelente calidad para la fabricación de panadería.

Fleishman

La empresa Fleishman ofrece una amplia variedad de productos para la industria de la repostería, incluyendo levaduras, jaleas para decorar pasteles, cremas, azúcar impalpable, premezclas y chocolates. Su compromiso con la innovación y la calidad convierte a Fleishman en un aliado indispensable para los reposteros.

Ludafa

La empresa Ludafa se caracteriza por la diversidad de insumos especializados como “cremas, coberturas, jaleas y rellenos para pastel, edulcorantes, mejoradores, etc.”, todos de excelente calidad, con el fin de proporcionarles a los consumidores productos adaptados a sus gustos y exigencias.

Tabla 14.*Materia Prima Directa e Indirecta*

Materia Prima Directa	Cantidad requerida (Mensual)
Harina blanca de trigo (50kg)	35
Harina integral (50 kg)	2
Azúcar (50 kg)	8
Sal (50 kg)	1
Mantequilla (50 kg)	4
Manteca (50 kg)	4
Huevos (cubetas x 30)	150
Levadura (x 500 g)	60
Esencias (x 4 litros)	3
Avena (1 lb)	25
Leche (1 lt)	90
Queso (1 lb)	100
Panela (1 lb)	20
Premezclas (kg)	100
Mermeladas (4.5 kg)	6
Rellenos (4.5 kg)	8
Chantilly (1 lt)	40
Chocolate liquido (4.5 kg)	2
Jaleas (4.5 kg)	4
Coco rallado (1kg)	3
Latas de durazno (U)	15
Frutilla (lb)	60
Manjar (4.5 kg)	2
Ajonjolí (kg)	1
Flan (500 g)	3
Gelatinas (350 g)	10
Hojaldrina (2.5 kg)	1
Cocoa (1 kg)	3
Materia Prima Indirecta	Cantidad requerida (Mensual)
Servilletas (paquete x 300)	25
Cajas para pasteles	100
Vasos plásticos (paquete x 50)	25
Cucharas plásticas (paquete x 25)	30
Fundas plásticas (paquete x 100)	15
Platos para postres (paquetes x 25)	25

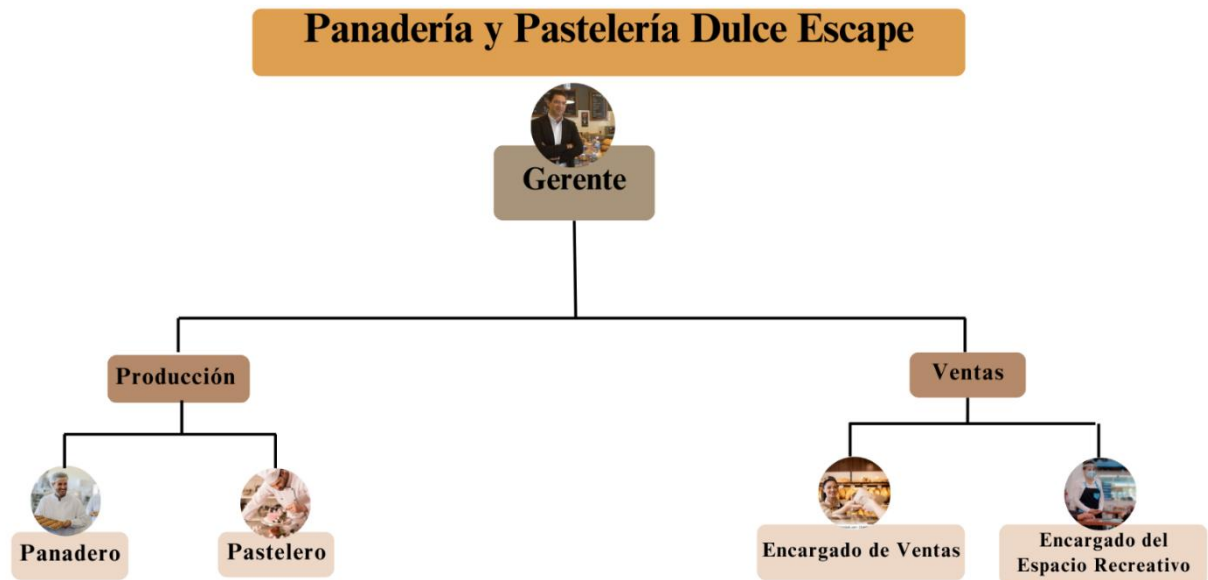
Nota: Elaborado por los investigadores

3.4 Organización

3.4.1 Organigrama de la empresa

Ilustración 17.

Organigrama de la empresa



Nota: Elaborado por los investigadores

3.4.2 Mano de obra requerida

Tabla 15.

Mano de obra directa

Mano de Obra	Cantidad	Sueldo mensual
Panadero	1	500
Pastelero	1	600
TOTAL		1100

Nota: Elaborado por los investigadores

Tabla 16.

Mano de obra indirecta

Mano de obra indirecta	Cantidad	Sueldo
Encargado de ventas	1	470
Encargado del espacio recreativo	1	470
TOTAL		940

Nota: Elaborado por los investigadores

3.4.3 Perfiles y descripción del puesto

Perfil del puesto del Gerente

MANUAL DE FUNCIONES			
PANADERIA Y PASTELERIA DULCE ESCAPE			
DESCRIPCION DEL PUESTO			
Nombre del cargo	Gerente		
Departamento	Administrativo		
Horario de trabajo	08:00 am a 16:30 pm	Tipo de contratación	Tiempo completo
PERFIL DEL PUESTO			
Formación	Nivel superior	Edad	25 a 40 años
Especialidad	Administración de empresas, gestión comercial o afines	Sexo	Indistinto
Experiencia	Mínimo 3 años en gestión administrativa y liderazgo de equipos.		
Objetivo	Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la empresa, garantizando su crecimiento y sostenibilidad.		
Conocimiento	Gestión empresarial, manejo de inventarios, conocimientos básicos en panadería y pastelería, herramientas de Microsoft Office y software administrativo.		
Habilidades	Liderazgo, capacidad de negociación, planificación estratégica, trabajo en equipo, toma de decisiones y resolución de conflictos.		
FUNCIONES DEL PUESTO			
1. Representar a la empresa en asuntos legales y administrativos.			
2. Definir objetivos y metas organizacionales.			
3. Supervisar el rendimiento del personal y las operaciones diarias.			
4. Gestionar compras y relaciones con proveedores.			
5. Monitorear el cumplimiento del presupuesto y las finanzas.			
6. Diseñar estrategias de venta y promoción.			
7. Analizar reportes financieros y operativos.			
8. Coordinar la producción en función de la demanda.			

Nota: Elaborado por los investigadores

Perfil del puesto del Panadero

MANUAL DE FUNCIONES			
PANADERIA Y PASTELERIA DULCE ESCAPE			
DESCRIPCION DEL PUESTO			
Nombre del cargo	Panadero		
Departamento	Producción		
Horario de trabajo	06:00 am a 14:00 pm	Tipo de contratación	Tiempo completo
PERFIL DEL PUESTO			
Formación	Educación secundaria completa (preferible con certificación en panadería).	Edad	20 a 45 años.
Especialidad	Elaboración de productos de panadería.	Sexo	Indistinto
Experiencia	Mínimo 2 años en panadería.		
Objetivo	Preparar y hornear productos de panadería cumpliendo estándares de calidad.		
Conocimiento	Técnicas de fermentación, manejo de hornos, preparación de masas y control de inventarios.		
Habilidades	Trabajo en equipo, atención al detalle, organización y puntualidad.		
FUNCIONES DEL PUESTO			
1. Preparar masas para panes, bollos y otros productos.			
2. Supervisar los tiempos de fermentación y horneado.			
3. Verificar la calidad de los insumos antes de su uso.			
4. Mantener el área de trabajo limpia y ordenada.			
5. Colaborar en el control de inventarios de materia prima.			
6. Cumplir con las recetas y estándares de la empresa.			

Nota: Elaborado por los investigadores

Perfil del puesto del Pastelero

MANUAL DE FUNCIONES			
PANADERIA Y PASTELERIA DULCE ESCAPE			
DESCRIPCION DEL PUESTO			
Nombre del cargo	Pastelero		
Departamento	Producción		
Horario de trabajo	07:00 am a 15:00 pm	Tipo de contratación	Tiempo completo
PERFIL DEL PUESTO			
Formación	Certificación en pastelería o experiencia comprobable.	Edad	20 a 40 años
Especialidad	Repostería y pastelería.	Sexo	Indistinto
Experiencia	Mínimo 2 años como pastelero.		
Objetivo	Elaborar productos de repostería con altos estándares de calidad y creatividad.		

Conocimiento	Decoración de pasteles, técnicas de horneado, manejo de chocolates, preparación de rellenos y cremas.
Habilidades	Creatividad, precisión, manejo del tiempo, atención al detalle.
FUNCIONES DEL PUESTO	
1. Elaborar tortas, pasteles, galletas y otros productos.	
2. Decorar productos según especificaciones del cliente.	
3. Verificar la frescura y calidad de los ingredientes.	
4. Innovar con nuevas recetas y presentaciones.	
5. Mantener un control estricto de porciones e insumos	

Nota: Elaborado por los investigadores

Perfil del puesto del Encargado de ventas

MANUAL DE FUNCIONES			
PANADERIA Y PASTELERIA DULCE ESCAPE			
DESCRIPCION DEL PUESTO			
Nombre del cargo	Encargado de ventas		
Departamento	Comercial		
Horario de trabajo	11:00 am a 19:00 pm	Tipo de contratación	Tiempo completo
PERFIL DEL PUESTO			
Formación	Secundaria completa (preferible experiencia en ventas).	Edad	20 a 35 años.
Especialidad	Atención al cliente y ventas.	Sexo	Indistinto
Experiencia	1 año en atención al cliente o ventas.		
Objetivo	Ofrecer una excelente atención al cliente, incrementar las ventas y fidelizar a los clientes.		
Conocimiento	Manejo de caja registradora, gestión de inventarios, técnicas de venta.		
Habilidades	Comunicación, empatía, capacidad persuasiva, organización.		
FUNCIONES DEL PUESTO			
1. Atender a los clientes y tomar pedidos.			
2. Gestionar cobros y mantener la caja cuadrada.			
3. Promocionar productos y ofertas especiales.			
4. Supervisar la presentación de los productos en vitrina.			
5. Mantener el espacio de ventas limpio y organizado			

Nota: Elaborado por los investigadores

Perfil del puesto del Encargado del espacio recreativo

MANUAL DE FUNCIONES			
PANADERIA Y PASTELERIA DULCE ESCAPE			
DESCRIPCION DEL PUESTO			
Nombre del cargo	Encargado del espacio recreativo		
Departamento	Operaciones		
Horario de trabajo	13:00 am a 21:00 pm	Tipo de contratación	Tiempo completo
PERFIL DEL PUESTO			
Formación	Secundaria completa.	Edad	20 a 45 años
Especialidad	Limpieza y mantenimiento de espacios.	Sexo	Indistinto
Experiencia	1 año en limpieza o mantenimiento.		
Objetivo	Mantener la limpieza y el orden del establecimiento, asegurando un ambiente higiénico y agradable.		
Conocimiento	Uso de herramientas de limpieza, manejo de productos químicos.		
Habilidades	Organización, responsabilidad, atención al detalle.		
FUNCIONES DEL PUESTO			
1. Limpieza diaria de las áreas de producción y ventas.			
2. Mantenimiento y organización de utensilios y maquinaria.			
3. Desinfección de superficies y herramientas.			
4. Gestionar el retiro adecuado de residuos.			
5. Informar sobre cualquier desperfecto en el espacio físico o los equipos.			

Nota: Elaborado por los investigadores

3.4.4 Aspectos fiscales para considerar

Panadería y Pastelería “DULCE ESCAPE” se constituirá como persona natural, artesano calificado conformada por dos socios y un capital mínimo de \$500, una vez realizado este proceso se cumplirá con las obligaciones fiscales y se evitará cualquier tipo de sanción. Se tomó la decisión de constar como artesanos calificados debido a los beneficios que conlleva para el negocio y la experiencia que tienen los socios.

Tabla 17.
Datos generales de la empresa

Datos Generales de la Empresa	
Razón Social	DULCE ESCAPE
Denominación Social	Artesano calificado.
Domicilio	El Chaco, Napo, Av. Francisco de Orellana
Actividad	Elaboración de productos de panadería y pastelería.

Nota: Elaborado por los investigadores

Por otro lado, es necesario que la empresa lleve a cabo el proceso de registro único de contribuyentes (RUC), que es un código que identifica una actividad económica frente a la Administración Tributaria (SRI)

3.4.5 Aspectos legales a considerar para la implementación de la empresa

Una vez ya constituida se debe cumplir con las normas legales emitidas por el estado y municipio, en este caso los siguientes requisitos legales.

Empleados y Contratación

- Afiliación al IESS
- Contrato de Trabajo y Salario Mínimo

Permisos municipales

- Obtener la patente de la persona natural en el GAD Municipal El Chaco, Napo.
- Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.

Permiso de funcionamiento

1. Registro Único de Contribuyentes (RUC)
2. Certificado de Calificación Artesanal (emitido por la Junta Nacional de Defensa del Artesano).
3. Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE)
4. Certificado de Cumplimiento Laboral (si el artesano emplea trabajadores).
5. Permiso de funcionamiento de ARCSA

3.4.6 Estrategias de marketing

En este cuadro se muestra las estrategias claves para atraer clientes y fortalecer la presencia de la panadería en el mercado.

Tabla 18.

Estrategias de marketing

Estrategia	Actividad	Responsable	Presupuesto
Estrategia digital	Creación de contenido en redes, como Facebook, Instagram y tik tok, con el objetivo de crear interacción con los clientes.	Encargado del espacio recreativo.	\$100 mensual
Estrategia de boca a boca	Fomentar promociones por referidos e incentivos a clientes que postean etiquetando al negocio.	Personal de atención al cliente y clientes satisfechos.	Sin costo directo ya que las personas que visitan el negocio pueden recomendar a otros, por esta razón tanto el servicio como el producto deben ser de calidad.

Eventos y experiencias	Talleres de repostería y panadería, actividades recreativas en el espacio.	Propietario del negocio, personal encargado de las ventas y del área recreativo.	Se dictará un taller cada cuatro meses, para esta actividad los participantes solo cancelarán de los ingredientes utilizados.
-------------------------------	--	--	---

Nota: Elaborado por los investigadores

Ilustración 18 *Estrategias*



Nota: Estas estrategias de marketing son las que se aplicarán en el negocio.

3.5 Estudio financiero

El estudio financiero ofrecerá una visión general de la rentabilidad del proyecto a lo largo de un tiempo, planteando los distintos escenarios, a más de proporcionar información sobre la posible financiación requerida, identificando las diferentes metodologías y procedimientos que se considerarán en el presente plan de negocios.

3.5.1 Inversión

La inversión inicial de una empresa está formada por todos aquellos elementos necesarios para el funcionamiento de la misma. De este modo, la inversión de la panadería y pastelería “DULCE ESCAPE” estará comprendido por, el total de propiedad planta y equipo, otros gastos de inversión y el capital de trabajo. A continuación, se muestra toda la maquinaria necesaria para la elaboración de los productos, mobiliarios y otros utensilios con el valor de adquisición de cada uno de estos elementos.

Tabla 19.
Inversión

INVERSIÓN	MONTO DE INVERSIÓN
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	
Maquinaria y Equipo	15.084,00
Horno (16 latas)	12.000,00
Amasadora	1.500,00
Batidora	700,00
Cocineta	50,00
Microondas	150,00
Mesa de trabajo	500,00
Rodillo	50,00
Utensilios de panadería pastelería	10,00
Gramera digital	20,00
Balanza digital	60,00
Moldes para tortas	10,00
Latas	15,00
Mangas pasteleras	15,00
Bandejas	4,00
Muebles y Enseres	8.760,00
Cooler para lácteos	2.000,00
Paneras	1.200,00
Vitrina pastelera	1.800,00
Vitrina galletera	1.200,00
Juego de mesa con 4 sillas	160,00
Repisas metálicas	100,00
Pastelera giratoria	2.300,00
Materiales espacio recreativo	396,50
Juego de mesa con sillas para Jenga y Uno	150,00
Juego de mesa con sillas para ajedrez y damas	180,00

Damas chinas	7,00
Cartas de UNO	2,50
Ajedrez	10,00
Jenga	15,00
Vinilos para pared	12,00
Letrero neón	15,00
Luces led	5,00
Equipo de Oficina	40,00
Teléfono	40,00
Equipo de Cómputo	640,00
Computadora	500,00
Impresora	140,00
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	24.920,50
OTROS GASTOS DE INVERSIÓN	
Gastos de Constitución	250,00
Permisos, Marcas y Patentes	250,00
CAPITAL DE TRABAJO	63.188,67
TOTAL INVERSIÓN	\$ 88.609,17

Nota: Elaborado por los investigadores

De este modo, se puede evidenciar una inversión de \$ 88.609,17 predestinada a garantizar la infraestructura necesaria para el negocio, de los cuales se va a solicitar un prestamos de \$ 70.887,34 a 5 años plazo con una tasa de interés anual de 13.08%. Es fundamental mencionar que para realizar esta inversión existirá dos fuentes de financiamiento el 20% de capital propio de los socios y el 80% de préstamo que a continuación se detalla.

3.5.2 Financiamiento de inversión

Tabla 20.

Financiamiento de inversión

Financiamiento de inversión		
Fuente	VALOR	%
Recurso propio	17.721,83	20%
Recurso ajeno	70.887,34	80%
Total	88.609,17	100%

Nota: Elaborado por los investigadores.

3.5.3 Préstamo

Tabla 21.
Préstamo

Préstamo	
Institución financiera	BANECUADOR
Monto	\$ 70.887,34
Tasa de Interés anual	13,08%
Tasa de Interés mensual	1,09%
Períodos	60
Cuota	\$ 1.615,81

Nota: Esta tabla muestra el financiamiento que se va a tener con BANECUADOR.

3.5.4. Capital de trabajo

El capital de trabajo es esencialmente el recurso financiero que una empresa necesita para seguir operando y llevando a cabo sus actividades, garantiza que el negocio pueda seguir con sus actividades aun ante la falta de recursos para cubrir los gastos básicos.

Tabla 22.
Capital de trabajo

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes	\$ 32.849,58
Cuentas por Cobrar	\$ 32.849,58
Provisión Cuenta incobrables	-\$ 328,50
Inventario de materia prima	\$ 56.716,20
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 122.086,86
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Proveedores	\$ 17.014,86
Sueldos por Pagar	\$ 22.166,64
IESS por Pagar (Aporte Patronal)	\$ 2.974,32
Participación Trabajadores	\$ 8.132,17
Intereses por Pagar	\$ 8.610,20
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 58.898,19
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 63.188,67

Nota: Esta tabla corresponde al capital de trabajo.

El capital de trabajo es \$63,188.67, que es la diferencia entre los activos corrientes (\$122,086.86) y los pasivos corrientes (\$58,898.19). Esto demuestra que la empresa tiene una buena capacidad para pagar deudas a corto plazo y mantener un nivel saludable de liquidez.

3.5.5 Ingresos

Tabla 23.

Ingresos panes

Panes tradicionales	Diaria	Mensual	Anual	P.V. P	Ingresos diarios	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Pan enrollado	120	3600	43200	\$ 0,17	\$ 20,40	\$ 612,00	\$ 7.344,00
Pan reventado	150	4500	54000	\$ 0,17	\$ 25,50	\$ 765,00	\$ 9.180,00
Pan popular	160	4800	57600	\$ 0,15	\$ 24,00	\$ 720,00	\$ 8.640,00
Pan de queso	70	2100	25200	\$ 0,20	\$ 14,00	\$ 420,00	\$ 5.040,00
Pan de maíz	70	2100	25200	\$ 0,17	\$ 11,90	\$ 357,00	\$ 4.284,00
Pan especial	70	2100	25200	\$ 0,20	\$ 14,00	\$ 420,00	\$ 5.040,00
Pan suizo	60	1800	21600	\$ 0,20	\$ 12,00	\$ 360,00	\$ 4.320,00
Pan integral	80	2400	28800	\$ 0,17	\$ 13,60	\$ 408,00	\$ 4.896,00
Pan cachito	70	2100	25200	\$ 0,25	\$ 17,50	\$ 525,00	\$ 6.300,00
Pan de agua	50	1500	18000	\$ 0,20	\$ 10,00	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Pan baguette	8	240	2880	\$ 1,00	\$ 8,00	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Molde multicereal	5	150	1800	\$ 1,75	\$ 8,75	\$ 262,50	\$ 3.150,00
Pan de dulce	80	2400	28800	\$0,17	\$ 13,60	\$ 408,00	\$ 4.896,00
Empanadas	60	1800	21600	\$ 0,35	\$ 21,00	\$ 630,00	\$ 7.560,00
Total	1053	31590	379080		\$ 214,25	\$ 6.427,50	\$ 77.130,00

Nota: Elaborado por los investigadores

Tabla 24.

Ingresos pasteles para celebración

Pasteles para celebraciones	Diaria	Mensual	Anual	P. V. P	Ingresos diarios	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Pasteles Grandes	3	90	1080	\$ 12,00	\$ 36,00	\$ 1.080,00	\$ 12.960,00
Pasteles Medianos	5	150	1800	\$ 8,00	\$ 40,00	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
Pasteles pequeños	6	180	2160	\$ 5,00	\$ 30,00	\$ 900,00	\$ 10.800,00
Total	14	420	5040		\$ 106,00	\$ 3.180,00	\$ 38.160,00

Nota: Elaborado por los investigadores

Tabla 25.
Ingresos postres

Postres individuales	Diaria	Mensual	Anual	P. V. P	Ingresos diarios	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Tres leches Postre	12	360	4320	\$ 1,50	\$ 18,00	\$ 540,00	\$ 6.480,00
primavera	8	240	2880	\$ 1,25	\$ 10,00	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Mini tortas	8	240	2880	\$ 1,75	\$ 14,00	\$ 420,00	\$ 5.040,00
Mousse de oreo	8	240	2880	\$ 1,25	\$ 10,00	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Selva negra	6	180	2160	\$ 1,25	\$ 7,50	\$ 225,00	\$ 2.700,00
Flan	8	240	2880	\$ 0,75	\$ 6,00	\$ 180,00	\$ 2.160,00
Queso de leche	6	180	2160	\$ 1,50	\$ 9,00	\$ 270,00	\$ 3.240,00
Total	56	1680	20160		\$ 74,50	\$ 2.235,00	\$ 26.820,00

Nota: Elaborado por los investigadores

Tabla 26.
Ingresos galletas y bocaditos

Galletas y bocaditos	Diaria	Mensual	Anual	P. V. P	Ingresos diarios	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Donas	8	240	2880	\$ 0,50	\$ 4,00	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Roscas	8	240	2880	\$ 0,25	\$ 2,00	\$ 60,00	\$ 720,00
Melvas	8	240	2880	\$ 0,40	\$ 3,20	\$ 96,00	\$ 1.152,00
Bohemios	6	180	2160	\$ 0,50	\$ 3,00	\$ 90,00	\$ 1.080,00
Suspiros	6	180	2160	\$ 0,25	\$ 1,50	\$ 45,00	\$ 540,00
Moncaibas	6	180	2160	\$ 0,50	\$ 3,00	\$ 90,00	\$ 1.080,00
Berlines	6	180	2160	\$ 0,60	\$ 3,60	\$ 108,00	\$ 1.296,00
Pañuelos	6	180	2160	\$ 0,75	\$ 4,50	\$ 135,00	\$ 1.620,00
Conos	6	180	2160	\$ 0,75	\$ 4,50	\$ 135,00	\$ 1.620,00
Orejitas	6	180	2160	\$ 0,40	\$ 2,40	\$ 72,00	\$ 864,00
Total	66	1980	23760		\$ 31,70	\$ 951,00	\$ 11.412,00

Nota: Elaborado por los investigadores

Como se pudo visualizar se presentaron los ingresos por cada línea de productos, dividida por día, mes y año para una mejor comprensión, siendo así un total de ingresos de \$ 153.522,00 al año tanto de panes, pasteles de compromiso, postres y bocados.

3.5.6 Ingresos proyectados

Tabla 27.

Ingresos proyectados

Descripción	Ingresos proyectados				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Panes tradicionales	\$ 77.130,00	\$ 78.618,61	\$ 80.135,95	\$ 81.682,57	\$ 83.259,05
Pasteles para celebraciones	\$ 38.160,00	\$ 38.896,49	\$ 39.647,19	\$ 40.412,38	\$ 41.192,34
Postres individuales	\$ 26.820,00	\$ 27.337,63	\$ 27.865,24	\$ 28.403,04	\$ 28.951,22
Galletas y bocaditos	\$ 11.412,00	\$ 11.632,25	\$ 11.856,75	\$ 12.085,59	\$ 12.318,84
Total	\$ 153.522,00	\$ 156.484,97	\$ 159.505,13	\$ 162.583,58	\$ 165.721,45

Nota: Elaborado por los investigadores

Los ingresos proyectados del negocio muestran un crecimiento constante durante cinco años, de \$153.522,00 en el primer año a \$165.721,45 en el quinto año, una tasa de crecimiento anual promedio del 2% al 2,5%. El pan tradicional y los pasteles para celebraciones son los principales contribuyentes a los ingresos, representando más del 75% de los ingresos totales, El crecimiento continuo en todas las categorías demuestra una demanda sostenible, lo que respalda la viabilidad y la rentabilidad a largo plazo de la empresa.

3.5.7 Egresos

Tabla 28.

Egresos

Costos fijos	
Arriendo	\$ 2.400,00
Sueldos y Salarios	\$ 22.166,64
Servicios Básicos	\$ 2.100,00
Luz	\$ 1.800,00
Agua	\$ 180,00
Teléfono	\$ 120,00
Publicidad	\$ 1.200,00
Total	\$ 27.866,64
Costos variables	
Harina blanca de trigo	\$ 17.220,00

Harina integral	\$ 1.080,00
Azúcar	\$ 4.608,00
Sal	\$ 228,00
Mantequilla	\$ 2.640,00
Manteca	\$ 2.496,00
Huevos	\$ 7.200,00
Levadura	\$ 1.368,00
Esencias	\$ 540,00
Avena	\$ 240,00
Leche	\$ 972,00
Queso	\$ 3.780,00
Panela	\$ 192,00
Premezclas	\$ 4.200,00
Mermeladas	\$ 720,00
Rellenos	\$ 1.152,00
Chantilly	\$ 1.800,00
Chocolate liquido	\$ 768,00
Jaleas	\$ 576,00
Coco rallado	\$ 324,00
Latas de durazno	\$ 513,00
Frutilla	\$ 720,00
Manjar	\$ 360,00
Ajonjolí	\$ 36,00
Flan	\$ 140,40
Gelatinas	\$ 300,00
Hojaldrina	\$ 144,00
Cocoa	\$ 414,00
Servilletas	\$ 450,00
Cajas para pasteles	\$ 240,00
Vasos plásticos	\$ 135,00
Cucharas plásticas	\$ 108,00
Fundas plásticas	\$ 180,00
Platos para postres	\$ 150,00
Total	\$ 55.994,40
CF + CV	\$ 83.861,04

Nota: Elaborado por los investigadores

3.5.8 Egresos proyectados

Tabla 29.

Egresos proyectados

Egresos					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos fijos					
Total	\$ 27.866,64	\$ 27.866,64	\$ 27.866,64	\$ 27.866,64	\$ 27.866,64
Costos variables					
Total	\$ 55.994,40	\$ 57.041,50	\$ 58.108,17	\$ 59.194,79	\$ 60.301,74
CF + CV	\$ 83.861,04	\$ 84.908,14	\$ 85.974,81	\$ 87.061,43	\$ 88.168,38

Nota: Elaborado por los investigadores

3.5.9 Depreciaciones

Son aquellos valores que se refiere a una pérdida o desgaste que sufren los activos fijos que se requieren para la empresa panadería y pastelería “DULCE ESCAPE”

Tabla 30.

Depreciaciones

Activo fijo	Costo	Vida útil	Depreciación	Valor de depreciación
Maquinaria	\$ 16.925,00	10	10%	\$ 1.692,50
Muebles y enseres	\$ 12.160,00	10	10%	\$ 1.216,00
Materiales para espacio recreativo	\$ 71,00	5	20%	\$ 14,20
Equipo de oficina	\$ 40,00	5	20%	\$ 8,00
Equipo de computo	\$ 640,00	5	20%	\$ 128,00
Total				\$ 3.047,60

Nota: Elaborado por los investigadores

3.5.10 Flujo de efectivo

El flujo de efectivo neto es la cantidad de dinero que entra y sale de la empresa o durante un período de tiempo determinado. Se calcula restando los pagos y gastos de los ingresos en efectivo. Si el resultado es positivo, significa que se están creando más fondos de los que se

están utilizando, lo que indica una buena liquidez. Si es un número negativo, significa que estás gastando más de lo que ganas, lo que puede ser una señal de advertencia financiera.

Tabla 31.
Flujo de efectivo

Flujo de efectivo						
Panadería y Pastelería “DULCE ESCAPE”						
Proyección 5 años						
Periodo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		\$	\$	\$	\$	\$
Ventas		153.522,00	156.484,97	159.505,13	162.583,58	165.721,45
Costos						
Variables				\$	\$	\$
(-) Ventas		\$ 59.956,20	\$ 61.077,38	62.219,53	63.383,03	64.568,30
Margen de contribución		\$ 93.565,80	\$ 95.407,59	97.285,61	99.200,55	101.153,15
Costo Fijo				\$	\$	\$
(-) Venta		\$ 27.866,64	\$ 27.866,64	27.866,64	27.866,64	27.866,64
Utilidad Operativa		\$ 65.699,16	\$ 67.540,95	69.418,97	71.333,91	73.286,51
Depreciación						
(-) Maquinaria		\$ 1.692,50	\$ 1.692,50	\$ 1.692,50	\$ 1.692,50	\$ 1.692,50
Depreciación Muebles y						
(-) Enseres		\$ 1.216,00	\$ 1.216,00	\$ 1.216,00	\$ 1.216,00	\$ 1.216,00
Depreciación Equipo de						
(-) Oficina		\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00
Depreciación Equipo de						
(-) Cómputo		\$ 128,00	\$ 128,00	\$ 128,00	\$ 128,00	\$ 128,00
Amortización Gastos de						
(+) Constitución		\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
Amortización Permisos, Marcas y						
(+) Patentes		\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
Utilidad antes de Intereses e Impuestos		\$ 62,824,66	\$ 64.666,45	66.544,47	68.459,41	70.412,01
Gastos						
(-) Financieros		\$ 8.642,92	\$ 7.149,83	\$ 5.449,31	\$ 3.512,52	\$ 1.306,64
Base Imponible		\$ 54.181,74	\$ 57.516,62	61.095,16	64.946,89	69.105,37
15%						
Participación						\$
(-) Trabajadores		\$ 8.127,26	\$ 8.627,49	\$ 9.164,27	\$ 9.742,03	10.365,81
Utilidad antes de Impuestos		\$ 46.054,48	\$ 48.889,13	51.930,89	55.204,86	58.739,56

	22%					
(-)	Impuesto a la Renta	\$ 10.131,98	\$ 10.755,61	\$ 11.424,80	\$ 12.145,07	\$ 12.922,70
	Utilidad después de Impuestos	\$ 35.922,49	\$ 38.133,52	\$ 40.506,09	\$ 43.059,79	\$ 45.816,86
+	Depreciación Maquinaria	\$ 1.692,50	\$ 1.692,50	\$ 1.692,50	\$ 1.692,50	\$ 1.692,50
+	Depreciación Muebles y Enseres	\$ 1.214,00	\$ 1.214,00	\$ 1.214,00	\$ 1.214,00	\$ 1.214,00
+	Depreciación Equipo de Oficina	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00
+	Depreciación Equipo de Cómputo	\$ 64,00	\$ 64,00	\$ 64,00	\$ 64,00	\$ 64,00
(-)	Amortización Gastos de Constitución	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
(-)	Amortización Permisos, Marcas y Patentes	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
(+)	Valor residual Capital			\$	\$	\$
(-)	Financiero	\$ 10.746,79	\$ 12.239,88	\$ 13.940,41	\$ 15.877,20	\$ 18.083,07
=	Flujo neto de efectivo	-\$ 88.609,17	\$ 29.219,59	\$ 29.899,72	\$ 30.528,62	\$ 31.096,33
						\$ 31.591,41

Nota: Elaborado por los investigadores

Como se puede evidenciar la proyección del flujo neto de efectivo muestra una tendencia positiva durante los próximos cinco años, se recupera un flujo positivo de \$29.219,59 en el año 1 y continúa creciendo de manera sostenida hasta llegar a \$31.591,41 en el año 5. Esto indica que la empresa alcanzará estabilidad financiera y generará suficiente efectivo para cubrir los gastos operativos y financieros.

3.5.11 Estado de situación financiera

Un estado de situación financiera es un informe contable que muestra los activos, pasivos y patrimonio de una empresa en un momento específico. Permite comprender su liquidez, solvencia y estructura financiera, ayuda a evaluar su estabilidad y crecimiento. Es clave para la toma de decisiones de inversionistas.

Tabla 32.
Estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera					
Panadería y Pastelería "Dulce Escape"					
Proyección 5 años					
PERIODO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y Equivalentes	\$ 34.830,48	\$ 35.788,42	\$ 36.765,16	\$ 37.761,07	\$ 38.776,54
Cuentas por Cobrar	\$ 34.830,48	\$ 35.788,42	\$ 36.765,16	\$ 37.761,07	\$ 38.776,54
Provisión Cuenta incobrables	-\$ 348,30	-\$ 357,88	-\$ 367,65	-\$ 377,61	-\$ 387,77
Inventarios					
Inventario de materia prima	\$ 52.754,40	\$ 53.598,47	\$ 54.456,05	\$ 55.327,34	\$ 56.212,58
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	122.067,06	124.817,43	127.618,72	130.471,88	133.377,88
ACTIVO NO CORRIENTE					
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO					
Maquinaria y Equipo	\$ 15.084,00	\$ 15.084,00	\$ 15.084,00	\$ 15.084,00	\$ 15.084,00
Muebles y Enseres	\$ 8.760,00	\$ 8.760,00	\$ 8.760,00	\$ 8.760,00	\$ 8.760,00
Equipo de Oficina	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
Equipo de Cómputo	\$ 640,00	\$ 640,00	\$ 640,00	\$ 640,00	\$ 640,00
DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO					
Depreciación Acum. Maquinaria y Equipo	-\$ 1.692,50	-\$ 1.692,50	-\$ 1.692,50	-\$ 1.692,50	-\$ 1.692,50
Depreciación Acum. Muebles y Enseres	-\$ 1.216,00	-\$ 1.216,00	-\$ 1.216,00	-\$ 1.216,00	-\$ 1.216,00
Depreciación Acum. Equipo de Oficina	-\$ 8,00	-\$ 8,00	-\$ 8,00	-\$ 8,00	-\$ 8,00
Depreciación Acum. Equipo de Cómputo	-\$ 128,00	-\$ 128,00	-\$ 128,00	-\$ 128,00	-\$ 128,00
ACTIVOS INTANGIBLES					
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE, CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS SIMILARES					
Gastos de Constitución	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Permisos, Marcas y Patentes	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
AMORTIZACION ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE					
Amortización Acum. Gastos de Constitución	-\$ 50,00	-\$ 50,00	-\$ 50,00	-\$ 50,00	-\$ 50,00
Amortización Acum. Permisos, Marcas y Patentes	-\$ 50,00	-\$ 50,00	-\$ 50,00	-\$ 50,00	-\$ 50,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 21.879,50	\$ 21.879,50	\$ 21.879,50	\$ 21.879,50	\$ 21.879,50

	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL ACTIVO	143.946,56	146.696,93	149.498,22	152.351,38	155.257,38
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR					
Cuentas por pagar					
Proveedores	\$ 15.826,32	\$ 16.079,54	\$ 16.336,81	\$ 16.598,20	\$ 16.863,77
PROVISIONES					
Sueldos por Pagar	\$ 22.166,64	\$ 22.166,64	\$ 22.166,64	\$ 22.166,64	\$ 22.166,64
IESS por Pagar (Aporte Patronal)	\$ 2.974,32	\$ 2.974,32	\$ 2.974,32	\$ 2.974,32	2.974,32
Participación Trabajadores	\$ 8.711,03	\$ 9.222,38	\$ 9.770,48	\$ 10.359,77	10.995,29
Intereses por Pagar	\$ 8.642,92	\$ 7.149,83	\$ 5.449,31	\$ 3.512,52	1.306,64
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 58.321,23	\$ 57.592,71	\$ 56.697,56	\$ 55.611,45	54.306,67
PASIVO NO CORRIENTE					
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS					
Préstamo Bancario	-\$ 10.746,79	-\$ 12.239,88	-\$ 13.940,41	-\$ 15.877,20	18.083,07
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-\$ 10.746,79	-\$ 12.239,88	-\$ 13.940,41	-\$ 15.877,20	18.083,07
PASIVO TOTAL	\$ 47.574,44	\$ 45.352,83	\$ 42.757,15	\$ 39.734,25	36.223,60
PATRIMONIO					
Capital	\$ 59.350,23	\$ 62.276,49	\$ 65.344,04	\$ 68.715,61	72.431,31
Utilidad del Ejercicio	\$ 33.319,69	\$ 35.160,84	\$ 37.257,33	\$ 39.511,37	41.942,23
Reservas	\$ 3.702,19	\$ 3.906,76	\$ 4.139,70	\$ 4.390,15	4.660,25
TOTAL PATRIMONIO	\$ 96.372,11	101.344,09	106.741,07	112.617,13	119.033,79
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	143.946,56	146.696,93	149.498,22	152.351,38	155.257,38

Nota: Elaborado por los investigadores

Los estados financieros anuales de “DULCE ESCAPE” muestran un crecimiento estable con un aumento de los activos y el patrimonio, lo que refleja una mayor capacidad operativa y rentabilidad. La empresa mejora su liquidez aumentando los activos corrientes y reduciendo los pasivos totales, lo que demuestra que la empresa está gestionando sus recursos

de forma muy eficaz. En general, la empresa tiene una buena estabilidad financiera con tendencias positivas en la creación de valor y la reducción de la deuda.

3.5.12 Estado de resultados

El estado de resultados es uno de los estados financieros más importantes de una empresa porque permite ver exactamente cómo está funcionando la misma, es decir da a entender la salud económica del negocio.

Tabla 33.

Estado de resultados

Estado de resultados					
Panadería y pastelería “DULCE ESCAPE”					
Proyección 5 años					
Ingresos operacionales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
			\$	\$	\$
Ventas	\$ 153.522,00	\$ 156.484,97	159.505,13	162.583,58	165.721,45
(-) Costo de Ventas	\$ 87.822,84	\$ 88.944,02	\$ 90.086,17	\$ 91.249,67	\$ 92.434,94
UTILIDAD					
(=) BRUTA	\$ 65.699,16	\$ 67.540,95	\$ 69.418,97	\$ 71.333,91	\$ 73.286,51
GASTOS					
Gastos					
(-) Financieros	\$ 8.642,92	\$ 7.149,83	\$ 5.449,31	\$ 3.512,52	\$ 1.306,64
Depreciación					
(-) Maquinaria	\$ 1.692,50	\$ 1.692,50	\$ 1.692,50	\$ 1.692,50	\$ 1.692,50
Depreciación					
Muebles y					
(-) Enseres	\$ 1.216,00	\$ 1.216,00	\$ 1.216,00	\$ 1.216,00	\$ 1.216,00
Depreciación					
Equipo de					
(-) Oficina	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00
Depreciación					
Equipo de					
(-) Cómputo	\$ 128,00	\$ 128,00	\$ 128,00	\$ 128,00	\$ 128,00
Amortización					
Gastos de					
(+) Constitución	-\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00

	Amortización					
	Permisos,					
	Marcas y					
(+)	Patentes	-\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
	TOTAL	\$ 11.587,42	\$ 10.294,33	\$ 8.593,81	\$ 6.657,02	\$ 4.451,14
	GASTOS					
	UTILIDAD					
(=)	NETA	\$ 54.181,74	\$ 57.316,62	\$ 60.895,16	\$ 64.746,89	\$ 68.905,37
	15%					
	Participación					
(-)	Trabajadores	\$ 8.127,26	\$ 8.597,49	\$ 9.134,27	\$ 9.712,03	\$ 10.335,81
	UTILIDAD					
	ANTES DE					
	IMPUESTO A					
(=)	LA RENTA	\$ 46.054,48	\$ 48.719,13	\$ 51.760,89	\$ 55.034,86	\$ 58.569,56
	22% Impuesto a					
(-)	la Renta	\$ 10.131,98	\$ 10.718,21	\$ 11.387,40	\$ 12.107,67	\$ 12.885,30
	UTILIDAD					
	ANTES DE					
	RESERVA					
(=)	LEGAL	\$ 35.922,49	\$ 38.000,92	\$ 40.373,49	\$ 42.927,19	\$ 45.684,26
	10% Reserva					
(-)	Legal	\$ 3.592,25	\$ 3.800,09	\$ 4.037,35	\$ 4.292,72	\$ 4.568,43
(=)	UTILIDAD DEL	\$ 33.319,69	\$ 35.160,84	\$ 37.257,33	\$ 39.511,37	\$ 41.942,23
	EJERCICIO					

Nota: Elaborado por los investigadores

El estado de resultados de “DULCE ESCAPE” muestra una tendencia de crecimiento positiva y sostenible para los próximos cinco años. Las ventas continuaron creciendo, lo que indica una demanda estable y una buena estrategia comercial.

3.5.13 Evaluación financiera

Tabla 34.
WACC

WACC	
D	\$ 70.887,34
E	\$ 17.721,83
Ke	8,04%
Kd	13,08%
Taxes	15,00%
WACC	10,50%

Nota: Elaborado por los investigadores

El WACC es la rentabilidad que debe conseguir una empresa para cubrir la inversión, tanto el dinero prestado por la empresa como el dinero aportado por los accionistas. En si es la rentabilidad mínima que el inversionista o socio puede esperar por invertir en la empresa.

En base al WACC determinado se entiende que, la rentabilidad mínima esperada al invertir en el negocio sería de 10, 50%

Tabla 35.
Indicadores financieros

Indicadores financieros	
VA	\$ 113.583,49
VAN	\$ 24.974,32
TIR	20,94 %
TMAR	10,50%

Nota: Elaborado por los investigadores

El valor actual (VA), representa el valor presente de los ingresos futuros esperados, en este caso indica que el negocio tiene una buena generación de valor, con respecto al valor actual neto (VAN), que es positivo lo que significa que el proyecto es rentable, ya que genera un retorno superior al costo de capital (WACC del 10.50%), un VAN positivo indica que la inversión creará valor para los socios. Por otro lado, la tasa interna de retorno (TIR) representa el 20,94% el cual es mayor que la tasa mínima de aceptación de retorno (TMAR) del 10.50%, lo que indica que el proyecto es atractivo financieramente y supera el costo del capital, generando una rentabilidad aceptable.

Tabla 36.*Periodo de recuperación*

Años						
FNE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	-\$ 88.609,17	\$ 29.219,59	\$ 29.899,72	\$ 30.528,62	\$ 31.096,33	\$ 31.591,41

Fuente: Elaborado por los investigadores

AÑOS	2
MESES	11
DÍAS	18

El periodo de recuperación de la inversión inicial de \$88.609,17 se estima en dos años, once meses y dieciocho días, lo que indica que “DULCE ESCAPE” recupera su capital en un tiempo razonable. La posibilidad de un flujo de caja neto anual positivo y una recuperación progresiva significa que la empresa es financieramente viable y comenzará a generar ganancias netas después de este período.

CONCLUSIONES

- Mediante el estudio de mercado se identificó una demanda insatisfecha en la parroquia de El Chaco, donde no existen establecimientos que ofrezcan el servicio de Panadería y Pastelería con un espacio recreativo. Se determinó que el 95% de las familias encuestadas están interesadas en visitar un negocio con este tipo de características, lo que valida la viabilidad del proyecto con una oportunidad de diferenciación respecto a la oferta actual.
- Dentro del estudio técnico, se determinó la ubicación del negocio en la parroquia de El Chaco, barrio El porvenir, garantizando la accesibilidad para los clientes. Esta ubicación cuenta con áreas destinadas para la producción de panadería y pastelería, así como para el espacio recreativo. Por otro lado, se determinó la necesidad de adquirir maquinaria y equipos adecuados para llevar a cabo los procesos productivos y operativos.
- En el estudio financiero se confirma la factibilidad del proyecto, ya que las proyecciones muestran un crecimiento en las ventas durante los primeros cinco años de operación. El Valor Actual Neto (VAN) es de \$24.879,35 y la Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 20,90%, lo que supera la Tasa Mínima de Retorno (TMAR) del 10,50%, con esto podemos demostrar la rentabilidad de la inversión. Por lo cual se destaca el periodo de recuperación de la inversión la cual se estima sea en 2 años 11 meses y 18 días.

RECOMENDACIONES

- Optimizar la operatividad de la panadería y pastelería “Dulce Escape”, asegurando que la infraestructura, maquinaria y equipos adquiridos sean utilizados de manera eficiente.
- Monitorear de manera periódica los indicadores financieros (VAN, TIR) para que se mantenga la rentabilidad del negocio. De la misma forma evaluar la estructura de costos y flujo de efectivo.

REFERENCIAS

- Benitez, E. (2019). *Plan operativo*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/427663913/Definicion-de-PlanOperativo#:~:text=Reportar-,Un%20plan%20operativo%20es%20un%20documento%20creado%20por%20los%20responsables,prioriza%20iniciativas%20para%20alcanzar%20metas.>
- Guevara, E. (2022). Obtenido de <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/14515/1/UA-ESCL-PDI-002-2022.pdf>
- MARTEL, Y. (2017). *PLAN OPERATIVO*. Obtenido de https://www.academia.edu/34698750/PLAN_OPERATIVO
- Montes, V. (2019). Obtenido de <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/11251/1/UDLA-EC-TMAEGO-2019-05.pdf>
- Oliva, G., & Pavely, S. (2016). *PLAN DE MARKETING PARA EL INCREMENTO DE VENTAS DE LA*. Obtenido de https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1315/1/TL_OlivaCastroGabriela_SierraSanchezPavely.pdf
- Piguave, V. (2016). *Investigación de mercados*. Manabi: Mar abierto.
- Quiroz, O. (2014). *PLAN DE MARKETING PARA EL RESTAURANTE DE PARRILLADAS DON*. Obtenido de <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/1570/1/TUIETH011-2015.pdf>
- Ramos, C., & Rodríguez, E. (2016). “*EL PLAN FINANCIERO Y LA MEJORA DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA CONSTRUCTORA CRISMA INGENIEROS S.A.C., TRUJILLO, 2015.*”. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10103/Ramos%20Baz%20Carlos%20Alberto%20-%20Rodr%20guez%20Robles%20Everth%20Javier.pdf?sequence=11&isAllowed=y>
- Respaldiza, J., Wood, D., & Duboy, J. (2014). Obtenido de <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/129882/Plan%20de%20negocios%20Cafeter%20Guillo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Vargas, M. A., & Uttermann, R. (2020). *Emprendimiento: factores esenciales para su constitucion*. Obtenido de Revista Venezolana de Gerencia:

<https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/29063559024.pdf>

Villarán, W. (2009). *Plan de negocios*. Obtenido de

https://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan_negocios.pdf

Vivero, M. (2013). Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/1180/1/T-UIDE-073.pdf>

Weinberger, K. (2009). *Plan de negocios*. USAID.

ANEXOS

Tabulación de encuestas

Tabla 37

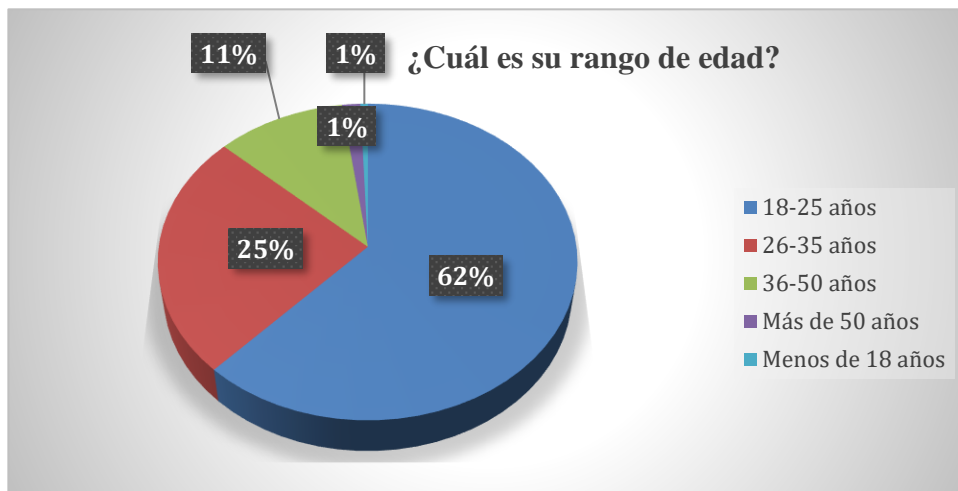
¿Cuál es su rango de edad?

18-25 años	199
26-35 años	80
36-50 años	35
Más de 50 años	5
Menos de 18 años	2
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 19

Rango de edad



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 38

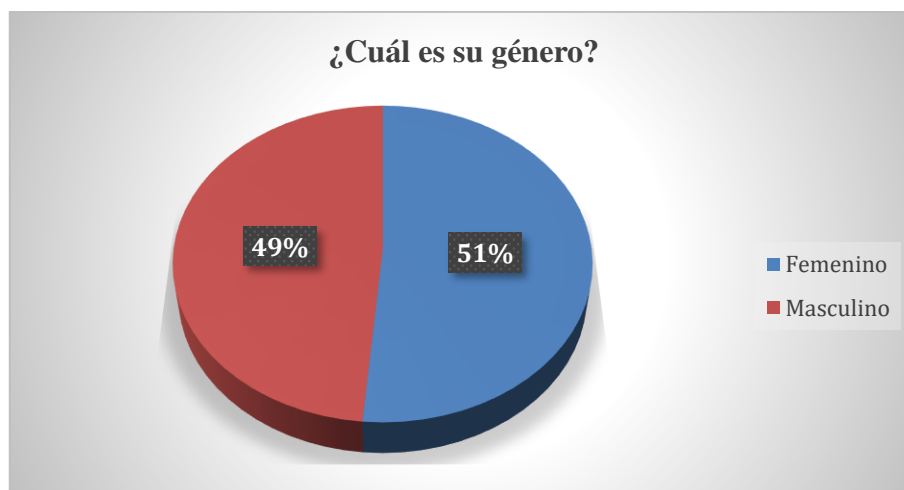
¿Cuál es su género?

Femenino	165
Masculino	156
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 20

Género



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 39.

¿Tiene hijos que tengan la edad en un rango de 4 a 12 años?

No	248
Si	73
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 21.

Tiene hijos que tengan la edad en un rango de 4 a 12 años



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 40.

¿En qué rango de edad están? Caso contrario pase la siguiente pregunta.

10-12 años	10
6-10 años	21
Menos de 5 años	49
Total general	80

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 22.

¿En qué rango de edad están? Caso contrario pase la siguiente pregunta.



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 41.

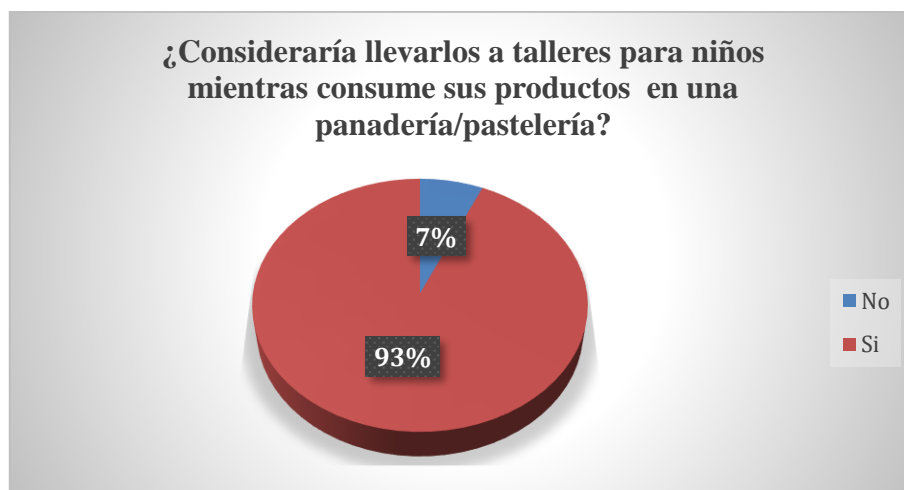
¿Consideraría llevarlos a talleres para niños mientras consume sus productos en una panadería/pastelería?

Si	154
Total general	165

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 23.

¿Consideraría llevarlos a talleres para niños mientras consume sus productos en una panadería/pastelería?



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 42.

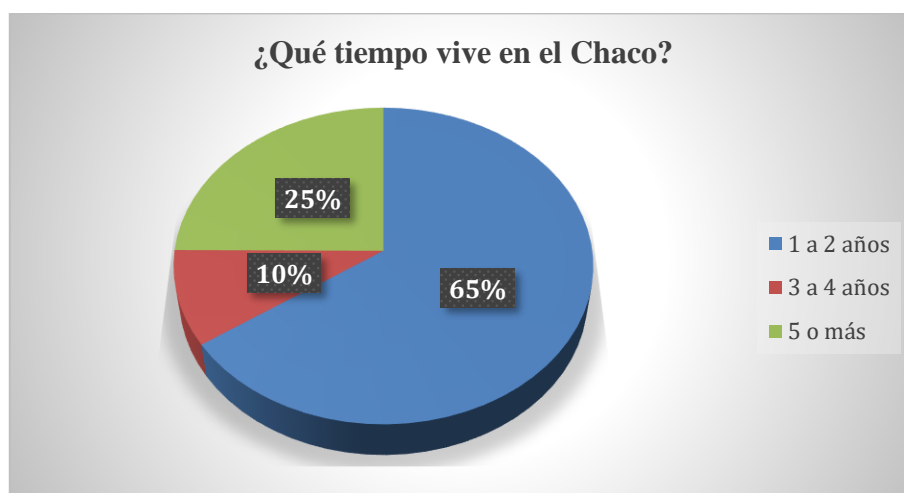
¿Qué tiempo vive en el Chaco?

1 a 2 años	210
3 a 4 años	31
5 o más	80
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 24.

¿Qué tiempo vive en el Chaco?



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 43.

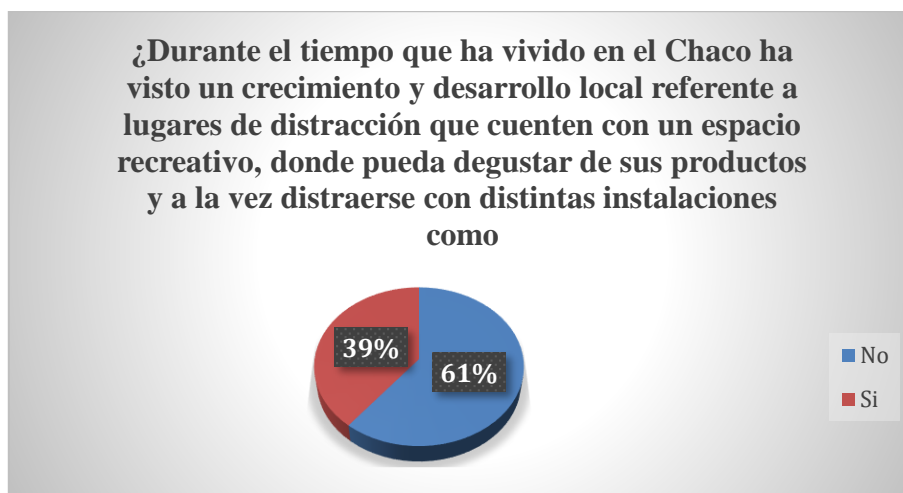
¿Durante el tiempo que ha vivido en el Chaco ha visto un crecimiento y desarrollo local referente a lugares de distracción que cuenten con un espacio recreativo, donde pueda degustar de sus productos y a la vez distraerse con distintas instalaciones como juegos de mesa (ajedrez, jenga, UNO, damas), talleres, espacios fotográficos, ¿entre otros?

No	195
Si	126
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 25.

¿Durante el tiempo que ha vivido en el Chaco ha visto un crecimiento y desarrollo local referente a lugares de distracción que cuenten con un espacio recreativo, donde pueda degustar de sus productos y a la vez distraerse con distintas instalaciones como juegos de mesa (ajedrez, jenga, UNO, damas), talleres, espacios fotográficos, ¿entre otros?



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 44.

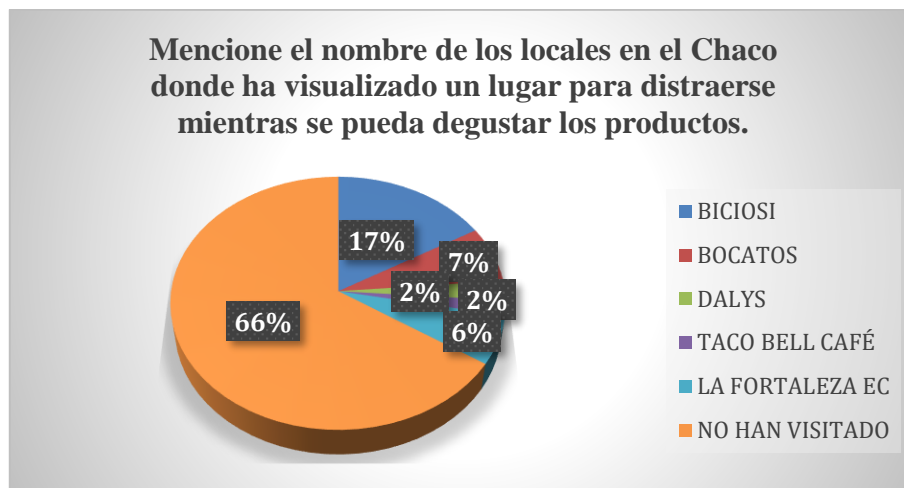
Mencione el nombre de los locales en el Chaco donde ha visualizado un lugar para distraerse mientras se pueda degustar los productos.

BICIOSI	53
BOCATOS	23
DALYS	8
TACO BELL CAFÉ	6
LA FORTALEZA	
EC	20
NO HAN	
VISITADO	211
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 26.

Mencione el nombre de los locales en el Chaco donde ha visualizado un lugar para distraerse mientras se pueda degustar los productos.



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 45.

¿Ha visitado locales en el Chaco que cuenten con espacios recreativos donde pueda distraerse mientras degusta de sus productos?

No	194
Si	127
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 27.

Mencione el nombre de los locales en el Chaco donde ha visualizado un lugar para distraerse mientras se pueda degustar los productos.



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 46.

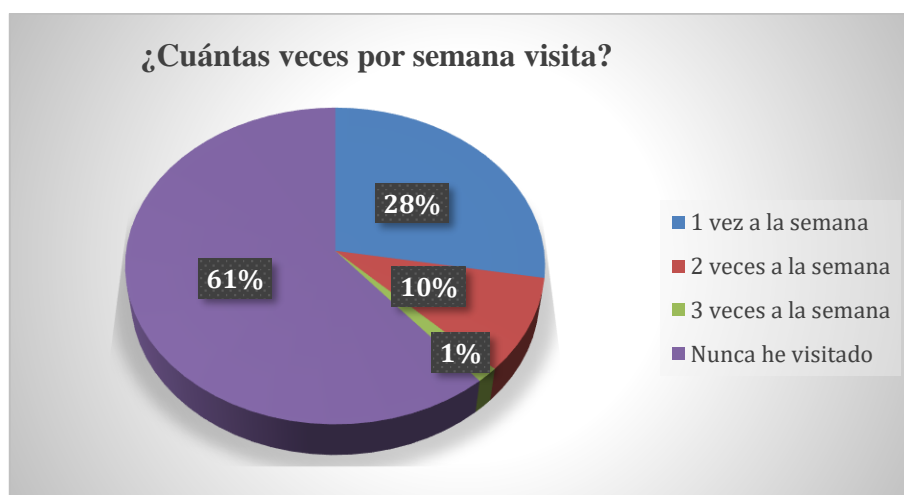
¿Cuántas veces por semana visita?

1 vez a la semana	89
2 veces a la semana	31
3 veces a la semana	5
Nunca he visitado	196
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 28.

¿Cuántas veces por semana visita?



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 47.

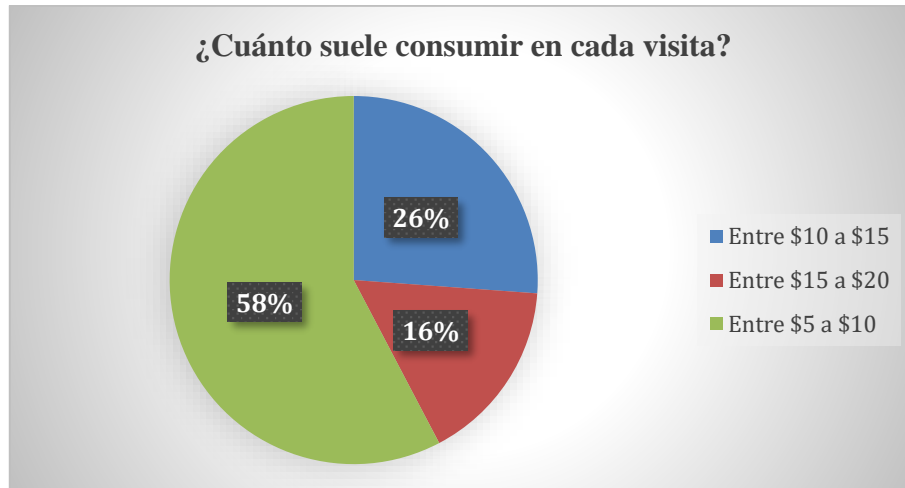
¿Cuánto suele consumir en cada visita?

Entre \$10 a \$15	34
Entre \$15 a \$20	21
Entre \$5 a \$10	75
No he consumido	191
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 29.

¿Cuánto suele consumir en cada visita?



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 48.

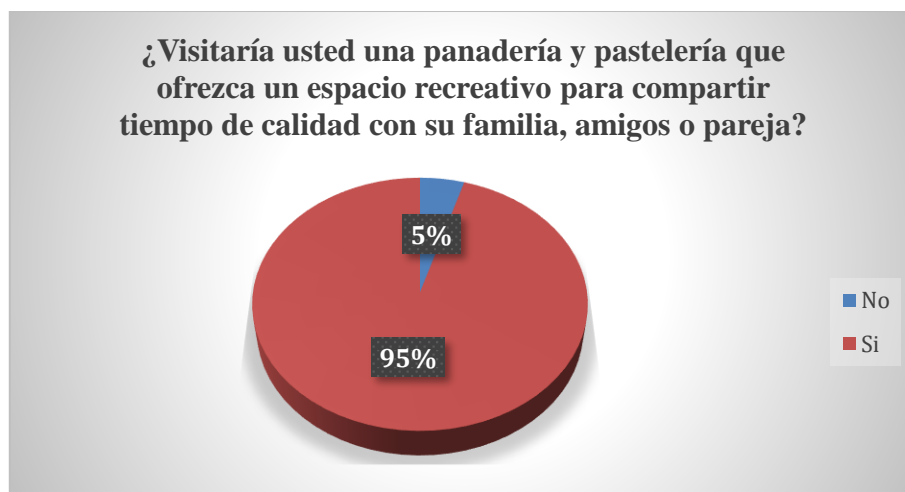
¿Visitaría usted una panadería y pastelería que ofrezca un espacio recreativo para compartir tiempo de calidad con su familia, amigos o pareja?

No	15
Si	306
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 30.

¿Visitaría usted una panadería y pastelería que ofrezca un espacio recreativo para compartir tiempo de calidad con su familia, amigos o pareja?



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 49.

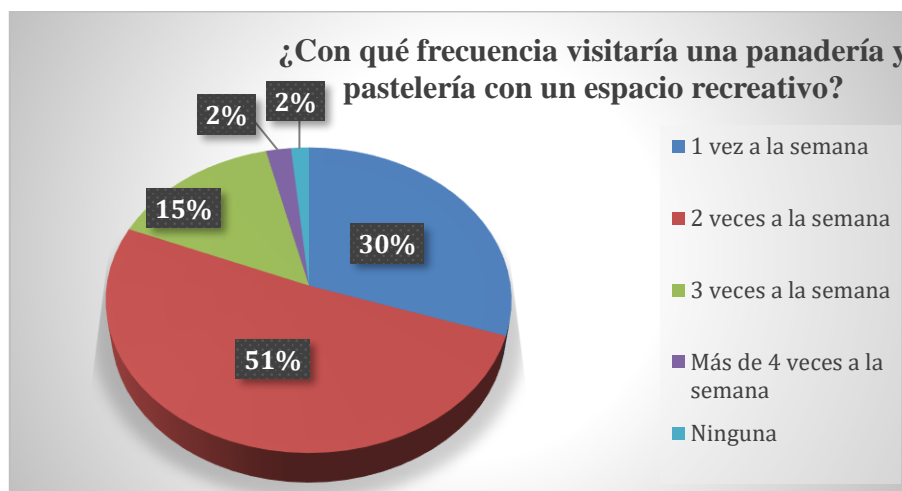
¿Con qué frecuencia visitaría una panadería y pastelería con un espacio recreativo?

1 vez a la semana	97
2 veces a la semana	164
3 veces a la semana	48
Más de 4 veces a la semana	7
Ninguna	5
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 31.

¿Con qué frecuencia visitaría una panadería y pastelería con un espacio recreativo?



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 50.

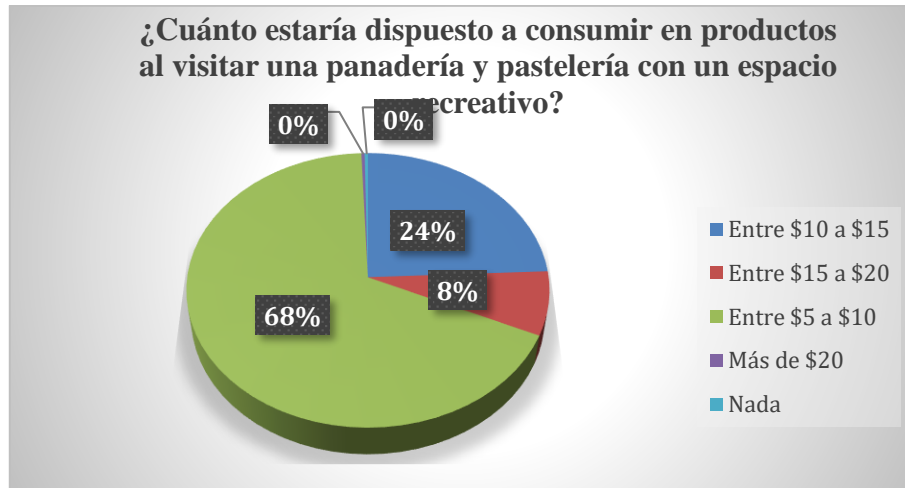
¿Cuánto estaría dispuesto a consumir en productos al visitar una panadería y pastelería con un espacio recreativo?

Entre \$15 a \$20	24
Entre \$5 a \$10	217
Más de \$20	1
Nada	1
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 32.

¿Cuánto estaría dispuesto a consumir en productos al visitar una panadería y pastelería con un espacio recreativo?



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 51.

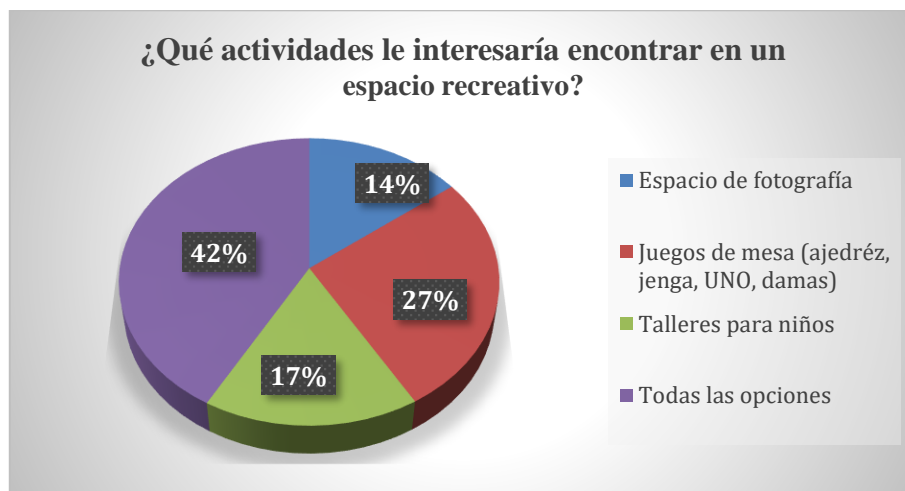
¿Qué actividades le interesaría encontrar en un espacio recreativo?

Espacio de fotografía	47
Juegos de mesa (ajedrez, jenga, UNO, damas)	86
Talleres para niños	54
Todas las opciones	134
TOTAL	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 33.

¿Qué actividades le interesaría encontrar en un espacio recreativo?



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 52.

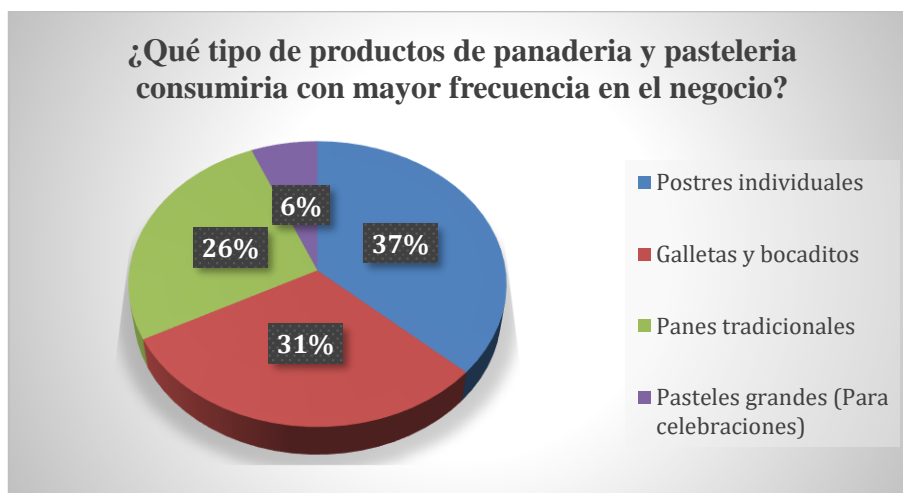
¿Qué tipo de productos de panadería y pastelería consumiría con mayor frecuencia en el negocio?

Postres individuales	118
Galletas y bocaditos	98
Panes tradicionales	85
Pasteles grandes (Para celebraciones)	20
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 34.

¿Qué tipo de productos de panadería y pastelería consumiría con mayor frecuencia en el negocio?



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 53.

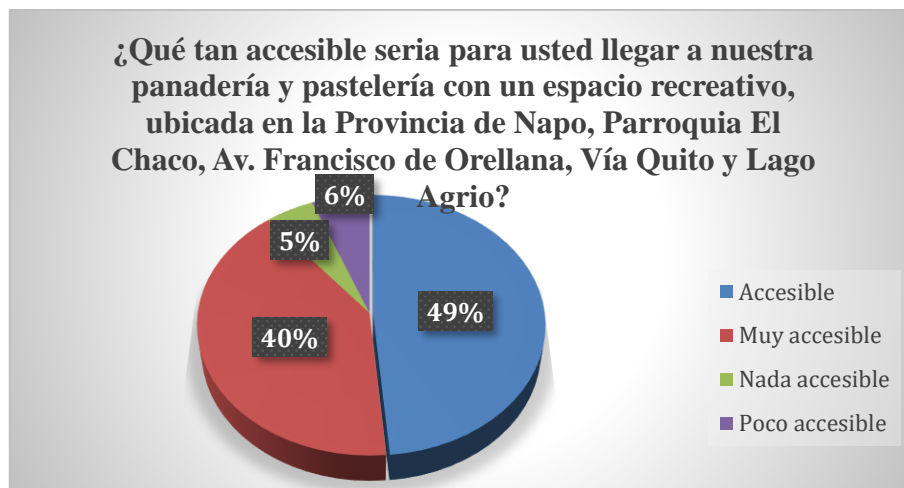
¿Qué tan accesible sería para usted llegar a nuestra panadería y pastelería con un espacio recreativo, ubicada en la Provincia de Napo, Parroquia El Chaco, Av. Francisco de Orellana, ¿vía Quito y Lago Agrio?

Accesible	156
Muy accesible	130
Nada accesible	16
Poco accesible	19
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 35.

¿Qué tan accesible sería para usted llegar a nuestra panadería y pastelería con un espacio recreativo, ubicada en la Provincia de Napo, Parroquia El Chaco, Av. Francisco de Orellana, ¿Vía Quito y Lago Agrio?



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 54.

¿Qué tipo de promociones le llamarían más la atención para visitar una nueva panadería con espacio recreativo?

Promociones familiares	153
Descuentos por inauguración	75
Sorteos y rifas a fin de mes	69
Programas de fidelización (Cuponera)	24
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 36.

¿Qué tipo de promociones le llamarían más la atención para visitar una nueva panadería con espacio recreativo?



Elaborado por: Los investigadores

Tabla 55.

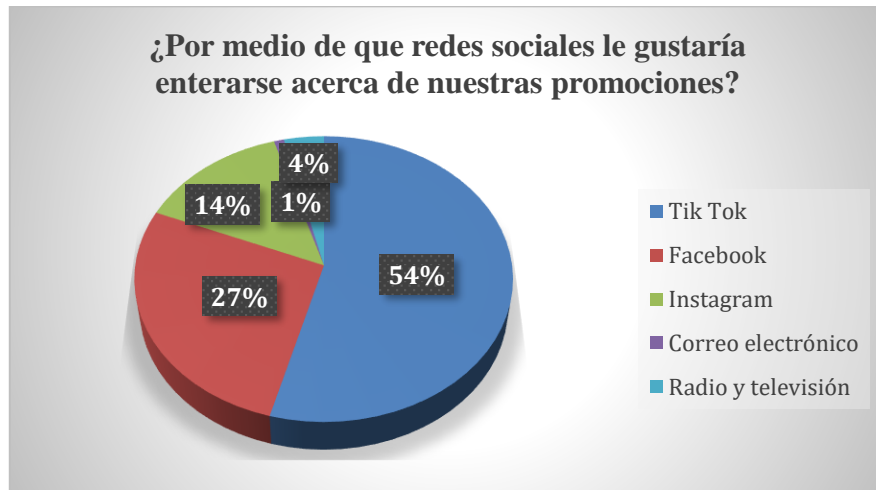
¿Por medio de que redes sociales le gustaría enterarse acerca de nuestras promociones?

Tik Tok	174
Facebook	87
Instagram	45
Correo electrónico	3
Radio y televisión	12
Total general	321

Elaborado por: Los investigadores

Ilustración 37.

¿Por medio de que redes sociales le gustaría enterarse acerca de nuestras promociones?



Elaborado por: Los investigadores