



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“Viabilidad para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín, Distrito de
Sullana - año 2017”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORA:

Bach. Reyes Marcelo, Kristel Ruby (ORCID: 0000-0003-0625-5437)

ASESORA:

Dra. Rodríguez de Peña, Nérida Isabel (ORCID: 0000-0002-8508-9096)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Planificación

PIURA – PERÚ

2018

Página del jurado

DEDICATORIA

A mi madre, mi ejemplo, mi motivación y mi guía, a mi padre por su esfuerzo y fe en mí, a mi hermana y a mi sobrino Matheus, por imprimirme ganas de superarme y ser cada vez mejor; y a todos aquellos que creyeron en mí desde el inicio de esta difícil y constante ruta educativa.

AGRADECIMIENTO

A Dios y la Virgen por iluminarme siempre.

A mis padres por su esfuerzo invaluable e incondicional apoyo moral y económico, a los excelentes docentes que durante mi vida universitaria, con sus conocimientos incentivaron en mí, el seguir adelante en esta compleja carrera.

A mi asesora, Doctora Nélida Rodríguez de Peña, por su paciencia, guía y apoyo permanente en la mejora y progreso de esta investigación.

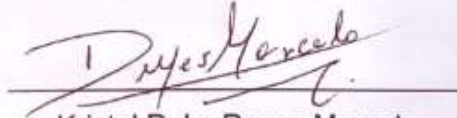
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Kristel Ruby Reyes Marcelo, con DNI N° 48059390 a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se muestran en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Piura, Diciembre del 2017.



Kristel Ruby Reyes Marcelo
DNI N° 48059390

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado:

Presento ante ustedes la tesis titulada “Viabilidad para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín, Distrito de Sullana-Año 2017”, con la finalidad de determinar si existe viabilidad para la implementación de dicho negocio en la ciudad antes mencionada. La misma que consta con los siguientes capítulos:

En el capítulo I: introducción, se describe la realidad problemática, los trabajos previos, la teorías relacionadas al tema, los problemas de la investigación, la justificación y por último los objetivos del estudio.

En el capítulo II: Método, se presenta el diseño de la investigación, las variables y su operacionalización, la población y la muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad, los métodos de análisis de datos y finalmente los aspectos éticos.

En el capítulo III Y IV: se dan a conocer los resultados obtenidos a través de la aplicación de los instrumentos y se discuten los diferentes resultados de los trabajos previos, se contrastan las teorías relacionadas al tema con los resultados obtenidos en la presente investigación, respectivamente.

En el capítulo V, VI y VII: se presentan las conclusiones, recomendaciones, las referencias bibliográficas que sirvieron como base para el desarrollo de la presente investigación y los anexos utilizados.

La presente investigación se presenta en cumplimiento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo. Esperando cumplir con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciado en Administración.

Kristel Ruby Reyes Marcelo.

ÍNDICE

Carátula	i
Página de jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de tablas	ix
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Realidad problemática	1
1.2. Trabajos previos	3
1.3. Teorías Relacionadas al Tema	4
1.4. Formulación del problema	12
1.5. Justificación del estudio	12
1.6. Hipótesis	13
1.7. Objetivos	14
II. MÉTODO	15
2.1. Diseño de la investigación	15
2.2. Variable, operacionalización	15
2.3. Población y muestra	18
2.4. Técnicas de recolección de datos, validez y confiabilidad.	20
2.5. Métodos de análisis de datos	20
2.6. Aspectos éticos	21
III. RESULTADOS	22
IV. DISCUSIÓN	35
V. CONCLUSIONES	39
VI. RECOMENDACIONES	40
REFERENCIAS	41

ANEXOS	43
Anexo 1 Matriz de consistencia	43
Anexo 2 Cuestionario	45
Anexo 3 Guía de entrevista	47
Anexo 4 Informe de Entrevista	48
Anexo 5 Validaciones	49
Anexo 6 Ubicación del terreno	61
Anexo 7 Plano de Infraestructura	62
Anexo 8 Plano Eléctrico	63
Anexo 9 Plano de Instalaciones Sanitarias - 1ºPlanta	64
Anexo 10 Acta de aprobación de originalidad	89
Anexo 11 Pantallazo del software turnitin	99
Anexo 12 Autorización de publicación de tesis	100
Anexo 13 Autorización de la versión final del trabajo de investigación	101

ÍNDICE DE TABLAS E ILUSTRACIONES

Tabla 1 Perfil del consumidor	22
Tabla 2 ¿Qué precio paga actualmente por cada unidad de pan?	23
Tabla 3 Oferta	23
Tabla 4 ¿Si creara una panadería en la Urb. Jardín se acercaría a realizar su compra	24
Tabla 5 Demanda	24
Tabla 6 Balance demanda oferta	25
Tabla 7 ¿En que lugar de la Urb Jardín le gustaría que este ubicada la panaderia	26
Tabla 8 Matriz de ponderación de factores	26
Tabla 9 Capacidad de producción – horno	27
Tabla 10 Matriz cruzada de aceptación por tido de pan	27
Tabla 11 Inversión total	29
Tabla 12 Resumen de inversión	30
Tabla 13 Estructura del financiamiento	30
Tabla 14 Depreciación anual soles a precios de mercado	30
Tabla 15 Presupuesto de costos proyectados a soles a precios de mercado	31
Tabla 16 Balance inicial	31
Tabla 17 Estado de ganancias y pérdidas	32
Tabla 18 Flujo de caja proyectado	32
Tabla 19 Información para evaluación Económica – Financiera	33
Tabla 20 Recuperación de Capital	33
Tabla 21 Valor actual neto	33
Tabla 22 Tasa interna de retorno	34
Tabla 23 Beneficio / costo	34
Tabla 24 Familias en la urbanización	71
Tabla 25 Proyección de la demanda	71
Tabla 26 Proyección de la oferta	71
Tabla 27 Relación tamaño mercado	72
Tabla 28 Capacidad de producción – horno	72
Tabla 29 Programa de producción	72
Tabla 30 Cronograma de trabajo	73
Tabla 31 Costo por tipo de pan	74
Tabla 32 Programa de producción, ventas e ingresos a precios de mercado	75
Tabla 33 Gastos de constitución	76
Tabla 34 Obras civiles	76
Tabla 35 Maquinaria y equipo	77
Tabla 36 Equipos complementarios	77
Tabla 37 Muebles y enseres	78
Tabla 38 Gastos administrativos	78
Tabla 39 Beneficios sociales	78

Tabla 40 Servicios básicos	79
Tabla 41 Caja y banco	79
Tabla 42 Suministros de oficina	79
Tabla 43 Suministros de limpieza.....	80
Tabla 44 Gastos de ventas.....	80
Tabla 45 Amortización de crédito	80
Tabla 46 Préstamos libre disponibilidad.....	82
Tabla 47 Préstamos libre disponibilidad.....	82
Tabla 48 Costos de materiales directos a precios de mercado.....	82
Tabla 49 Presupuesto de costos proyectados soles a precios de mercado	83
Tabla 50 Estado de ganancias y pérdidas	83
Tabla 51 Balance inicial.....	84
Tabla 52 Flujo de caja proyectado	85
Tabla 53 Evaluación Económica Financiera	86
Tabla 54 Tasa de descuento económico	86
Tabla 55 Flujo de caja proyectado	87
Tabla 56 Evaluación Económica Financiera	88
Tabla 57 Flujo de caja proyectado	89
Tabla 58 Evaluación económica financiera.....	90
Tabla 59 ¿Qué tipo de pan es el que consume en casa?	91
Tabla 60 ¿Cuáles son las razones por las que consume pan?.....	91
Tabla 61 ¿Cuál es el aspecto que mas influye en la decisión de compra?	92
Tabla 62 ¿Con qué frecuencia consume pan?	92
Tabla 63 ¿En qué momentos del día consume pan en su casa?	93
Ilustración 1 Organigrama de la empresa	29
Ilustración 2 Ubicación del terreno	61
Ilustración 3 Plano de infraestructura.....	62
Ilustración 4 Plano eléctrico.....	63
Ilustración 5 Plano de instalaciones sanitarias	64
Ilustración 6 Plano de instalaciones sanitarias – azotea	65

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal determinar la viabilidad para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín, Distrito de Sullana. El diseño de la investigación es no experimental, ya que no existe manipulación de variables, así mismo es transeccional, observando hechos específicos en un contexto real y descriptiva ya que se busca detallar las características del fenómeno en estudio. Se aplicaron dos técnicas de recolección de datos, la primera fue una encuesta aplicada a 339 personas que pertenezcan a dicho sector, se realizó a través de un muestreo probabilístico aleatorio simple, donde todos los elementos tuvieron igualdad de probabilidades de ser elegidos, la segunda técnica fue la entrevista, aplicada a la principal competencia, la cual fue de gran utilidad para el desarrollo del estudio. De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, la oferta es mínima y existe gran proporción de demanda insatisfecha por lo tanto existe viabilidad de mercado, asimismo el proyecto cuenta con la localización y tamaño óptimo de la planta siendo viable técnicamente, legalmente no existen impedimentos para el funcionamiento del proyecto y por último, la inversión total asciende a S/. 132,900.31, obteniendo un resultado positivo en los indicadores de evaluación el VAN, TIR, PRK y B/C siendo viable económica y financieramente. En conclusión existe viabilidad para la implementación de este proyecto y se recomienda llevarlo a cabo.

Palabras clave: Viabilidad, mercado, técnica, económica, financiera.

ABSTRACT

The main objective of the present investigation was to determine the viability for the creation of a bakery in the Urbanization Garden, District of Sullana. The design of the research is non-experimental, since there is no manipulation of variables, as well as being transectional, observing specific facts in a real and descriptive context that seeks to find the characteristics of the phenomenon under study. Two data collection techniques were applied, the first time it was a survey applied to 339 people belonging to this sector, it was carried out through a simple random sampling, where all the elements have the same probability of being chosen, the second technique it was the interview, applied to the main competence, which was very useful for the development of the study. According to the results obtained in the research, the offer is minimal and there is a large proportion of unsatisfied demand therefore there is market viability, the project has the location and optimal size of the plant being technically viable, legally there are no impediments to the operation of the project and finally, the total investment amounts to S / 143.582,07, obtaining a positive result with the NPV, TIR, PRK y B/C and the IRR being economically and financially viability. In conclusion there is feasibility for the implementation of this project and it is recommended to carry it out.

Keywords: Viability, market, technical, economic, financial.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

La actividad empresarial sigue siendo el principal factor del rápido incremento, madurez y prosperidad de las economías mundiales. Esto se debe a que los empresarios optan por la implementación de su propio negocio, generando oportunidades de empleo y fuente de ingresos para otros y ellos mismos. Blázquez, Velázquez & Martel (2006), mencionan que el crecimiento empresarial se ha transformado en un componente relevante en la economía mundial, considerándose el principal medio para mejorar y garantizar la obtención de beneficios.

El crecimiento empresarial dejó de ser una necesidad para convertirse en una oportunidad, en el reporte de Global Entrepreneurship Monitor-GEM (2014-2015), menciona que la quinta economía que se ubica con mayor nivel de emprendimiento es la del Perú, quien obtuvo esa posición dos años consecutivos.

El Ministerio de Producción (2015), precisó que la cifra de MYPES en el Perú va ascendiendo a un total de 5.5 millones. Al ir subiendo las MYPES, van surgiendo nuevas, lo cual crea una dinámica para el crecimiento empresarial, debido a que se tornarán más prestigiosas en el mercado.

De acuerdo con declaraciones del presidente y fundador del Club de pan en América Latina, Zubirí (2015), de todos los mercados hoy en día uno de los más interesantes para los emprendedores son las panaderías, y existe gran índice de viabilidad para un negocio si se quiere incurrir en este sector pues hay quienes anhelan obtener una de tantas franquicias existentes en el mercado. Existen tendencias que asientan a que serán grandes negocios y contribuirán en la economía del país.

El presidente de la Asociación Peruana de Empresarios de la Panadería y Pastelería-Aspan, Pantoja (2015), mencionó que existen 18 mil empresas panaderas en el Perú, las cuales conciben 200 000 espacios de empleos, pero la falta que hay de ayuda de obra en esta fracción sólo es el 20% del personal que está calificado. También agregó que el peruano consume 30 kilos de pan per cápita anual.

La Urbanización Jardín-Sullana es una banda lucrativa en donde se convidan diversidad de productos y servicios para las necesidades de la población, pero sus tres etapas carecen de una panadería, donde se puedan abastecer del alimento básico para el desayuno tradicional de las familias, donde no sólo buscan la calidad que desean adquirir del producto, sino también variedad en lo que consumen a primera hora del día. En la primera etapa existe una tienda de abarrotes en la cual el propietario sólo cuenta con algunos cestos donde está ubicado una pequeña proporción de pan.

Si no se hace nada para contrapesar esta insuficiencia, seguirá existiendo una demanda insatisfecha en este mercado, por lo tanto las familias de esta zona no se podrán abastecer con este bien, al cual le otorguen suma importancia, ya que es considerado como un alimento básico y nutritivo que no debe dejar de existir en un mercado.

Por ello que es ventajoso compensar el inconveniente realizando un análisis de viabilidad para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín, ya que en base a lo mencionado anteriormente y analizando la tendencia de crecimiento del sector de panaderías es una idea de negocio que beneficiará a las familias de este sector y a futuros empresarios.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. Antecedentes internacionales

Cordero (2009). En su proyecto de investigación *“Estudio de factibilidad para la instalación de una Panificadora Automatizada, en el Sector El Condado, de la ciudad de Quito”*. Facultad de Ingeniería En Administración de Empresas. Universidad Particular de Loja. Quito-Ecuador. Cuya intención absoluto fue decretar si la investigación se sustenta en mecanismos apropiados, que lleven a garantizar la adquisición de penetración en el mercado y un beneficio empresarial y de país. La metodología fue tipo representativa. La población total fue de 35000 hombres teniendo una muestra de 100 personas. La autora concluye que Los nuevos estilos económicos exigen realizar estrategias, políticas, objetivos, y metas cuantitativas que vayan conforme con los esquemas de competitividad y globalización, especialmente en los sectores de las industrias panificadoras, que se encuentran en los sectores productivos.

1.2.2. Antecedentes nacionales

Rodríguez (2011). En su investigación *“Estudio de pre-factibilidad para la implementación de una pastelería fina en la ciudad de Trujillo”*. Facultad estudio de la Empresa. Universidad Privada del Norte. Trujillo-Perú. El fin general fue ejecutar un artículo de Pre-Factibilidad para la consumación de una pastelería fina ubicada en la ciudad de Trujillo. La sistemática manejada fue de tipo cuantitativa. La población fue de 19640 almas y su prototipo fueron 255 individuos entre 25 y 55 años de edad de nivel socio económico A y B. La autora concluye que “Dushé” nombre con el cual se crearía la empresa ofrecerá una amplia gama de panadería pastelería de calidad mediante la pastelería fina, buscando la satisfacción de los posibles

clientes. Y a su vez agregó que posicionará la marca en la mente de los trujillanos mediante el uso de instrumentos de publicidad, ya que éstas serán un gran sustento para la realización del proyecto.

1.2.3. Antecedentes locales

Rivera (2016). En su investigación titulada *“Viabilidad para la instalación de una panificadora en la ciudad de Las Lomas, Año 2016”*. Facultad de Ciencias Empresariales. Universidad César Vallejo. Piura-Perú. El propósito general fue Establecer cuál es la posibilidad para la fundación de una panificadora en la ciudad de las Lonas-2016. La metodología aplicada fue detallada. La población fue 18447 y el modelo fueron 327 personas que fuesen esposo o esposa. La autora concluye que, prexiste un valioso nivel de encuestados que acudirían a la panificadora pues en este mercado existe una demanda insatisfecha. También agrega que debido a los estudios realizados la instalación de la panificadora es viable puesto que en dicha ciudad no existe una empresa que ofrezca este producto, además se ofrecerá un producto diferenciado y sobre todo variado.

1.3. Teorías Relacionadas al Tema

1.3.1. Marco Teórico

Para mayor respaldo de la presente averiguación se tomaron en cuenta autores que hicieron mención a la variable en estudio en algunas de sus investigaciones.

1.3.1.1. Variable Viabilidad

Horizonte de evaluación del proyecto:

El Horizonte de Evaluación es el período que se establece para evaluar los costos y beneficios atribuibles a cada Proyecto de

Inversión. Constituye la herramienta fundamental para evaluar el proyecto.

Snip (2011), menciona que el período de evaluación de un PIP no será mayor de diez (10) años. Dicho período deberá definirse en el perfil y mantenerse durante todas las fases del Ciclo del Proyecto.

Mertenez (2010) y Rojas (2001), citado en Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 41), La viabilidad o factibilidad de un estudio, se da referencia a la probabilidad que existe en que un proyecto para que se pueda llevar a cabo, tomando en cuenta la disponibilidad de recursos humanos, materiales y financieros que establecerán, los alcances de la investigación.

Amoros (2009), mencionó que la viabilidad de un proyecto es vital para realizar una estimación sobre si las necesidades de los consumidores pueden llegarse a satisfacer y decidir qué productos serán los más rentables para un negocio, a su vez denotara cuales son las limitaciones de presupuesto existentes. La viabilidad deberá ser controlada durante todo el período de duración del estudio, pues un proyecto aparentemente viable puede cambiar y el objetivo principal de éste es obtener un beneficio económico y social. Si es viable se tendrá que considerar si llegará a ser rentable realizando una relación entre el equipo físico y equipo humano, si el proyecto resulta ser viable y al mismo tiempo rentable se tomará la decisión de empezar el proyecto.

Wilson; Paredes (2006), mencionaron que la admisibilidad de un diseño se enfoca en la posibilidad de poder realizarlo, teniendo en cuenta las exigencias de mercado, técnicos, legales, organizacionales, ambientales y financieros.

Sapag (2011), la “pre-factibilidad” es otro estudio de la viabilidad, éste ahonda en la investigación, y se basa especialmente en fuentes secundarias para obtener información y poder definir con cierto acercamiento las variables importantes referidas al mercado, como la capacidad financiera de los inversionistas, las alternativas técnicas para la producción, entre otras.

Tipos de Viabilidad:

a) Viabilidad de Mercado

Baca (2013, p. 6), agregó que un estudio de mercado ayuda a realizar una investigación minuciosa y bien realizada, ya que contestará a la interrogante ¿Existe viabilidad de mercado para el producto que se desea elaborar en el proyecto?, si la respuesta a esta pregunta es positiva, el estudio sigue en marcha, pero si la respuesta es negativa, se detendrá la investigación. Así entonces esto permitirá apreciar la probabilidad de éxito o riesgo que corre en la venta de un nuevo producto.

Sapag (2011), el estudio de la posibilidad productiva mostrará si el mercado es sensible o no al producto propuesto por el diseño, también medirá la admisión del consumo o uso que tendría, permitiendo establecer el aplazamiento o resistencia de un proyecto, sin apropiarse los costos que implicaría realizar una disertación financiera completa. Por otra parte, para respaldar la viabilidad de un proyecto es preciso investigar al mercado.

García (2015), consiste en estudiar el mercado y la situación de la zona geográfica en la que se desea implementar el negocio. Así también se debe analizar si hay competidores que ofrecen un producto o servicio similar o sustituto.

➤ **Indicadores de Viabilidad de Mercado**

- Comportamiento de la demanda

Se refiere a la conducta de compra de los consumidores finales, es decir, de los individuos y las familias que compran bienes y servicios para consumo personal.

- Precio

Kotler y Armstrong (2012), el precio es la cantidad de dinero que debe pagar un consumidor o también llamado cliente para adquirir el producto que desea.

- Oferta

Baca (2013, p. 54), mencionó que se debe realizar un análisis de la oferta para determinar o medir las cantidades en que una economía puede poner a disposición un bien o servicio en el mercado.

- Demanda

Baca (2013, p. 28), afirmó que se debe analizar la demanda para determinar cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto.

Fisher y Espejo (2011, p. 146), se refieren al requerimiento como las sumas de un producto que los clientes están prevenidos a adquirir otros precios que puedan existir en el mercado.

b) Viabilidad Técnica

García (2015), precisó que se debe determinar las características más óptimas de los recursos para que la producción del bien y/o servicio logre ser efectivo.

Sapag (2011, p. 123), precisó que se busca analizar las probabilidades físicas, materiales y químicas que harán posible

elaborar el bien o servicio que se desea crear con el proyecto. Para ello se calcula los costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos. Se deberán examinar detenidamente las opciones tecnológicas que es posible implementar, así como sus efectos sobre las futuras inversiones, costos y beneficios.

Baca (2013, p. 96), es un estudio técnico que consta en realizar un análisis, cuyo objetivo es determinar el tamaño óptimo de la planta y la localización. Se pretende resolver dudas sobre dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir.

➤ **Indicadores de Viabilidad Técnica**

- **Localización**

Sapag (2011, p. 136), mencionó que la localización que se elija puede ser un determinante del éxito o fracaso del proyecto, la ubicación más adecuada será la que posibilite maximizar el logro del objetivo definido para el proyecto, como cubrir la mayor cantidad de población posible o lograr una alta rentabilidad. La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: el de la macrolocalización, donde se elige la región o zona, y el de la microlocalización, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto.

Baca (2013, p. 110), La ubicación adecuada del proyecto contribuirá que se logre una mayor tasa de rentabilidad. La localización del proyecto toma en cuenta factores cuantitativos como costos de transporte de materia prima y producto terminado, y también factores cualitativos como el clima, la comunidad.

- **Tamaño**

Sapag (2011, p. 134), su definición es fundamental para el proyecto pues la determinación de los costos e inversiones que se derivan de este estudio, servirán para determinar el tamaño de producción o capacidad de producción el cuál es el máximo nivel que produce de acuerdo a la estructura determinada. Varios

elementos se conjugan para la definición del tamaño: la demanda esperada, la disponibilidad de los insumos, la localización del proyecto, el valor de los equipos, etcétera.

Por otro lado, Baca (2013, p. 100), menciona que la precisión del cuerpo óptimo de la planta, hace alusión a la aforo situada, cantidad que se desea producir, capacidad individual de cada máquina, cantidad de los turnos a trabajar y unidades producidas por año.

c) Viabilidad Legal

García (2015), la viabilidad legal es quien determina si existe algún impedimento legal o falta de normativa interna para la operación e instalación del proyecto.

Sapag (2011), menciona, que la posibilidad lógica da referencia a la insuficiencia de establecer que no existan obstáculos legales para la instalación y la operación normal del proyecto, también que no haya falta de normas internas de la empresa que pudieran contraponerse a alguno de los aspectos de la puesta en marcha. En esta dimensión hacen referencia al otorgamiento de permisos, patentes y exigencias para la constitución de la empresa.

Otro factor es definir la estructura organizacional que más se acomode al giro de la empresa que se desea emprender, la importancia de este aspecto es conocer a detalle los costos del personal ejecutivo y mano de obra que estén calificados para la ejecución del proyecto, costos para la confección de algún contrato del personal o para hacer pedidos de alguna tecnología y una serie de efectos económicos vinculados con el ámbito legal.

d) Viabilidad Económica-Financiera

García (2015), el objetivo de esta dimensión se debe exponer distintos procedimientos de cálculos de distintos tipos de costos e inversiones. Para la correcta decisión de invertir o no y saber si tendrá rentabilidad el proyecto se pueden emplear diversos métodos, entre ellos se encuentran el Periodo de recuperación del capital, Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). En resumidas palabras se evalúan los costos e inversiones que se efectuarán en un proyecto.

Sapag (2011, p. 30), en un último término, al efectuar un monografía de posibilidad financiera de un bosquejo constituye su conformidad o repudio. En esta dimensión alcanza medir el beneficio que revuelve la financiación, todo medio que conlleve fines monetarios.

Baca (2013, p. 171), afirmó que una vez realizado el estudio de la parte técnica, se determinará que existe un mercado potencial por cubrir y que no existe impedimento tecnológico para llevar a cabo el proyecto. El análisis económico describe los métodos actuales para la evaluación del importe del capital a través del espacio, como la tasa interna de ganancia y el valor presente neto.

➤ Indicadores de Viabilidad Económica-Financiera

- Periodo de Recuperación de Capital (PRK)

Baca (2013, p. 212), se determina el número de periodos, generalmente años en los cuales se recuperará el gasto preliminar, por intermedio de los crecientes porvenires que concebirá el plan. El método es sólo otra forma de expresar los resultados obtenidos por la Tasa Interna de Retorno.

- Valor Actual Neto (VAN)

Baca (2013, p. 208), es el valor monetario que resulta de la suma de los flujos descontados y la restar de la inversión inicial, lo cual equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra los desembolsos necesarios para producir esas ganancias. Por lo tanto, las ganancias deberán ser mayores a los desembolsos, es decir, el VAN debe ser mayor que cero.

Sapag (2011, p. 300), se calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento 0.

- Tasa Interna de Retorno (TIR)

Baca (2013, p. 209), precisó que es la tasa de interés o proporción de ganancia o merma que habrá una compra. Se llama así porque el capital que se gana año con año se refinancia en su integridad.

- Beneficio-Costo (B/C)

Baca (2013, p. 212), consiste en dividir todos los beneficios del proyecto sobre todos los costos que se obtendrán. Para que el método tenga una base sólida, se deberán expresar los beneficios y costos en valor presente, el resultado deberá ser mayor que uno para aprobar el proyecto.

Sapag (2011, p. 307), se coteja el valor actual de los beneficios programados con el valía vigente de los coste, incluso la financiación.

1.4. Formulación del problema

1.4.1. Pregunta general

¿Es viable la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana?

1.4.2. Preguntas específicas

1. ¿Existe viabilidad de mercado para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana?
2. ¿Cuál es la viabilidad técnica para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana?
3. ¿Existe viabilidad legal para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana?
4. ¿Existe viabilidad económica-financiera para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana?

1.5. Justificación del estudio

La averiguación se argumenta de forma práctica porque mediante el presente artículo se acomete presagiar el ocasional triunfo o decepción de la creación de una panadería en el distrito de Sullana, teniendo en cuenta el aporte de diversos autores se ha podido dar un sustento a la variable en estudio.

Esta investigación es importante ya que el global y rápido crecimiento empresarial ha generado que las microempresas opten por buscar nuevas estrategias de consolidación para lograr asegurar o mantener su propia viabilidad. Esto hace mucho más importante el realizar estudios de viabilidad para la creación de nuevos negocios.

En el mercado mundial, nacional y local existe una gran diversidad de negocios que contribuyen a la economía de un país, uno de estos y muy importante, es la panadería, que debido a su participación alimenticia en la sociedad, tiene una alta demanda de sus productos y más durante la alimentación matutina de la cual todos son partícipes. De esto, también es importante considerar la múltiple variedad de productos panaderos y los altos valores nutricionales que aportan. No cabe duda que estas características, le dan una buena oportunidad de viabilidad a este rubro de negocio y si somos capaces de combinar buenas estrategias de mercadeo más los recursos necesarios, podremos crear un buen giro de negocio.

El estudio que se presenta en este proyecto, está inmerso en la realidad local de la Urbanización Jardín, donde hasta la fecha no cuenta con establecimientos de panadería, quedando insatisfechas muchas de las necesidades de los habitantes de la zona.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

Ho. Es viable la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.

1.6.2. Hipótesis específicas

H1. Existe viabilidad de mercado para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.

H2. Existe viabilidad técnica para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.

H3. Existe viabilidad legal para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.

H4. Existe viabilidad económica-financiera para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Determinar la viabilidad para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín, Distrito de Sullana.

1.7.2. Objetivos específicos

- 1) Determinar la viabilidad de mercado para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.
- 2) Establecer la viabilidad técnica para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.
- 3) Determinar la viabilidad legal para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.
- 4) Evaluar la viabilidad económica-financiera para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de la investigación

El estudio es no experimental, ya que no existe manipulación de variables, transeccional, ya que se observan hechos fijados en un contexto real para poder examinarlos y se avista que no preexiste una panadería que satisfaga la demanda existente en la Urbanización Jardín del distrito de Sullana. A su vez, ésta una exploración descriptiva pues identificará las características de las variables.

2.2. Variable, operacionalización

2.2.1. Viabilidad

Mertenez (2010) y Rojas (2001), citado en Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 41), La posibilidad de una publicación, se da referencia a la probabilidad que existe en que un proyecto para que se pueda llevar a cabo, tomando en cuenta la disponibilidad de recursos humanos, materiales y financieros que establecerán, los alcances de la investigación.

2.2.2. Operacionalización de variables

Variable	Marco conceptual	Dimensiones	Marco conceptual	Definición Operacional	Indicador	Escala
Viabilidad	Mertenez (2010) y Rojas (2001), citado en Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 41), La viabilidad o factibilidad de un estudio, se da referencia a la probabilidad que existe en que un proyecto para	Viabilidad de Mercado	García (2015), consiste en estudiar el mercado y la situación de la zona geográfica en la que se desea implementar el negocio. Así también se debe analizar si hay competidores que ofrecen un producto o servicio similar o sustituto.	Se medirá el perfil del consumidor, oferta, demanda y el precio para lo cual se aplicará una encuesta y un cuestionario.	Perfil del consumidor	Nominal
					Precio	Ordinal
					Oferta	Ordinal
					Demanda	Ordinal
		Viabilidad Técnica	García (2015), precisó que se deben determinar las características más óptimas de los recursos para que la producción del bien o servicio logre ser efectivo.	Se establecerá el tamaño y localización, con encuesta y cuestionario.	Localización	Nominal
					Tamaño	
Viabilidad Legal	García (2015), la viabilidad legal es quien determina si existe	Se determinarán la constitución de	Constitución de empresas	Nominal		

	que se pueda llevar a cabo, tomando en cuenta la disponibilidad de recursos humanos, materiales y financieros que establecerán, los alcances de la investigación.		algún impedimento legal o falta de normativa interna para la operación e instalación del proyecto.	empresas y organización, a través de Análisis Documental	Organización	Nominal
		Viabilidad Económica y Financiera	Se evalúan los costos e inversiones que se efectuarán en un proyecto. (García, 2015)	Se establecerá el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, Beneficio/Costo y Periodo de Retorno de Capital. Económico y Financiero, a través de fórmulas financieras.	PRK	Ordinal
					VAN	
					TIR	
					B/C	

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

La reciente investigación trabajó con una población personificada por los habitantes del distrito de Sullana. Según INEI la población del distrito de Sullana al año 2015 es de 176, 804 habitantes.

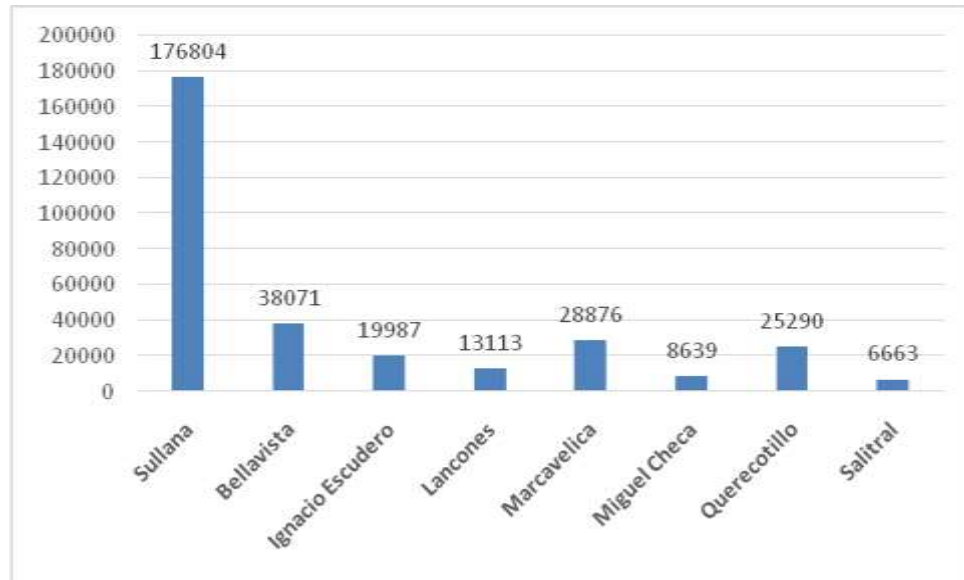


Gráfico 1. Población por distritos de la Provincia de Sullana.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI, 2015.

Elaboración Propia.

Por otro lado, el último censo realizado por la Alcaldía Territorial de Sullana año 2015, afirma que existe una población total de 3200 habitantes, conformada por un promedio de 5 integrantes por familia.

El Plan de Desarrollo Concertado actualizado al 2021 menciona que en Sullana el 8.6 % de la población son de niños menores a 15 años de edad.

.Así se tiene:

- Demanda potencial de la Urbanización Jardín es 2925

2.3.2. Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, se aplicó la fórmula de población finita, la cuál es la siguiente:

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

Dónde:

N = Población Conocida

z = Nivel de confianza (1.96)

p = Nivel de aceptación (0.5)

q= Rechazo (0.5)

e= Error (5%).

$$n = \frac{2,925 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2(2,925 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 339$$

2.3.3. Criterios de selección

- **Criterio de Inclusión:**

Personas mayores de 15 años de edad pertenecientes al sector de la Urbanización Jardín, Distrito de Sullana.

- **Criterio de Exclusión:**

Individuos menores de 15 años de edad pertenecientes al sector que no estuvieron incluidas en el desarrollo de la técnica de la encuesta.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

2.4.1. Técnicas

Encuesta: Esta técnica se aplicó con el fin de obtener una recolección de datos cuantitativos, destinados a obtener respuestas como gustos y preferencias, perfil del consumidor, demanda, entre otros. La encuesta fue adjudicada a los vecindarios de la Urbanización Jardín, Distrito de Sullana, la cual fue validada previamente mediante una prueba piloto.

Entrevista: Esta técnica fue utilizada para obtener información de la competencia, en la cual se obtuvieron respuestas como la cantidad diaria de pan que se comercializa, variedad de pan, sus precios, entre otros.

2.4.2. Instrumentos

Cuestionario: Diseñado en preguntas estructuradas, que se aplicaron a la población a fin de recolectar los datos relevantes.

Guía de Entrevista: Esta herramienta fue utilizado mediante preguntas que fueron realizadas al dueño de Don Pepe E.I.R.L., principal competidor.

2.4.3. Validez

Se validó por tres docentes expertos, los cuales evaluaron la congruencia, claridad, objetividad, coherencia y dependencia sensata con los diferentes ítems, los cuales abarcan totalmente las dimensiones e indicadores de esta investigación.

2.5. Métodos de análisis de datos

Para el análisis de datos se realizó un análisis estadístico, este tipo de análisis permite representar mediante cuadros y gráficos los resultados en el orden en el cual se plantean los objetivos específicos. El procesamiento de

datos se llevó a cabo mediante el paquete estadístico SPSS versión 21.0 y el programa Excel para Windows.

2.6. Aspectos éticos

Se respetó la propiedad intelectual de cada fuente consultada, indicando explícitamente la procedencia de cada cita respectiva. Por otro lado, se cumplió con respetar el carácter anónimo de los encuestados, asimismo no se manipuló ningún resultado obtenido en el estudio.

III. RESULTADOS

3.1. Determinar la viabilidad de mercado para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.

3.1.1. Perfil del consumidor

VARIABLES	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sexo	Masculino	19	5,6
	Femenino	320	94,4
Edad	15-25	107	31,6
	25-35	80	23,6
	35-45	116	34,2
	45-más	36	10,6
Nivel de ingresos	S/.850 - S/.1500	79	23,3
	S/.1500 - S/.2000	241	71,1
	S/.2000 a más	19	5,6
Lugar de Residencia	I Etapa	113	33,3
	II Etapa	127	37,5
	III Etapa	99	29,2
Grado de Instrucción	Secundaria Completa	165	48,7
	Estudios Superiores	171	50,4
	Post-Grado	3	0,9

Fuente: Cuestionario.

En base a las deducciones del cuestionario se obtiene que la generalidad de sujetos que visitan a las panaderías son del sexo femenino ya que se muestra un 94,4 % del total de encuestados, siendo en su gran mayoría personas damas entre los 35 y 45 años de edad, con entradas entre 1500 a 2000 soles mensual lo cual corresponde a 71,1%, así mismo se encuentra que existe una distribución equitativa en cuanto a la residencia de los encuestados ya que el 37,5% de las familias reside en la II Etapa, el 33,3% y 29,2 pertenecen a la I y III Etapa respectivamente. Por último, promedio se encuentra que las personas tienen estudios superiores con un 50,4% lo cual significa que la mayoría tiene un nivel elevado de estudios.

3.1.2. Precio

Tabla 2

¿Qué precio paga actualmente por cada unidad de pan?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
6 unidades x S/.1.00	87	25,7	25,7	25,7
5 unidades x S/.1.00	136	40,1	40,1	65,8
4 unidades x S/.1.00	93	27,4	27,1	92,9
3 unidades x S/.1.00	23	6,8	6,8	100,0
Total	339	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario.

Con respecto al precio que actualmente pagan por cada unidad de pan, se obtuvo como resultado que la mayor parte de las personas encuestadas (40.1%) paga el precio de S/. 1.00 por 5 unidades de pan, un 27.4% y un 25.7% pagan S/. 1.00 por 5 y 6 unidades de pan respectivamente.

3.1.3. Oferta

Tabla 3

OFERTA

Años	Oferta Diaria	Oferta (familias atendidas)	Oferta Anual de unidades de pan
2018	810	81	295,650
2019	820	82	298,607
2020	830	83	301,593
2021	840	83	304,608
2022	850	84	307,655
2023	861	85	310,731
2024	871	86	313,838
2025	882	87	316,977
2026	893	88	320,147
2027	904	89	323,348

Fuente Elaboración Propia.

El único competidor que existe es Don Pepe E.I.R.L. y es un competidor indirecto ya que no es una panadería, sólo es una pequeña tienda dedicada a la venta de abarrotes, quienes a su vez comercializan el producto del pan, aunque

ésta sólo cubren una pequeña proporción demanda, puesto que sólo ofertan 800 panes diarios. Cuentan con 4 cestas con un espacio para de 200 panes promedio por cada una, el precio al cual lo venden es 6 unidades por S/. 1.00 y sólo cuentan con 2 variedades de pan, el pan francés y el pan dulce. (Fuente: Entrevista)

3.1.4. Demanda

Tabla4

¿Si creara una panadería en la Urbanización Jardín, acudiría a realizar sus compras?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Si	339	100,0	100,0	100,0
No	0			
Total	339	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario.

Tabla 5

DEMANDA

Años	Población Demandante Potencial	Demanda Potencial (100%)	Demanda Anual en unidades de pan
2018	603	603	2'199,950
2019	609	609	2'221,950
2020	615	615	2'244,169
2021	621	621	2'266,611
2022	627	627	2'289,277
2023	633	633	2'312,170
2024	640	640	2'335,291
2025	646	646	2'358,644
2026	653	653	2'382,231
2027	659	659	2'406,053

Del resultado de esta pregunta en cuanto a la creación de una panadería en la urbanización jardín, las personas encuestadas acudirían o no a dicho lugar, se aprecia su total aceptación. Por tanto, el 100% de la población demandante es potencial conformada por 2925, siendo así 597 familias conformada por 5 integrantes cada una.

Para determinar la solicitud programada al 2027, se aplicó el Modelo Geométrico o Exponencial con una tasa de incremento poblacional de Sullana la cual es de 1% (Fuente:INEI), siendo 5 integrantes por cada familia se le dividió a la población proyectada obteniendo la demanda potencial por familia, así mismo el resultado se multiplicó por 10 unidades de pan promedio que consume cada familia (Tabla 72), siendo el pan un producto de consumo diario se multiplico por los 365 días del año logrando un efecto final de la solicitud por unidades de pan.

Tabla 6
BALANCE DEMANDA-OFFERTA

Años	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha anual	Demanda a cubrir anual
2018	2'199,950	295,650	1'904,300	1'618,655
2019	2'221,950	298,607	1'923,343	1'634,842
2020	2'244,169	301,593	1'942,577	1'651,190
2021	2'266,611	304,608	1'962,002	1'667,702
2022	2'289,277	307,655	1'981,622	1'684,379
2023	2'312,170	310,731	2'001,439	1'701,223
2024	2'335,291	313,838	2'021,453	1'718,235
2025	2'358,644	316,977	2'041,668	1'735,417
2026	2'382,231	320,147	2'062,084	1'752,772
2027	2'406,053	323,348	2'082,705	1'825,000

Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo con los resultados expuestos anteriormente y habiendo analizado cada uno de los indicadores, la hipótesis 1 “Existe viabilidad de mercado para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana”, se acepta, ya que existe un mercado insatisfecho en la Urbanización Jardín y año tras año va en aumento.

Ver anexo (Tablas: 23 - 25)

3.2. Establecer la viabilidad técnica para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.

3.2.1. Localización

Tabla7

¿En qué lugar de la Urbanización le gustaría que este ubicada la panadería?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
I Etapa	49	14,5	14,5	14,5
II Etapa	100	29,5	29,5	44,0
III Etapa	42	12,4	12,4	56,4
Alrededores del parque Kumamoto	148	43,7	43,7	100,0
Total	339	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario.

Con relación a la zona donde las personas encuestadas les agradaría que este ubicada la panadería, la mayoría de los encuestados (43.7%) desearía que este ubicada en los Alrededores del parque Kumamoto, mientras el 29.5% (un resultado también considerable), prefiere que este ubicada en la I etapa de la urbanización.

Para estipular el lugar óptima se aprovechó el procedimiento de ranking de componentes para comprobar, trascendiendo así que la agrupación debe estar situada en los Alrededores del Parque Kumamoto, Av. Las Petunias s/n, donde el alquiler mensual es S/. 2500.

Tabla 8

MATRIZ DE PONDERACIÓN DE FACTORES

Factores	Peso Ponderado	II Etapa		Alrededores del parque Kumamoto	
		Puntaje	Peso	Puntaje	Peso
Preferencias del consumidor	30%	4	1,2	5	1,5
Disponibilidad y costos del local	20%	5	1,0	5	1,0
Cercanía a la demanda	25%	3	0,75	4	1,0
Accesibilidad	15%	4	0,6	5	0,75
Seguridad	10%	2	0,2	3	0,3
Total	100%		3,75		4,55

Fuente: Elaboración Propia.

3.2.2. Tamaño

El local en el que se delimitará la casa tiene un suelo de 250 m², siendo el largo 25 m y el ancho de 10 m. La remodelación y acondicionamiento se plasmará conforme a las distribuciones que se consideren más óptimas. Considerando una demanda a cubrir diaria, se clasificó la cantidad a través del porcentaje de tipo de pan que consume cada familia de la Urbanización Jardín.

TURNO	PAN	DÍA	MES	AÑO
1	Panes	2.500	75.000	900.000
2	Panes	2.500	75.000	900.000
TOTAL		5.000	150.000	1.800.000

Años	Aceptación	Porcentaje de consumo	Cantidad de pan
Pan Integral	90	26,5%	1277
Pan Redondo	92	27,1%	1306
Pan Francés	108	31,9%	1537
Pan Especial	24	7,1%	342
Pan Dulce	25	7,4%	356

Fuente: Cuestionario.

La producción estará distribuida en 1277 de pan integral, 1306 de pan redondo, 342 de pan especial, 356 de pan dulce y 1537 de pan francés que es la variedad de pan con mayor preferencia que consumen las familias, teniendo capacidad para ello.

En base a los resultados analizados, la hipótesis 2 “Existe viabilidad técnica para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana”, se admite, ya que prexisten disposiciones para llevar a cabo el proyecto técnicamente.

3.3. Determinar la viabilidad legal para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.

3.3.1. Constitución de empresa

- **LEY MYPES**

El artículo 11º de la Ley N° 30056 (02-07-2013), Ley para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, modifica el artículo 5º del Decreto Supremo N° 007-2008-TR.

Espiga de Oro E.I.R.L. estará dentro del régimen de las Micro y pequeñas empresas-MYPE, ya que las ventas anuales no superan el monto máximo de 1700 UIT.

Además la Ley N° 30056 elimina el número máximo de trabajadores, lo cual es un índice que fomentará el factor trabajo.

- **Ley N° 21621 “Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada”**

Se optó por constituir una E.I.R.L. contando con un único accionista siendo una persona jurídica, los aportes que constituirán el capital serán por parte propia del constituyente la cual se realizará mediante un depósito a un banco en una cuenta a nombre de la empresa y la otra parte por fuentes de financiamiento externo. La responsabilidad de la empresa es limitada, es decir, las obligaciones de ésta no afectan al patrimonio personal del titular.

Por otro lado, se necesita obtener autorización para la comercialización de aditivos solicitando un formato otorgado por la DIGESA dirigido al Director General, consignando la información requerida en dicho documento, también se deberán cumplir la Norma Sanitaria para la Fabricación, Elaboración y Expendio de Productos de Panificación, Galletería y Pastelería RM N° 1020-2010/MINSA.

3.3.2. Organización

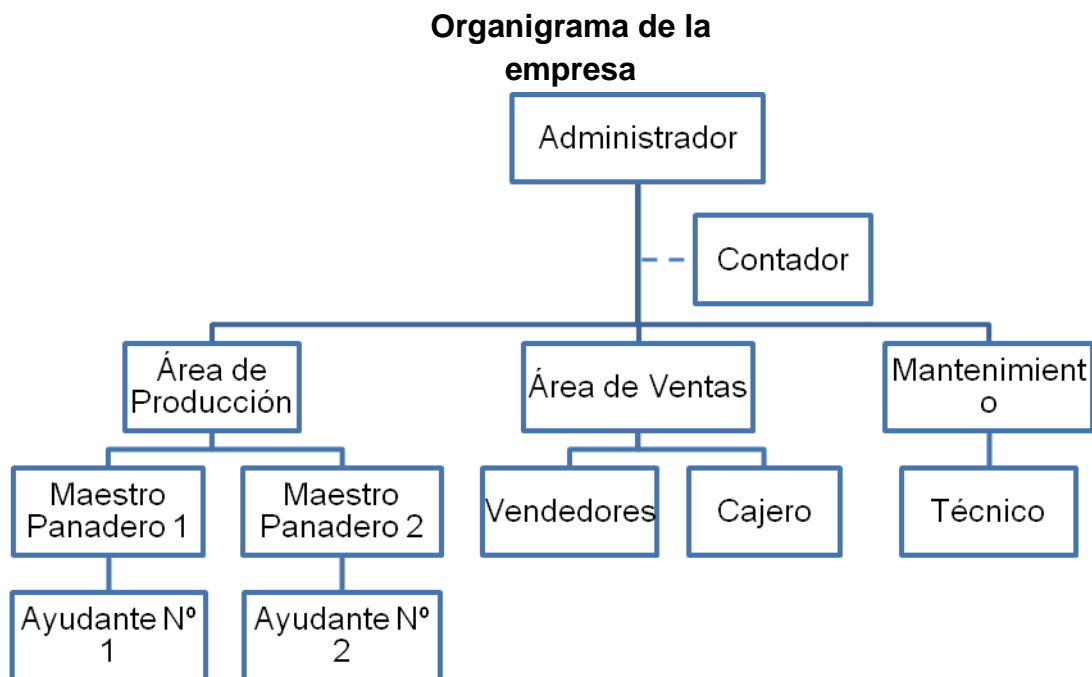


Ilustración1

Fuente: Elaboración propia.

3.4. Evaluar la viabilidad económica-financiera para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.

Tabla 11

INVERSIÓN TOTAL				
Rubros	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Valor
I. Inversión Fija				S/. 109.360,00
1.1 Inv. Fija Tangible				S/. 99.920,00
Maquinaria y Equipos	Global	1	S/. 77.710,00	S/. 77.710,00
Equipos complementarios	Global	1	S/. 1.010,00	S/. 1.010,00
Muebles y Enseres	Global	1	S/. 21.200,00	S/. 21.200,00
1.2 Inv. Fija Intangible				S/. 9.440,00
Gastos Pre-Operativos (remodelación)	Global	1	S/. 7.500,00	S/. 7.500,00
Gastos de Constitución	Global	1	S/. 1.940,00	S/. 1.940,00
II. Capital de Trabajo				S/. 23.540,31
Caja Bancos (incluye planilla y suministros)	Global	1	S/. 16.084,17	S/. 16.084,17
Existencias (insumos)	Mes	1	S/. 7.456,14	S/. 7.456,14
TOTAL				S/. 132.900,31

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 12

RESUMEN DE LA INVERSIÓN		
Rubros	Monto	%
I. Inversión Fija	S/. 109.360,00	82%
II. Capital de Trabajo	S/. 23.540,31	18%
Inversión Total	S/. 132.900,31	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 13

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO		
Detalle	Monto S/.	%
Aporte propio	16.329,78	15%
Servicio de la Deuda	93.030,22	85%

Fuente: Elaboración Propia.

Ver anexo (Tabla 54)

Tabla 14

DEPRECIACIÓN ANUAL SOLES A PRECIOS DE MERCADO			
Descripción	MONTO (S.)	%	DEPRECIACION ANUAL
Maquinaria y Equipos	77.710	20%	15.542
Equipos complementarios	1.010	10%	101
Muebles y Enseres	21.200	10%	2.120
TOTAL			17.763

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 15

PRESUPUESTO DE COSTOS PROYECTADOS.SOLES A PRECIOS DE MERCADO. 5 AÑOS.

RUBROS	Unidad	cantidad	PARCIAL	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
				100%	85%	90%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
1. COSTOS DE FABRICACION				197.334	181.185	186.568	191.951	197.334	197.334	197.334	197.334	197.334	197.334	197.334
Mano de Obra directa :	Aaual	1	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468
Materiales Directos	UU.	1	105.263	105.263	89.474	94.737	100.000	105.263	105.263	105.263	105.263	105.263	105.263	105.263
Utiles de Aseo	Mensual	12	200	2400	2040	2160	2280	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400
Depreciacion	Global	1	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763
Amortización de cargas diferidas .	Global	1	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440
2. GASTOS DE OPERACIÓN				88.416	88.416	88.416	88.416	88.416	88.416	88.416	88.416	88.416	88.416	88.416
2.1. Gastos de Ventas.				6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Remunerac. Personal de Vtas.	Mensual	1	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126
Publicidad	Mensual	12	500	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Pago de IGV.	Global													
2.2. Gastos Administrativos				82.416	82.416	82.416	82.416	82.416	82.416	82.416	82.416	82.416	82.416	82.416
Remuneraciones de Personal Admi.	Aaual	1	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076
Alquileres	Mensual	12	2.500	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Pago de Servicios	Mensual	12	760	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120
Suministros de Limpieza	Mensual	12	126	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512
Suministros de Oficina	Mensual	12	59	708	708	708	708	708	708	708	708	708	708	708
COSTO TOTAL				285.750	269.601	274.984	280.367	285.750	285.750	285.750	285.750	285.750	285.750	285.750

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 16

BALANCE INICIAL			
ACTIVO	S/.	PASIVO	S/.
Activo Corriente		Pasivo No Corriente	
Existencias	7.456,14	Obligaciones Financieras	93.030,22
Disponibles	16.084,17		
Total Activo Corriente	23.540,31	Total Pasivo	93.030,22
Activo No Corriente			
Tangible	99.920,00	Patrimonio	
Intangible	9.440,00	Capital	39.870,09
Total Activo No Corriente	109.360,00		
TOTAL ACTIVO	132.900,31	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	132.900,31

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 17

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS										
RUBRO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso Por Ventas	311.431,50	329.751,00	348.070,50	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	376.382,00
Costo de Fabricación	181.184,71	186.567,87	191.951,03	197.334,19	197.334,19	197.334,19	197.334,19	197.334,19	197.334,19	197.334,19
UTILIDAD BRUTA	130.246,79	143.183,13	156.119,47	169.055,81	169.055,81	169.055,81	169.055,81	169.055,81	169.055,81	179.047,81
Gastos Operativos	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00
Gastos de ventas	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Gastos de Administración	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00
UTILIDAD OPERATIVA	41.830,79	54.767,13	67.703,47	80.639,81	80.639,81	80.639,81	80.639,81	80.639,81	80.639,81	90.631,81
Gastos Financieros	21.175,43	18.240,85	14.519,10	9.799,01	3.812,80					
U. ANTES DE IMP.	20.655,36	36.526,28	53.184,38	70.840,80	76.827,01	80.639,81	80.639,81	80.639,81	80.639,81	90.631,81
I. Renta	5.783,50	10.227,36	14.891,63	19.835,42	21.511,56	22.579,15	22.579,15	22.579,15	22.579,15	25.376,91
U. NETA	14.871,86	26.298,92	38.292,75	51.005,38	55.315,45	58.060,67	58.060,67	58.060,67	58.060,67	65.254,91

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 18

FLUJO DE CAJA PROYECTADO											
RUBROS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I) INGRESOS		311.431,50	329.751,00	348.070,50	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	376.382,00
VENTAS		311.431,50	329.751,00	348.070,50	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00
VALOR RESIDUAL											9.992,00
II) EGRESOS	109.360,00	248.281,21	258.008,23	268.055,65	278.382,61	280.058,75	380.036,33	281.126,33	281.126,33	281.126,33	283.924,09
2.1 INVERSIONES	109.360,00										
2.1.1. INV. FIJA TANGIBLE	99.920,00										
2.1.2. INV. FIJA INTANGIBLE	9.440,00										
2.1.3. CAPITAL DE TRABAJO		100,00									
2.2. REPOSICIÓN DE MAQUINARIA Y MUEBLES							98.910,00				
2.3. COSTOS DE PRODUCCIÓN		242.397,71	247.780,87	253.164,03	258.547,19	258.547,19	258.547,19	258.547,19	258.547,19	258.547,19	258.547,19
2.5. IMPUESTO A LA RENTA		5.783,50	10.227,36	14.891,63	19.835,42	21.511,56	22.579,15	22.579,15	22.579,15	22.579,15	25.376,91
III) FLUJO NETO ECONÓMICO	-109.360,00	63.150,29	71.742,77	80.014,85	88.007,39	86.331,25	-13.646,33	85.263,67	85.263,67	85.263,67	92.457,91
IV) FLUJO FINANCIERO	93.030,22	-32.482,68	-32.482,68	-32.482,68	-32.482,68	-32.482,68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PRÉSTAMO	93.030,22										
AMORTIZACIÓN		-10.940,05	-13.874,63	-17.596,38	-22.316,47	-28.302,68					
INTERESES		-21.175,43	-18.240,85	-14.519,10	-9.799,01	-3.812,80					
SEGURO DESGRAVAMENT		-367,20	-367,20	-367,20	-367,20	-367,20					
V) FLUJO NETO FINANCIERO	-16.329,78	30.667,61	39.260,09	47.532,17	55.524,71	53.848,57	-13.646,33	85.263,67	85.263,67	85.263,67	92.457,91

Fuente: Elaboración Propia.

Información para evaluación Económica-Financiera

Tabla 19

Tasa de descuento económica	15%
TEA pasiva mas alta del mercado	7%
Riesgo	8%
TCEA DEL PRESTAMO	24,00%
INVERSION TOTAL	109.360,00
APORTE PROPIO	15%
FINACIAMIENTO	85%
Costo promedio ponderado de capital	16,94%

Económicamente la inversión se recuperará en 1 año 7 meses, del mismo modo financieramente será en 7 meses.

3.4.1. Periodo de Recuperación de Capital (PRK)

Tabla 20

Recuperación de Capital	Periodo
PRKE	1 año 7 meses
PRKF	7 meses

Fuente: Elaboración Propia

3.4.2. Valor Actual Neto

Económica y financieramente el valor actual neto es mayor a cero, por lo tanto el proyecto es viable y puede ser ejecutado.

Tabla21

Valor Actual Neto	Monto
VANE	S/. 246,770.96
VANF	S/. 163,582.18

Fuente: Elaboración Propia

3.4.3. Tasa Interna de Retorno

La TIRE es mayor que la tasa de descuento económica (15%), asimismo el TIRF también es mayor al costo promedio ponderado de capital (16.94%), por lo tanto, el diseño es realizable económico y capitalmente.

Tabla 22

Tasa Interna de Retorno	%
TIRE	62.20 %
TIRF	210.74 %

Fuente: Elaboración Propia

3.4.4. Relación Beneficio/Costo

El resultado obtenido económico y financiero es mayores a uno, siendo viable.

Tabla 23

Beneficio/Costo	
B/CE	1,36
B/CF	1,02

Fuente: Elaboración Propia

En relación con la hipótesis 4 “Existe viabilidad económica-financiera para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana”, se acepta, ya de acuerdo con los resultados mostrados anteriormente se obtienen resultados positivos en todo lo relacionado con fines monetarios.

IV. DISCUSIÓN

De acuerdo al primer objetivo de la investigación determinar la viabilidad de mercado para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín, Distrito de Sullana, se aplicó la técnica de la encuesta a personas que residen en la zona, cuyo material que es el sondeo constató de 12 consultas, donde el 100% de los encuestados estarían dispuestos a realizar sus compras, puesto que los servicios que se brindarían lograrían satisfacer sus necesidades. Otra técnica aplicada fue la entrevista, que se le realizó al dueño de la única competencia existente, las preguntas fueron de suma importancia para conocer aspectos como la cantidad diaria que vende de pan, precio, variedad, promedio de demanda que abastece, entre otros, para así conocer la cantidad de demanda insatisfecha y la probabilidad de éxito que hubiese al ingresar al mercado.

En la tesis Rivera (2016), a diferencia de este proyecto, el 79% de los encuestados respondieron que realizarían sus compras en la panadería, debido a que existen 5 empresas que son su competencia directa, por otro lado se utilizó la técnica de la observación para conocer la oferta, donde se conocieron las características, infraestructura, tipo de pan que ofrecen, entre otros, y fue aplicada sólo a panaderías formales que se encontrasen en la zona que fue aplicado el estudio.

Baca (2013, p. 54), mencionó que se debe realizar un análisis de la oferta para determinar o medir las cantidades en que una economía puede poner a disposición un bien o servicio en el mercado.

Es así que, de acuerdo el dueño de Don Pepe E.I.R.L. (única competencia), se determinó que la oferta cubierta actualmente son 800 unidades de pan, teniendo una cantidad de sólo 80 familias atendidas, donde 517 de ellas quedan insatisfechas, por lo tanto, estos resultados son favorables para la introducción de este producto al mercado ya que existe un alto índice de demanda. (Fuente: Entrevista).

Asimismo, el precio fue establecido de acuerdo a la opinión de los consumidores que fue conocido a través de los resultados del cuestionario. En la tesis de Cordero (2009), el precio que se fijó fue de USD 0.30 por la cantidad de 6 panes, convertido a soles son 0.99 o el precio de 1 nuevo sol, con la diferencia que en este estudio se ofrecerá la cantidad de 5 unidades de pan por este precio.

Por lo tanto, teniendo en cuenta a Baca (2013, p. 6), quien menciona que la viabilidad de mercado permitirá apreciar la probabilidad de éxito o riesgo que corre en la venta de un nuevo producto, se llega a la conclusión que existe viabilidad.

Para establecer la viabilidad técnica del estudio, se tomó en cuenta la localización y el tamaño óptimo de la planta, donde el autor Sapag (2011, p. 136), menciona que la selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: el de la macrolocalización, donde se elige la región o zona, y el de la microlocalización, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto.

Para ello, se determinó la localización más óptima a través del método de ponderación de factores, obteniendo así que la ubicación adecuada es Av. Las Petunias s/n, I Etapa (Alrededores del parque Kumamoto), del mismo modo, del resultado de las encuestas realizadas el 43,7% de los encuestados coincide con esta zona.

El tamaño del proyecto estará distribuido en 1277 de pan integral, 1306 de pan redondo, 342 de pan especial, 356 de pan dulce y 1537 de pan francés que es la variedad de pan con mayor preferencia que consumen las familias, teniendo capacidad para ello, se trabajarán 2 turnos y el terreno será de 250m².

En la tesis de Rivera (2016), la distribución del tamaño de la planta es similar, puesto que se determinó de acuerdo a la variedad de tipo de pan que se ofrece en este proyecto, con la diferencia que se brinda otra gama de productos como pasteles y tortas, teniendo mayor capacidad productiva.

De acuerdo con Baca (2013, p. 96), quien mencionó que la viabilidad técnica consta en determinar el tamaño óptimo de la planta y la localización, asimismo

pretende resolver dudas sobre dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir, se concluye que existe viabilidad técnica, ya que ambos indicadores cubren con las condiciones más óptimas para la implementación del proyecto.

Para determinar la viabilidad legal del presente estudio tenemos lo siguiente:

García (2015), alude que la viabilidad legal es quien determina si existe algún impedimento legal o falta de normativa interna para la operación e instalación del proyecto.

En este contexto se estudiaron dos aspectos, la constitución de empresas, en donde se optó por una E.I.R.L. siendo así una empresa de responsabilidad limitada, donde las obligaciones de la empresa no afectan el patrimonio personal del titular. El otro aspecto fue lo organizacional, donde se elaboró un organigrama lineal, contando con escasos espacios, pero las ineludibles para su actividad. Contará con un total de 10 colaboradores, los cuales tendrán todos los beneficios de ley.

En la tesis de Rodríguez (2011), optó también por una E.I.R.L. con la diferencia que el número de trabajadores es un total de 12, donde en la modificación de la Ley de MYPES elimina el número máximo de colaboradores, siendo un factor favorable para el índice trabajo.

Para poder evaluar si existe viabilidad financiera-Económica, García (2015), define que el objetivo de esta dimensión se debe exponer distintos procedimientos de cálculos de distintos tipos de costos e inversiones que se efectuarán en un proyecto.

En el presente estudio se tomó en cuenta el Periodo de Recuperación del capital, donde se obtuvieron resultados muy positivos, ya que económicamente será en un periodo de 1 año 7 meses y financieramente 07 meses.

Baca (2013, p. 208), menciona que las ganancias deberán ser mayores a los desembolsos, es decir, el VAN debe ser mayor que cero. En referencia a este concepto el VAN económico obtenido fue S/. 246,770.96 y el financiero es de S/. S/.

163,582.18, por lo tanto, cumple con la teoría mencionada ya que las ganancias son ascendentes a los precios.

Baca (2013, p. 209), precisó que es la tasa de interés o porcentaje de ganancia o pérdida que tendrá una inversión. Se llama así porque el peculio que se percibe cada año se recapitaliza en su integridad. En la presente investigación la Tasa Interna de Retorno Económica es 63.20%, siendo mayor a la tasa de descuento aceptable que es el 15% y la Tasa Interna de Retorno Financiera es 210.74%, siendo mayor al costo promedio ponderado de capital que es el 16.94%, obteniendo una ganancia.

La Relación de beneficios y Costos Baca (2013, p. 212), consiste en dividir todos los beneficios del proyecto sobre todos los costos que se obtendrán, el resultado deberá ser mayor que uno para aprobar el proyecto. Así es que por cada unidad monetaria se obtiene un beneficio económico de 0.23 céntimos y un beneficio financiero de 0.15 céntimos.

Sapag (2011, p. 30), mencionó que en un último término, al efectuar un tesis de posibilidad bancaria de un plan constituye su aprobación o rechazo, por lo tanto, considerando los resultados antes mencionados el proyecto sería aprobado.

Por último, se optó por realizar un análisis de sensibilidad donde se analizaron dos posibles escenarios, un optimista donde se consideró una disminución de 10% en los costos y otro pesimista considerando 10% de incremento en los costos, asimismo se comprobó que en ambos casos sigue existiendo viabilidad, por lo tanto se puede tomar la decisión de llevar a cabo la ejecución del proyecto. En la investigación de Rodríguez (2011), también se realizó este análisis con la diferencia que se consideraron otros factores, donde resultaron de igual manera positivos en ambos escenarios.

V. CONCLUSIONES

1. Existe viabilidad de mercado para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín, Distrito de Sullana, puesto que existe alto índice de demanda insatisfecha a atender, asimismo el 100% de la población encuestada estarían dispuestos a acudir a realizar sus compras ya que se ofrecerá un producto de calidad y sobre todo variedad en el producto.
2. La panadería estará ubicada en Avenida Las Petunias s/n I Etapa de la Urbanización por los alrededores del parque Kumamoto, ya que allí existen factores óptimos para su instalación, además es un lugar estratégico ya que existe gran cercanía con la demanda. Por otro lado, el tamaño que atenderá desde el primer año será el 85% de la demanda insatisfecha, contando con capacidad para ello.
3. En cuanto al ámbito legal, se constituirá una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, teniendo un único socio, de esta manera se busca separar el patrimonio personal del dueño de las obligaciones que tenga la empresa, asimismo, contará con un total de 10 colaboradores y estará en el régimen de las Micro y Pequeñas empresas.
4. El Valor Actual Neto Económico será S/.246,770.96, lo cual muestra que los beneficios obtenidos lograrán cubrir los costos generados, la Tasa Interna de Retorno Económica es 63.20%, siendo mayor a la tasa de descuento aceptable que es el 15%, siendo así viable económicamente.
5. El Valor Actual Neto Financiero será S/.163,582.18, la Tasa Interna de Retorno Financiera es 210.74%, siendo mayor al costo promedio ponderado de capital que es el 16.94%, siendo así viable financieramente.
6. La financiación integral del diseño monta a un total de S/.132,900.31, del cual el 15% será aportado por el dueño lo cual corresponde a S/. 16,329.78 y el 85% que asciende a la suma de S/. 93,030.22 lo cual será financiado por fuentes externas a través de un préstamo bancario.

VI. RECOMENDACIONES

1. Ejecutar el proyecto de creación de una panadería en la Urbanización Jardín, Distrito de Sullana, ya que los resultados demostraron que existe viabilidad para la implementación de este negocio, siendo una idea de negocio que generará oportunidad de crecimiento para futuros empresarios.
2. Tener en cuenta la localización obtenida mediante el método de ponderación de factores, ya que este lugar cuenta con las condiciones más óptimas para llevar a cabo el proyecto, siendo el lugar más estratégico y con mayor afluencia de público, por lo tanto es el más adecuado.
3. Realizar la constitución de una E.I.R.L. ya que el patrimonio personal no se ve afectado por obligaciones de la empresa, por otro lado en el aspecto organizacional teniendo en cuenta el déficit de mano de obra en el sector de panaderías mencionado anteriormente en el estudio, se recomienda realizar una adecuada selección de personal que cumpla con los requerimientos apropiados para la ocupación de los puestos, así se pueda brindar un producto y servicio de calidad.
4. Ampliar la gama de productos que se ofrecerán en el proyecto, expandirse sería una buena alternativa para mantener satisfechos a los clientes y atraer a potenciales, empezar con productos complementarios, hasta desarrollar nuevas ideas tengan que ver con el rubro de la repostería como pasteles, bocaditos, etc.
5. Desarrollar las estrategias propuestas en la presente investigación, ya que lograrán hacer crecer el negocio, podrá abarcar otro tipo de mercados, logrando obtener más participación y mayor margen de ganancias

REFERENCIAS

- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de Proyectos* (Séptima ed.). México: McGraw-Hill Companies, Inc. Recuperado de <http://documents.mx/documents/baca-urbina-gabriel-evaluacion-de-proyectos-7ma-edic-2013pdf.html#>
- Cordero Sánchez, C. d. (2009). *Estudio de factibilidad para la instalación de una panificadora automatizada, en el sector El Condado de la ciudad de Quito*. Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador. Recuperado de <http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/951/3/658X4570.pdf>
- Fischer de la Vega, L. E., & Espejo Callado, J. (2011). *Mercadotecnia* (Cuarta ed.). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. . Recuperado de http://www.academia.edu/18897949/Libro_Mercadotecnia_Laura_Fischer_y_Jorge_Espejo
- García Galvis, J. P., & Cañón Vega, V. C. (2009). *Propuesta para la creación de una empresa panificadora y pastelera en el sector de Modelia en la ciudad de Bogotá D.C.* Universidad de La Salle, Colombia. Recuperado de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/3047/T11.09%20G165pr.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- García Prado, E. (2015). *Proyecto y Viabilidad del Negocio o microempresa*. España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. D. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. Recuperado de <http://upla.edu.pe/portal/wp-content/uploads/2017/01/Hern%C3%A1ndez-R.-2014-Metodologia-de-la-Investigacion.pdf.pdf>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing* (Decimocuarta ed.). México: Pearson Educación. Recuperado de https://profdariomarketing.files.wordpress.com/2014/03/marketing_kotler-armstrong.pdf
- Magallanes Romero, K. V. (2015). *Proyecto de factibilidad para la creación de una panadería y pastelería en la Avenida Delta de la ciudad de Guayaquil "DILIROMA" "BAKERY & CAFÉ"*. Universidad de Guayaquil, Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/9242/2/Proyecto%20de%20Factibilidad%20para%20la%20creaci%C3%B3n%20de%20una%20Panader%C3>

%ADa%20y%20Pasteler%C3%ADa%20en%20la%20Avenida%20Delta%20de%20la.pdf

- Marhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados* (Quinta ed.). México: Pearson Educación. Recuperado de <http://www.cars59.com/wp-content/uploads/2015/09/Investigacion-de-Mercados-Naresh-Malhotra.pdf>
- Morales Castro, J. A., & Morales Castro, A. (2009). *Proyectos de Inversión. Evaluación y Formulación* (Primera ed.). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. Recuperado de http://www.academia.edu/10315052/Proyectos_de_Inversion_Arturo_Morales_Jose_Antonio
- Rivera Jimenez, K. B. (2016). *Viabilidad para la instalación de una panificadora en la Ciudad de Las Lomas, Piura*. Universidad César Vallejo, Perú.
- Rodriguez Chávez, M. A. (2011). *Estudio de Pre-factibilidad para la implementación de una pastelería fina en la ciudad de Trujillo*. Universidad Privada Del Norte, Trujillo, Perú. Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/53/Rodr%C3%ADguez%20Ch%C3%A1vez%20Alexandra.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Sapag Chain, N. (2011). *Proyectos de Inversión, Formulación y evaluación* (2ª edición ed.). (I. Fernández Maluf, Ed.) Chile: Pearson Educación. Obtenido de http://www.academia.edu/5276345/Proyectos_de_Inversi%C3%B3n_-_Nassir_Sapag_Cha%C3%ADn_-_2_Edicion
- Vega Murga, B. K. (2016). *Estudio de Pre factibilidad para la apertura de una pastelería saludable en la ciudad de Arequipa*. Universidad Católica de Santa María, Perú. Recuperado de <https://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/UCSM/5933/53.0851.A.E.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de consistencia

Titulo	Pregunta General	Hipótesis General	Objetivo General	Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Definición Operacional	Indicadores	Técnicas	Instrumentos
Viabilidad para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.	¿Es viable la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana?	Es viable la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.	Demostrar la viabilidad para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.	Viabilidad	Mertenez (2010) y Rojas (2002), citado en Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 41), La viabilidad o factibilidad de un estudio, se da referencia a la probabilidad que existe en que un proyecto para que se pueda llevar a cabo, tomando en cuenta la disponibilidad de recursos humanos, materiales y financieros que establecerán, los alcances de la investigación.	Viabilidad de Mercado	Se determinará el perfil del consumidor, oferta, demanda y el precio, para conocer si existe o no viabilidad de mercado.	Perfil del consumidor	-Encuesta	-Cuestionario
								Precio		
								Oferta		
								Demanda		
						Viabilidad Técnica	Se establecerá el tamaño y localización, para conocer si existe viabilidad técnica.	Localización	-Encuesta	-Cuestionario
								Tamaño		
						Viabilidad Legal	Se determinarán la constitución de empresas y organización.	Constitución de Empresas	Análisis Documental	Análisis Documental
								Organización		
						Viabilidad Económica-Financiera	Se establecerá el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, Beneficio/Costo y Periodo de Retorno de Capital. Económico y Financiero, a través de fórmulas financieras	PRK	Fórmulas Financieras	Fórmulas Financieras
								VAN		
								TIR		
								B/C		

PREGUNTA ESPECÍFICA 1	HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1	OBJETIVO ESPECÍFICO 1
¿Existe viabilidad de mercado para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana?	Existe viabilidad de mercado para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.	Determinar la viabilidad de mercado para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.
PREGUNTA ESPECÍFICA 2	HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2	OBJETIVO ESPECÍFICO 2
¿Cuál es la viabilidad técnica para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana?	Existe viabilidad técnica para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.	Establecer la viabilidad técnica para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.
PREGUNTA ESPECÍFICA 3	HIPÓTESIS ESPECÍFICA 3	OBJETIVO ESPECÍFICO 3
¿Existe viabilidad legal para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana?	Existe viabilidad legal para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.	Determinar la viabilidad legal para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.
PREGUNTA ESPECÍFICA 4	HIPÓTESIS ESPECÍFICA 4	OBJETIVO ESPECÍFICO 4
¿Existe viabilidad económica-financiera para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana?	Existe viabilidad económica-financiera para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.	Evaluar la viabilidad económica-financiera para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín Distrito de Sullana.

Anexo 2. Cuestionario



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Cordiales Saludos El siguiente cuestionario, es de carácter confidencial y está destinado a recabar información necesaria que servirá de soporte a la investigación que se realiza en cuanto a “Viabilidad para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín, Distrito de Sullana, Año 2017”. Agradeciendo su colaboración, lea cuidadosamente cada pregunta y marque con una (x) su respuesta:

1.- ¿Qué tipo de pan es el que consumen en casa?

- Pan Integral.....
- Pan redondo.....
- Pan francés.....
- Pan especial.....
- Pan dulce.....

2.- ¿Cuáles son las razones por la que consume pan?

- Sabor del producto.....
- Costumbre.....
- Para la dieta del hogar.....

3.- ¿Cuál es el aspecto que más influye en la decisión de compra?

- Precio.....
- Sabor.....
- Variedad.....
- Calidad.....
- Todas las anteriores.....

4.- ¿Qué precio paga actualmente por cada unidad de pan? Marque con una (X)

Producto Precio	Pan Integral	Pan redondo	Pan Francés	Pan Especial	Pan Dulce
6 unidades x S/. 1					
5 unidades x S/. 1					
4 unidades x S/. 1					
3 unidades x S/. 1					
2 unidades x S/. 1					

5.- ¿Con que frecuencia consume pan?

- Diario.....
- Interdiario.....
- Semanal.....

6.- ¿En qué momentos del día consume pan en su hogar?

- Mañana.....
Tarde.....
Noche.....
Mañana y noche.....
Todas las anteriores.....

7.- ¿Cuál es la cantidad de panes que consume al día?

- 2 a 5 panes.....
6 a 10 panes.....
Más de 10.....

8.- ¿En qué lugares regularmente adquiere el pan?

- Tiendas.....
Panaderías.....
Supermercados.....
Otros.....

9.- Actualmente ¿A qué panadería acude a realizar sus compras?

- La Casona.....
Esquina del pan.....
Tres estrellas.....
Nory's.....
Otros.....

10.- ¿Si se creara una panadería en la Urbanización Jardín, acudiría a realizar sus compras?

- Sí.....
No.....

11.- ¿En qué lugar de la Urbanización le gustaría que este ubicada la panadería?

- I Etapa.....
II Etapa.....
III Etapa.....
Alrededores del parque Kumamoto.....

12.- ¿A través de qué medio le gustaría que se diera a conocer la existencia de la nueva panadería?

- Radio.....
Volantes.....
Redes Sociales.....

DATOS GENERALES

1. Sexo: Masculino Femenino
2. Edad 15 - 25 25 - 35 35 - 45 45 - más
3. Nivel de ingresos: s/. 850 - 1500 s/1500 - 2000 s/.2000 a más
4. Lugar de Residencia: I Etapa II Etapa III Etapa
5. Grado de Instrucción: Secundaria completa Estudios superiores Post-Grado

Anexo 3. Guía de entrevista

Cordiales saludos, la siguiente entrevista es de carácter confidencial y está destinada a fines académicos para complementar el desarrollo de la investigación titulada “Viabilidad para la creación de una panadería en la Urbanización Jardín, Distrito de Sullana-Año 2017”. Agradezco su colaboración.

1. ¿Cuál es su cargo dentro de la empresa?
2. ¿Cuánto tiempo de creación tiene la empresa?
3. ¿Qué tipo de empresa es? S.A.A, S.A.C, S.R.L, E.I.R.L.
4. ¿Cuál es el giro de la empresa?
5. ¿Cuántos colaboradores hay en la empresa?
6. ¿Qué productos ofrece en su tienda?
7. ¿Tiene los permisos correspondientes para la venta de aditivos?
8. Con respecto al producto del pan ¿Cuál es el precio por cada unidad?
9. ¿Cuál la cantidad de pan que ofrecen por el precio de S/. 1.00?
10. ¿Qué variedad de pan ofrece?
11. ¿Qué cantidad de pan vende en el día?
12. ¿Cuánto tiempo tiene ofreciendo este producto?
13. ¿Ha aumentado o disminuido sus ventas desde que empezó a ofrecer este producto?
14. ¿Quién lo provee?
15. ¿Invierte en algún medio publicitario?
16. ¿Usted cree que existe mercado para el ingreso de una panadería en la Urbanización Jardín?

Anexo 4. Informe de Entrevista

Para mayor fortalecimiento de la investigación se realizó una entrevista al Gerente y dueño de la tienda Don Pepe E.I.R.L. con la finalidad de conocer aspectos importantes como proveedores, variedad de pan que ofrecen, precio, entre otros. La empresa lleva constituida desde el año 2004 y sólo cuenta con dos colaboradores, los cuales son el hijo del dueño y su esposa.

La actividad comercial de la empresa es la venta al por menor de alimentos y bebidas, como lácteos, embutidos, aceites, gaseosas, pan, entre otros y desde su fundación cuenta con todos los permisos correspondientes para la comercialización de estos productos.

Con respecto al producto del pan que ofrece, solo tiene dos tipos de variedad, pan francés y pan dulce, el precio por cada unidad es de S/. 0.20 y por la cantidad de 5 panes (donde el cliente puede elegir ambas variedades) el precio es de S/. 1.00.

La modalidad de venta es mediante canastas, cuentan con 4 de éstas y cada una de ellas tiene la capacidad de 200 panes aproximadamente, teniendo la cantidad de 800 panes diarios y todos ellos son los que se venden al mercado, cubriendo así sólo una pequeña proporción de la demanda.

Por otra parte, la venta de pan se inició 3 años después de la formación de la empresa (año 2007), siendo desde entonces su único proveedor una panadería de la ciudad de Sullana, el incremento de ventas sólo ha sido ligero a lo largo de los años debido a la escasa variedad y cantidad de pan que ofrece.

Por último, la empresa sólo se enfoca en recomendaciones que sus clientes comunican a otras personas, siendo ésta la publicidad llamada “de boca en boca”, por lo tanto, no invierte en publicidad.

Anexo 5. Validaciones



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Nélida Isabel Rodríguez de Peña con DNI N° 02872139 Doctora en Administración
 N° ANR: _____, de profesión de Ciencias Administrativas
 desempeñándome actualmente como Docente
 en Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento: Cuestionario aplicado a la población de la Urbanización Jardín del Distrito de Sullana año 2017.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario aplicado a la población de la Urbanización Jardín del Distrito de Sullana año 2017.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 21 días del mes de Septiembre del Dos mil Diecisiete.



UNIVERSIDAD DE PIURA
Dra. NELIDA RODRIGUEZ DE PEÑA
Directora de la Escuela de Administración

Dra. : Nelida Rodríguez de Peña
DNI : 02872139
Especialidad : Administración
E-mail : nrdriguez@uev.edu.pe

“VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PANADERÍA EN LA URBANIZACIÓN JARDÍN, DISTRITO DE SULLANA-AÑO 2017.”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																X					
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																X					
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																X					
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																X					
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																X					

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Carmen Milena Noblecilla Saavedra con DNI N° 02879565 Magister en Contabilidad con mención en Finanzas Empresariales
 N° ANR: A334448 de profesión Economista
 desempeñándome actualmente como Docente tiempo completo
 en UCV - PIURA

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del instrumento: Cuestionario aplicado a la población de la Urbanización Jardín, Distrito de Sullana año 2017.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario aplicado a la población de la Urbanización Jardín, Distrito de Sullana año 2017.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 27 días del mes de Septiembre del Dos mil Diecisiete.



Mg. Cco. Carmen M. Rubiolo Sampedro
ASESORA EMPRESARIAL

Mg. :
DNI : 02899365
Especialidad : Finanzas
E-mail : milez3010@

“VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PANADERÍA EN LA URBANIZACIÓN JARDÍN, DISTRITO DE SULLANA-AÑO 2017.”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES							
		0	5	10	15	16	20	25	30	31	35	40	45	46	50	55	60	61	65	70	75		76	80	85	90	91	95	100
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		0	5	10	15	16	20	25	30	31	35	40	45	46	50	55	60	61	65	70	75	76	80	85	90	91	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																												86
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																												86
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																												86
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																												86
5. Suficiencia	Comprende los aspectos																												



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

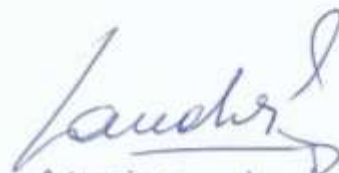
Yo, Luis Alberto Sánchez Pacheco con DNI N° 02880901 Doctor en Educación
N° ANR: de profesión ECONOMISTA
desempeñándome actualmente como Docente
en UCV-PIURA

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del instrumento: Cuestionario aplicado a la población de la Urbanización Jardín del Distrito de Sullana año 2017.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario aplicado a la población de la Urbanización Jardín del Distrito de Sullana año 2017.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 21 días del mes de Septiembre del Dos mil Diecisiete.



Dr. : Luis Alberto Sanchez Pacheco
DNI : 02880901
Especialidad : ECONOMIA DE EMPRESAS
E-mail : Lescup@hotmail.com

“VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PANADERÍA EN LA URBANIZACIÓN JARDÍN, DISTRITO DE SULLANA-AÑO 2017.”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																80					
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																80					
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																80					
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																80					
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																80					

Anexo 6. Ubicación del terreno

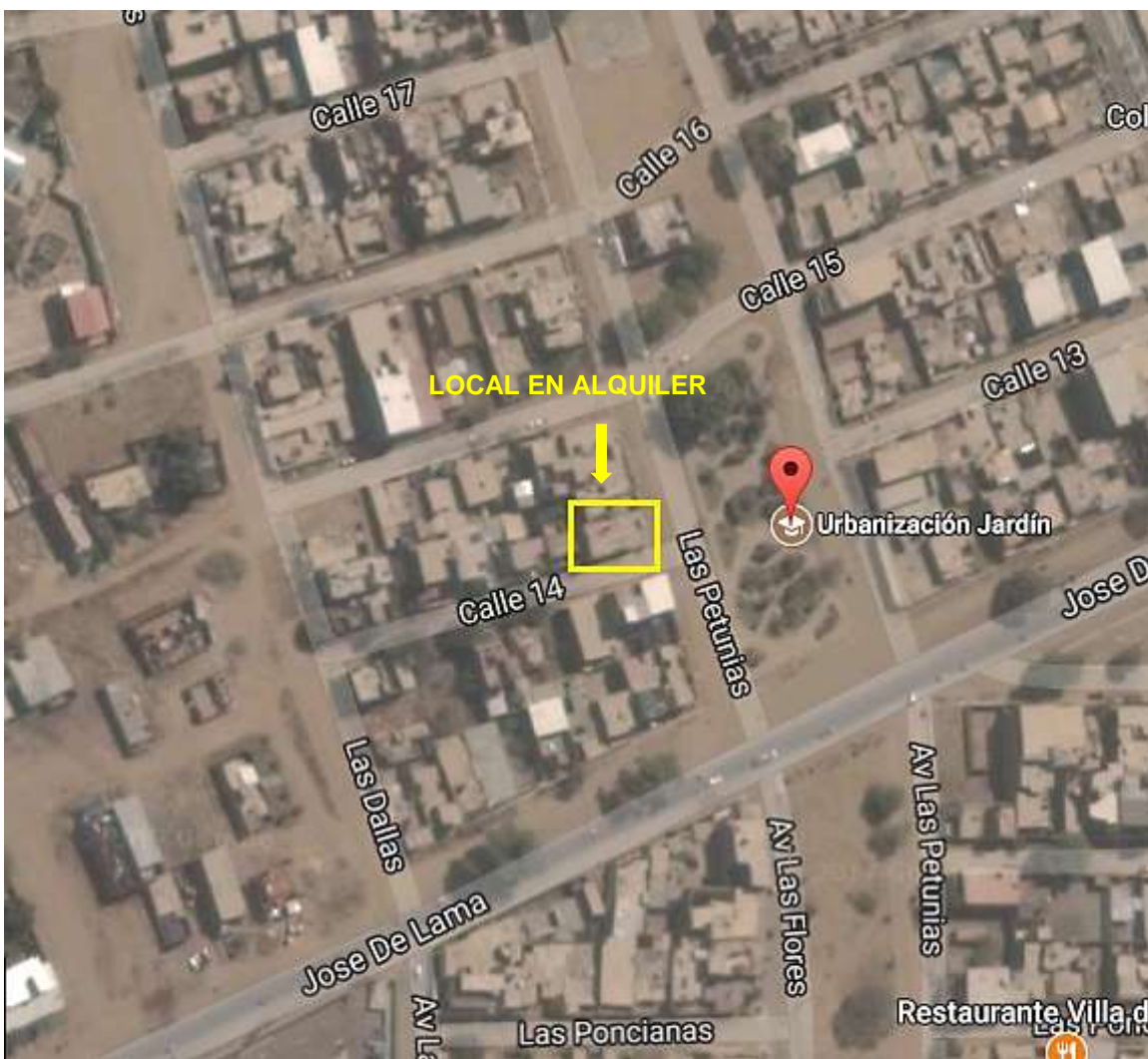


Ilustración 2

Avenida Las petunias s/n, I Etapa-Urbanización Jardín.

Anexo 8. Plano Eléctrico

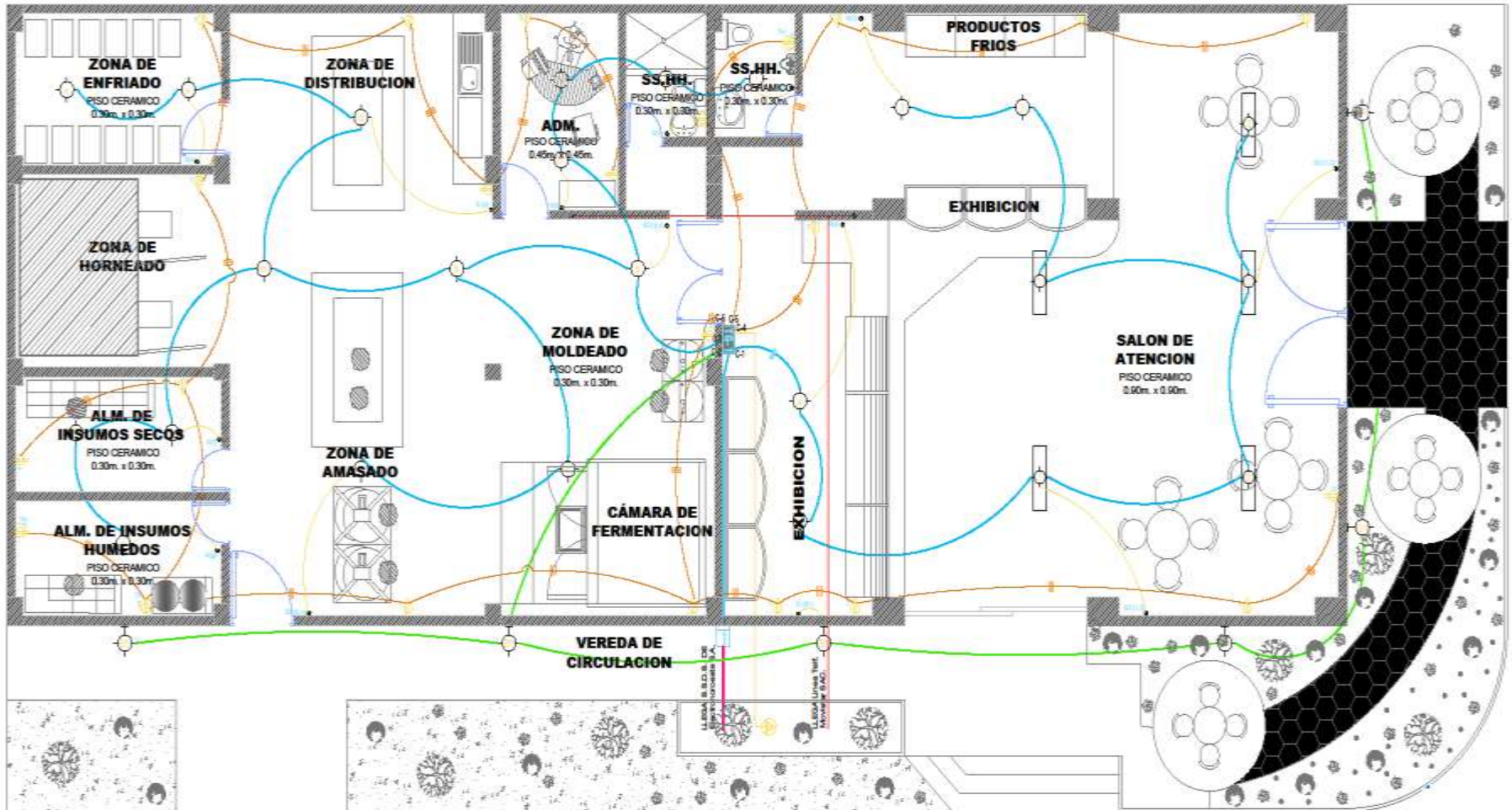


Ilustración 4

Anexo 9. Plano de Instalaciones Sanitarias - 1ºPlanta

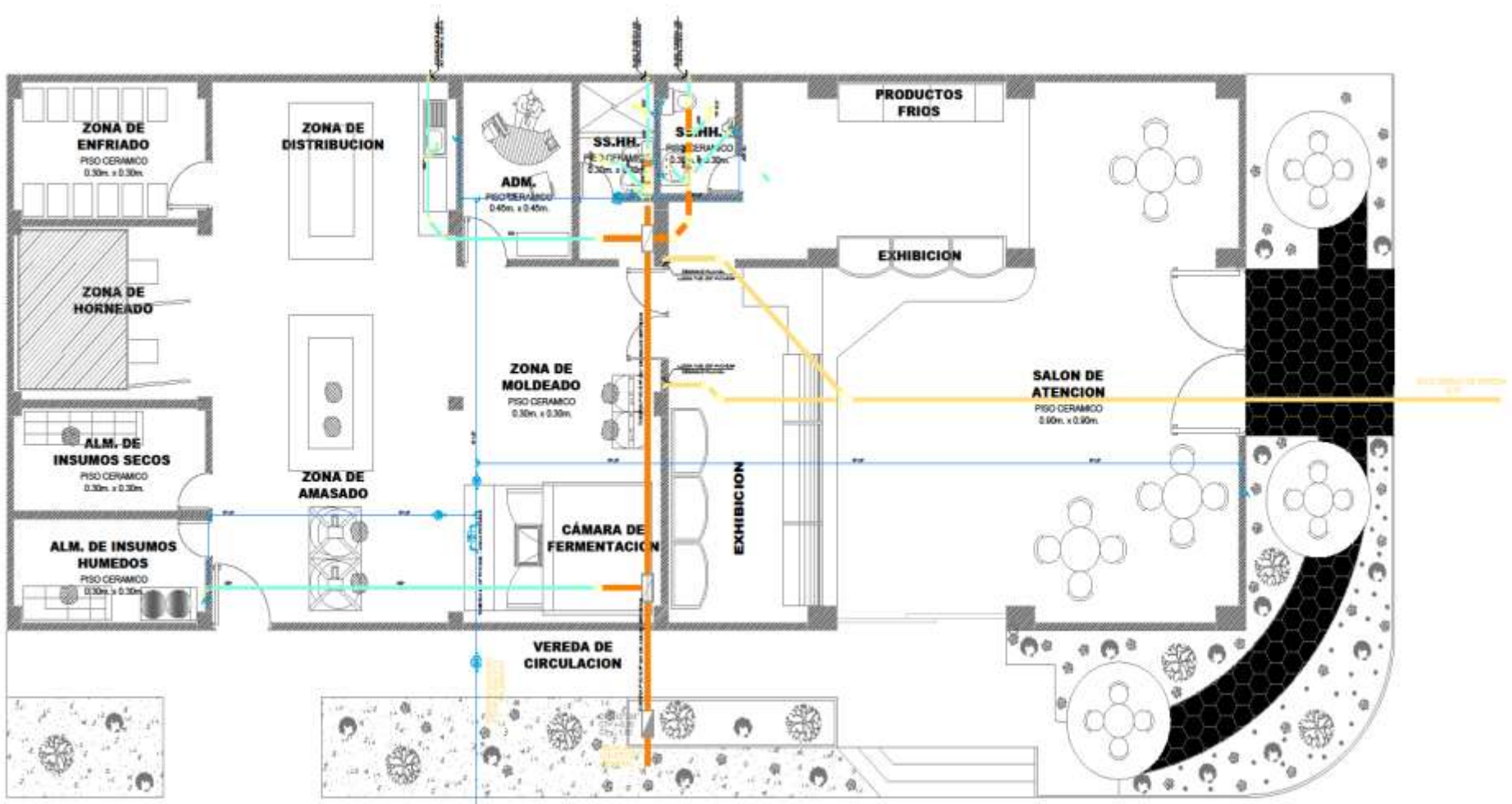


Ilustración 5

Plano de Instalaciones Sanitarias - Azotea

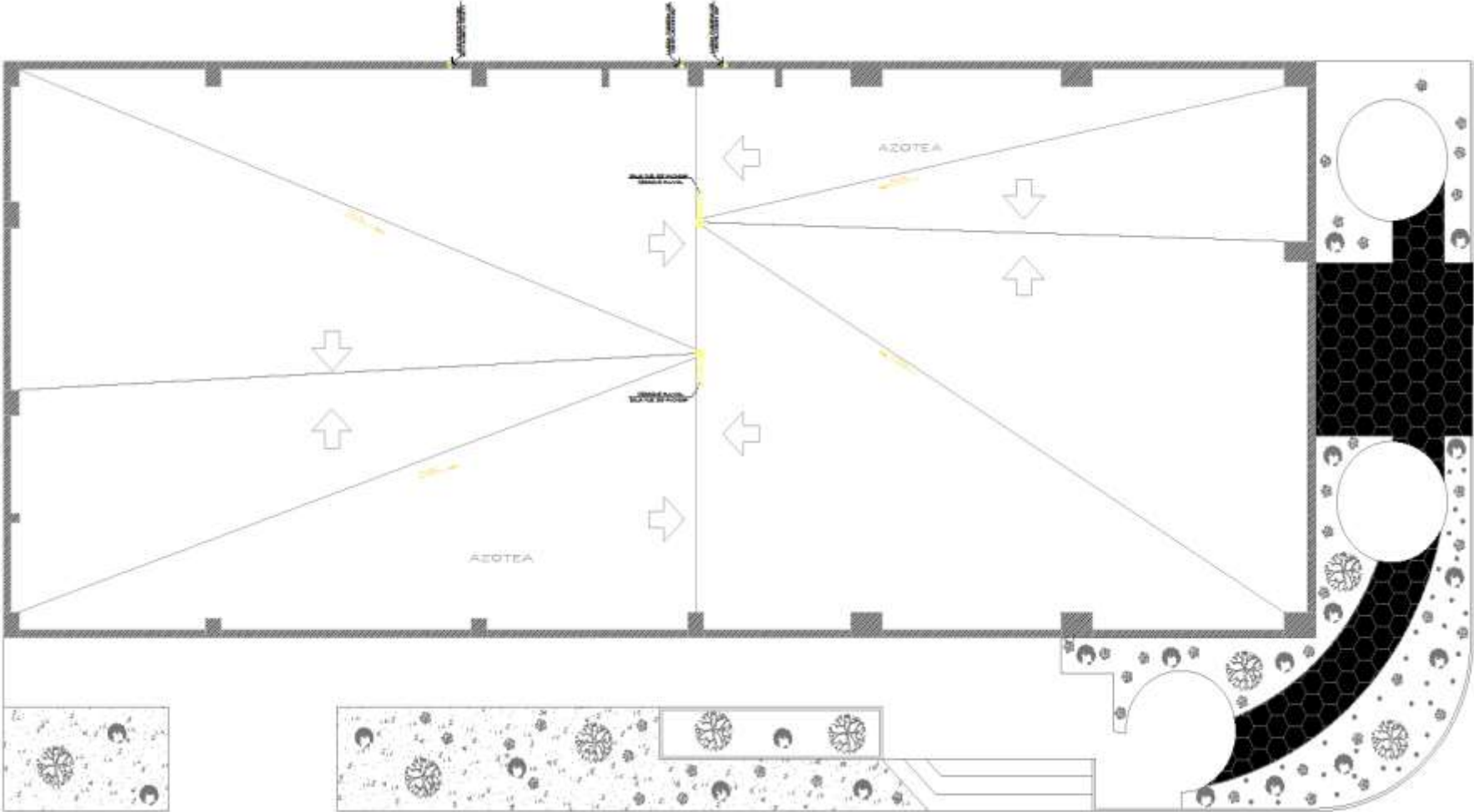


Ilustración 6

Requisitos para inicio de Actividades

SUNARP

Se puede realizar el registro de manera virtual, para ello se debe seguir los siguientes pasos:

1. Ingresar al Sistema de Intermediación Digital (SID-Sunarp) a través de <https://www.sunarp.gob.pe/w-sid/index.html>, registrarse en el sistema, que proveerá un usuario y clave, y seleccionar el ícono “Solicitud de Constitución de Empresas”.
2. Luego de aceptar las condiciones y términos, se debe optar la notaría de preferencia y el tipo de sociedad o empresa que se planea constituir. A continuación, se ingresa los datos de la empresa (domicilio, objeto social, capital, participantes o socios), a fin que el sistema establezca un número que debe ser impreso y llevado a la notaría elegida anteriormente para culminar el trámite.
3. La notaría recepcionará y procesará la solicitud de constitución. Luego remitirá el parte notarial con la firma digital (emitida por el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil-Reniec, conforme a la Ley de Firmas y Certificados Digitales y su reglamento) de manera electrónica a la Sunarp.
4. Pro último, la Sunarp enviará la notificación de inscripción al ciudadano y al notario incluyendo el número de RUC de la empresa constituida, adquirido en paralelo con Sunat.

SUNAT

1. Elaboración de minuta: documento firmado y elaborado por un abogado que contiene la declaración para constituir la empresa, para obtener la minuta se deben cumplir lo siguiente:
 - Reserva de nombre en Registros Públicos.
 - Presentación de documentos personales (copia DNI vigente del titular o socios).
 - Descripción de la actividad económica.

- Capital de la empresa, indicando el aporte del titular o socios.
- 2. Elaboración de Escritura Pública: testimonio de constitución legal acreditado por el notario. Este trámite dura 15 días útiles.
- 3. Inscribirse en el Registro de Personas Jurídicas.
- 4. Inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes.
- 5. Autorizar planilla de pago: deben estar autorizadas por Autoridad Administrativa de Trabajo (AAT).
- 6. Registrar a los trabajadores en Essalud.
- 7. Licencia de funcionamiento ante la municipalidad del distrito en el que se halla situada la compañía. Requiere de inspección técnica de seguridad de Defensa Civil.
- 8. Legalizar libros contables: solicitud requiriendo la legalización respectiva, copia de RUC, copia de DNI del representante legal de la empresa.

MUNICIPALIDAD

En un plazo no mayor a 7 días hábiles, otorga la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la zonificación y compatibilidad de uso correspondiente. Si vencido este plazo no se pronuncia la solicitud, se otorgará la licencia de funcionamiento provisional, ésta tendrá validez de doce meses constados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

Requisitos para licencia de funcionamiento definitiva:

- Carnet de sanidad.
- Numero de RUC y DNI del representante legal.
- Certificado de seguridad en edificaciones.
- Copia de título de propiedad o copia de contrato de alquiler.
- Pago por derecho de trámite.

DIGESA

Requisitos para obtener autorización de comercialización de aditivos:

- Solicitud en formato concedido por la DIGESA dirigido al Director General, consignando la información requerida en dicho documento.
- Certificado de libre comercialización o consumo, uso emitido por la autoridad sanitaria, cuya validez será de un año a partir de su expedición.
- Indicación de vida útil del producto, condiciones de conservación y almacenamiento.
- Sistema de identificación del lote de producción.
- Pago del derecho administrativo y de inspección.

Análisis del entorno

Factores Políticos

- Ley que elimina el exceso de normas legales (trámites) que afectan a los proyectos de inversión y al desarrollo de la pequeña y mediana empresa.
- Norma Sanitaria para la Fabricación, Elaboración y Expendio de Productos de Panificación, Galletería y Pastelería

Factores Económicos

- Tasa de inflación, puede afectar en la compra de insumos o consumo del pan.

Factores Sociales

- Aumento del salario mínimo a S/. 850.
- Conductas alimenticias, estilo de vida más saludable.

Factores Tecnológicos

- Innovación de nuevos hornos Eléctricos que facilitan el proceso productivo del pan.

- Tasas de obsolescencia bajas en maquinarias y equipo.

Factores Ecológicos

- Empaques biodegradables como plástico y papel

Estrategias del negocio

Estrategia de diferenciación: el producto que se ofrecerá será elaborado con altos estándares de calidad, donde las características observables tales como tamaño, peso, forma, textura, entre otros será la mayor ventaja competitiva, así mismo el servicio contará con una excelente atención al cliente, siendo percibida desde primera instancia, asimismo considerando la acogida del público se ofrecerán productos complementarios y derivados de pastelería.

Marketing Mix

Producto

Se ofrecerá una variedad de productos, debido a la gama de tipos de pan, los principales han sido seleccionados de acuerdo a los gustos y preferencias de las familias del sector, serán los siguientes:

Pan integral, redondo, francés, especial y dulce.

Precio

Se tomará como referencia los precios establecidos de la competencia, siempre y cuando estén acordes al mercado, por otro lado, el precio también será fijado de acuerdo al resultado de las preguntas formuladas en el cuestionario, la cual el precio más relevante obtenido fue de 5 unidades de pan por el precio de S/. 1.00.

Plaza

El mercado meta que se pretende penetrar tiene mayor afluencia durante el día en los alrededores del parque central de la Urbanización, el cual se llama Kumamoto,

así el producto estará al alcance de todos los pobladores de la zona. Así mismo se proyecta la apertura de nuevas sucursales en diversos puntos de la ciudad.

Promoción

La principal publicidad que se realizará constara en los volantes, ya que mediante la técnica de la encuesta se obtuvo como resultado este medio para dar a conocer la existencia de la panadería, también es importante considerar la publicidad radial, afiches, entre otros.

En cuanto a la promoción de ventas se pretende motivar la compra mediante lo siguiente:

- Descuento por cantidad y/o temporadas.
- Participar en ferias para abrir a nuevos mercados.
- Degustaciones a clientes recurrentes.

DEMANDA Y OFERTA

Tabla 24

Años	Familias de la Urbanización
2015	585
2016	591
2017	597

Fuente: Municipalidad Provincial de Sullana

Tabla 25

Proyección de la Demanda			
Años	Población total en familias	Población Demandante potencial 100%	Demanda anual en unidades de pan
2018	603	603	2.199.950
2019	609	609	2.221.950
2020	615	615	2.244.169
2021	621	621	2.266.611
2022	627	627	2.289.277
2023	633	633	2.312.170
2024	640	640	2.335.291
2025	646	646	2.358.644
2026	653	653	2.382.231
2027	659	659	2.406.053

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 26

Proyección de la Oferta		
Años	Oferta (familias atendidas)	Oferta anual de unidades de pan
2018	81	295.650
2019	82	298.607
2020	83	301.593
2021	83	304.608
2022	84	307.655
2023	85	310.731
2024	86	313.838
2025	87	316.977
2026	88	320.147
2027	89	323.348

Fuente: Elaboración propia.

RELACIÓN TAMAÑO - MERCADO

Tabla 27

RELACION TAMAÑO-MERCADO									
n	AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	PRODUCCIO N (uu)	ATENCIÓN DEL MERCADO (%)	TIPOS DE PAN				
					PAN INTEGRAL	PAN REDONDO	PAN DULCE	PAN FRANCE	PAN ESPECI
					26,5%	27,1%	7,4%	31,9%	7,1%
1	2018	1.904.300	1.530.000	80%	405.450	414.630	113.220	488.070	108.630
2	2019	1.923.343	1.620.000	84%	429.300	439.020	119.880	516.780	115.020
3	2020	1.942.577	1.710.000	88%	453.150	463.410	126.540	545.490	121.410
4	2021	1.962.002	1.800.000	92%	477.000	487.800	133.200	574.200	127.800
5	2022	1.981.622	1.800.000	91%	477.000	487.800	133.200	574.200	127.800
6	2023	2.001.439	1.800.000	90%	477.000	487.800	133.200	574.200	127.800
7	2024	2.021.453	1.800.000	89%	477.000	487.800	133.200	574.200	127.800
8	2025	2.041.668	1.800.000	88%	477.000	487.800	133.200	574.200	127.800
9	2026	2.062.084	1.800.000	87%	477.000	487.800	133.200	574.200	127.800
10	2027	2.082.705	1.800.000	86%	477.000	487.800	133.200	574.200	127.800
PROMEDIO				88%	462.690	473.166	129.204	556.974	123.966

Fuente: Elaboración propia.

CAPACIDAD DEL HORNO

Tabla 28

Capacidad de producción-Horno				
TURNO	PAN	DÍA	MES	AÑO
1	Panes	2,500	75,000	900,000
2	Panes	2,500	75,000	900,000
TOTAL		5,000	150,000	1'800,000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 29

PROGRAMA DE PRODUCCIÓN		
AÑOS	UCI	PRODUCCI ON (uu)
2018	85%	1.530.000
2019	90%	1.620.000
2020	95%	1.710.000
2021	100%	1.800.000
2022	100%	1.800.000
2023	100%	1.800.000
2024	100%	1.800.000
2025	100%	1.800.000
2026	100%	1.800.000
2027	100%	1.800.000

Fuente: Elaboración propia.

CRONOGRAMA DE TRABAJO

Tabla 30

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	FLUJOGRAMA	TERRE- NO	MAQUINARIA Y EQUIPO	MUEBLES	MANO DE OBRA CALIFICADA	MANO DE OBRA NO CALIFICADA
	ELABORACIÓN DEL PAN	250 m2	1 Horno	3 Vitrinas	2 Maestros	2 ayudantes
Almacenaje de los ingredientes.			2 Batidora	6 Mesas		
Llevar ingredientes al área de trabajo.			1 Cámara fermentadora	24 Sillas		
Selección de Ingredientes y Peso.			1 Divisora	1 Caja re.		
Mezclar los ingredientes			2 Mesones	3 Góndolas		
Dividir y dar forma la masa.			2 Rodillos			
Desechos de la masa.			2 Espátulas			
Inspección de la masa.			6 Coches			
Reposo de la masa.			60 Latas			
Forma final: moldear del pan						
Inspección de los moldes de pan.						
Desechos de los moldes.						
Inspección de los moldes.						
Colocar los moldes de pan en las bandejas.						
Fermentación de los moldes de pan						
Lustrado del pan.						
Colocar las bandejas en el horno.						
Horneado.						
Retirar las bandejas del horno.						
Enfriamiento del pan.						
Última inspección.						

Fuente: Elaboración propia

COSTOS POR TIPO DE PAN

Tabla 31

Tipo de Pan	PRODUCCION (DIARIA)	Insumo	Unidad	Cantidad	P.U	Valor	Valor Total	precio Unitario
Pan Integral (1277 panes diarios)	1.325	Harina Integral	Kg	25	S/. 2,50	S/. 62,50	S/. 86,17	S/. 0,065
		Agua	Lt	13	S/. 0,50	S/. 6,50		
		Sal Refinada	Kg	0,35	S/. 1,00	S/. 0,35		
		Azucar	Kg	3	S/. 2,50	S/. 7,50		
		Levadura	kg	0,35	S/. 5,20	S/. 1,82		
		Manteca	Kg	1,5	S/. 5,00	S/. 7,50		
Pan Redondo (1306 panes diarios)	1.355	Harina	Kg	25	S/. 1,80	S/. 45,00	S/. 67,58	S/. 0,050
		Agua	Lt	16	S/. 0,50	S/. 8,00		
		Sal refinada	Gr	125	S/. 0,00	S/. 0,13		
		Manteca	Kg	2,5	S/. 5,00	S/. 12,50		
		Levadura	Gr	0,375	S/. 5,20	S/. 1,95		
Pan Francés (1537 panes diarios)	1.595	Harina	Kg	29	S/. 1,80	S/. 52,20	S/. 74,52	S/. 0,047
		Agua	Lt	15	S/. 0,50	S/. 7,50		
		Sal refinada	Gr	140	S/. 0,001	S/. 0,14		
		Manteca	Kg	2,5	S/. 5,00	S/. 12,50		
		Levadura	Gr	0,42	S/. 5,20	S/. 2,18		
Pan Especial (342 panes diarios)	355	Harina	Kg	6	S/. 1,80	S/. 10,80	S/. 33,10	S/. 0,093
		Agua	Lt	3	S/. 0,50	S/. 1,50		
		Sal refinada	Gr	0,5	S/. 1,000	S/. 0,50		
		Huevos	Und	33	S/. 0,30	S/. 9,90		
		Mantequilla	Kg	0,25	S/. 5,00	S/. 1,25		
		Leche en polvo	Kg	2	S/. 2,50	S/. 5,00		
		Esencia	ml	S/. 0,03	S/. 1,50	S/. 0,04		
		Anís	Kg	0,25	S/. 10,00	S/. 2,50		
		Ajonjolí	Kg	0,125	S/. 10,00	S/. 1,25		
Levadura	Kg	0,07	S/. 5,20	S/. 0,36				
Pan Dulce (356 panes diarios)	370	Harina	Kg	7	S/. 1,80	S/. 12,60	S/. 30,88	S/. 0,083
		Agua	Lt	4	S/. 0,50	S/. 2,00		
		Mantequilla	Kg	0,5	S/. 6,00	S/. 3,00		
		Azúcar	Gr	0,135	S/. 2,70	S/. 0,36		
		Levadura	Gr	0,08	S/. 5,20	S/. 0,42		
		Leche	Lt	2,5	S/. 5,00	S/. 12,50		
TOTAL	5.000						PROMEDIO	S/. 0,068

Fuente: Elaboración propia.

PROGRAMA DE PRODUCCIÓN, VENTAS E INGRESOS A PRECIOS DE MERCADO SOLES

Tabla 32

PROGRAMA DE PRODUCCION, VENTAS E INGRESOS A PRECIOS DE MERCADO SOLES																		
N	AÑOS	PRODUCCION (uu)	TIPOS DE PAN															TOTAL INGRESOS
			PAN INTEGRAL			PAN REDONDO			PAN DULCE			PAN FRANCES			PAN ESPECIAL			
			PRODUCCION	VENTAS	INGRESOS	PRODUCCION	VENTAS	INGRESOS	PRODUCCION	VENTAS	INGRESOS	PRODUCCION	VENTAS	INGRESOS	PRODUCCION	VENTAS	INGRESOS	
1	2018	1.530.000	405.450	405.450	81.090	414.630	414.630	82.926	113.220	113.220	22.644	488.070	488.070	97.614	108.630	108.630	27.158	311.432
2	2019	1.620.000	429.300	429.300	85.860	439.020	439.020	87.804	119.880	119.880	23.976	516.780	516.780	103.356	115.020	115.020	28.755	329.751
3	2020	1.710.000	453.150	453.150	90.630	463.410	463.410	92.682	126.540	126.540	25.308	545.490	545.490	109.098	121.410	121.410	30.353	348.071
4	2021	1.800.000	477.000	477.000	95.400	487.800	487.800	97.560	133.200	133.200	26.640	574.200	574.200	114.840	127.800	127.800	31.950	366.390
5	2022	1.800.000	477.000	477.000	95.400	487.800	487.800	97.560	133.200	133.200	26.640	574.200	574.200	114.840	127.800	127.800	31.950	366.390
6	2023	1.800.000	477.000	477.000	95.400	487.800	487.800	97.560	133.200	133.200	26.640	574.200	574.200	114.840	127.800	127.800	31.950	366.390
7	2024	1.800.000	477.000	477.000	95.400	487.800	487.800	97.560	133.200	133.200	26.640	574.200	574.200	114.840	127.800	127.800	31.950	366.390
8	2025	1.800.000	477.000	477.000	95.400	487.800	487.800	97.560	133.200	133.200	26.640	574.200	574.200	114.840	127.800	127.800	31.950	366.390
9	2026	1.800.000	477.000	477.000	95.400	487.800	487.800	97.560	133.200	133.200	26.640	574.200	574.200	114.840	127.800	127.800	31.950	366.390
10	2027	1.800.000	477.000	477.000	95.400	487.800	487.800	97.560	133.200	133.200	26.640	574.200	574.200	114.840	127.800	127.800	31.950	366.390
PRECIO DE VENTA			0,20			0,20			0,20			0,20			0,25			

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Tabla 33

GASTOS DE CONSTITUCIÓN				
Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor
Obtención del RUC	V.U	1	S/. -	S/. -
Escritura Pública	V.U	1	S/. 250,00	S/. 250,00
Inscripción de Registros Públicos	V.U	1	S/. 250,00	S/. 250,00
Representantes legales	V.U	1	S/. 400,00	S/. 400,00
Certificado de Zonificación	V.U	1	S/. 200,00	S/. 200,00
Certificado de Defensa Civil	V.U	1	S/. 490,00	S/. 490,00
Licencia de apertura	Millar	1	S/. 110,00	S/. 110,00
Boletas y facturas	Millar	2	S/. 120,00	S/. 240,00
TOTAL				S/. 1.940,00

Tabla 34

Obras Civiles				
Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor
Local	Global	1	S/. 2.500,00	S/. 2.500,00
Remodelación	Global	1	S/. 5.000,00	S/. 5.000,00
TOTAL				S/. 7.500,00

REQUERIMIENTOS

Tabla 35

Maquinaria y equipo				
Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Valor
Horno Eléctrico	V.U	1	S/. 35.000,00	S/. 35.000,00
Batidora Industrial	V.U	2	S/. 2.000,00	S/. 4.000,00
Cámara fermentadora	V.U	1	S/. 20.000,00	S/. 20.000,00
Amasadora	V.U	1	S/. 2.500,00	S/. 2.500,00
Rodillo	V.U	2	S/. 15,00	S/. 30,00
Espátula	V.U	2	S/. 15,00	S/. 30,00
Divisora	V.U	1	S/. 6.000,00	S/. 6.000,00
Latas	V.U	60	S/. 70,00	S/. 4.200,00
Carritos de Reposo	V.U	4	S/. 600,00	S/. 2.400,00
Cocina 4 hornillas	V.U	1	S/. 800,00	S/. 800,00
Balanza	V.U	3	S/. 250,00	S/. 750,00
Mesones	V.U	2	S/. 1.000,00	S/. 2.000,00
TOTAL				S/. 77.710,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 36

Equipos Complementarios				
Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Valor
Teléfono	Unidad	1	S/. 150,00	S/. 150,00
Extintor	Unidad	1	S/. 500,00	S/. 500,00
Botiquín	Unidad	1	S/. 80,00	S/. 80,00
Utiles de oficina	Global	1	S/. 200,00	S/. 200,00
RPM	Unidad	1	S/. 60,00	S/. 60,00
Colador de acero	Unidad	2	S/. 10,00	S/. 20,00
TOTAL				S/. 1.010,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 37

Muebles y enseres				
Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor
Mesas	Und	6	S/. 800,00	S/. 4.800,00
Sillas	Und	24	S/. 200,00	S/. 4.800,00
Caja registradora	Und	1	S/. 1.800,00	S/. 1.800,00
Escritorio	Und	1	S/. 500,00	S/. 500,00
Góndolas	Und	3	S/. 600,00	S/. 1.800,00
Vitrinas	Und	3	S/. 2.500,00	S/. 7.500,00
TOTAL				S/. 21.200,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 38

Gastos Administrativos				
Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor
Administrador	Und	1	S/. 2.300,00	S/. 2.300,00
Contador Externo	Und	1	S/. 500,00	S/. 500,00
Cajero	Und	1	S/. 1.000,00	S/. 1.000,00
Maestros	Und	2	S/. 1.300,00	S/. 2.600,00
Ayudantes	Und	2	S/. 1.000,00	S/. 2.000,00
Vendedores	Und	2	S/. 850,00	S/. 1.700,00
Personal de Mantenimiento	Und	1	S/. 850,00	S/. 850,00
Total				S/. 10.950,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 39

Beneficios Sociales							
Personal	N°	Remuneración Mensual	TOTAL MENSUAL	SIS	CTS	Vacaciones	TOTAL ANUAL
				4,5%	No	15 días	
Administrador	1	S/.2.300,00	S/.2.300,00	S/.103,50		S/.1.150,00	S/.29.992,00
Cajero	1	S/.1.000,00	S/.1.000,00	S/.45,00		S/.500,00	S/.13.040,00
Maestros	2	S/.1.300,00	S/.2.600,00	S/.234,00		S/.1.300,00	S/.35.308,00
Ayudantes	2	S/.1.000,00	S/.2.000,00	S/.180,00		S/.1.000,00	S/.27.160,00
Vendedores	2	S/.850,00	S/.1.700,00	S/.153,00		S/.850,00	S/.23.086,00
Personal de	1	S/.850,00	S/.850,00	S/.38,25		S/.425,00	S/.11.084,00
TOTAL				S/.753,75		S/.5.225,00	S/.139.670,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 40

Servicios básicos					
Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor Mensual	Valor anual
Luz	V.U	1,00	S/.350	S/.350	S/.4.200
Agua	V.U	1,00	S/.250	S/.250	S/.3.000
Teléfono , Cable e internet	V.U	1,00	S/.160	S/.160	S/.1.920
TOTAL				S/.760	S/.9.120

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 41

Caja y Banco				
Descripcion	Unidad	Cantidad	P.U	Valor
Planilla	mes	1	S/.11.639	S/. 11.639
Alquiler	mes	1	S/.2.500	S/.2.500
Servicios	mes	1	S/. 760,00	S/. 760,00
Suministros de Limpieza	mes	1	S/. 126,00	S/. 126,00
Suministros de Oicina	mes	1	S/. 59,00	S/. 59,00
Publicidad	mes	1	S/. 500,00	S/. 500,00
Contingencias	mes	1	S/. 500,00	S/. 500,00
Total				S/. 16.084,17

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 42

Suministros de Oficina				
Descripcion	Cantidad	Precio	Costo Mensual	Costo Anual
Lapiceros	5	S/. 3,00	S/. 15,00	S/. 180,00
Grapas	2	S/. 5,00	S/. 10,00	S/. 120,00
Corrector	2	S/. 4,00	S/. 8,00	S/. 96,00
Goma	2	S/. 3,00	S/. 6,00	S/. 72,00
Lapices	5	S/. 4,00	S/. 20,00	S/. 240,00
Total			S/. 59,00	S/. 708,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 43

Suministros de Limpieza				
Descripcion	Cantidad	Precio	Costo Mensual	Costo Anual
Balde	1	S/. 5,00	S/. 5,00	S/. 60,00
Escoba	2	S/. 10,00	S/. 20,00	S/. 240,00
Trapeador	2	S/. 7,00	S/. 14,00	S/. 168,00
Lejía	10	S/. 2,00	S/. 20,00	S/. 240,00
Jabón líquido	10	S/. 4,00	S/. 40,00	S/. 480,00
Toalla lavable	6	S/. 1,50	S/. 9,00	S/. 108,00
Papel higiénico	10	S/. 1,20	S/. 12,00	S/. 144,00
Recogedor	1	S/. 6,00	S/. 6,00	S/. 72,00
TOTAL			S/. 126,00	S/. 1.512,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 44

Gastos de Ventas				
Descripcion	Unidad	Cantidad	P.U	Valor
Publicidad	V.U	1	S/. 500,00	S/. 500,00
Total				S/. 500,00

Fuente: Elaboración propia.

AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

Tabla 45

Cuota	F.Vencimiento	Días	Amortización	Intereses	Comisiones	Importe Cuota	Saldo Pendiente
0	30/12/2017	30	0				93.030,22
1	30/01/2018	31	815,69	1.860,60	30,6	2.706,89	92.214,53
2	28/02/2018	29	832,00	1.844,29	30,6	2.706,89	91.382,53
3	30/03/2018	30	848,64	1.827,65	30,6	2.706,89	90.533,89
4	30/04/2018	31	865,61	1.810,68	30,6	2.706,89	89.668,28
5	30/05/2018	30	882,92	1.793,37	30,6	2.706,89	88.785,35
6	30/06/2018	31	900,58	1.775,71	30,6	2.706,89	87.884,77
7	30/07/2018	30	918,59	1.757,70	30,6	2.706,89	86.966,18
8	30/08/2018	31	936,97	1.739,32	30,6	2.706,89	86.029,21
9	01/10/2018	32	955,71	1.720,58	30,6	2.706,89	85.073,50
10	30/10/2018	29	974,82	1.701,47	30,6	2.706,89	84.098,68
11	30/11/2018	31	994,32	1.681,97	30,6	2.706,89	83.104,37
12	31/12/2018	31	1014,20	1.662,09	30,6	2.706,89	82.090,17
13	30/01/2019	30	1034,49	1.641,80	30,6	2.706,89	81.055,68
14	28/02/2019	29	1055,18	1.621,11	30,6	2.706,89	80.000,50
15	30/03/2019	30	1076,28	1.600,01	30,6	2.706,89	78.924,22

16	30/04/2019	31	1097,81	1.578,48	30,6	2.706,89	77.826,42
17	30/05/2019	30	1119,76	1.556,53	30,6	2.706,89	76.706,66
18	01/07/2019	32	1142,16	1.534,13	30,6	2.706,89	75.564,50
19	30/07/2019	29	1165,00	1.511,29	30,6	2.706,89	74.399,50
20	30/08/2019	31	1188,30	1.487,99	30,6	2.706,89	73.211,20
21	30/09/2019	31	1212,07	1.464,22	30,6	2.706,89	71.999,13
22	30/10/2019	30	1236,31	1.439,98	30,6	2.706,89	70.762,82
23	30/11/2019	31	1261,03	1.415,26	30,6	2.706,89	69.501,79
24	30/12/2019	30	1286,25	1.390,04	30,6	2.706,89	68.215,54
25	30/01/2020	31	1311,98	1.364,31	30,6	2.706,89	66.903,56
26	29/02/2020	30	1338,22	1.338,07	30,6	2.706,89	65.565,34
27	30/03/2020	30	1364,98	1.311,31	30,6	2.706,89	64.200,35
28	30/04/2020	31	1392,28	1.284,01	30,6	2.706,89	62.808,07
29	30/05/2020	30	1420,13	1.256,16	30,6	2.706,89	61.387,94
30	30/06/2020	31	1448,53	1.227,76	30,6	2.706,89	59.939,41
31	30/07/2020	30	1477,50	1.198,79	30,6	2.706,89	58.461,91
32	31/08/2020	32	1507,05	1.169,24	30,6	2.706,89	56.954,86
33	30/09/2020	30	1537,19	1.139,10	30,6	2.706,89	55.417,67
34	30/10/2020	30	1567,94	1.108,35	30,6	2.706,89	53.849,73
35	30/11/2020	31	1599,30	1.076,99	30,6	2.706,89	52.250,43
36	30/12/2020	30	1631,28	1.045,01	30,6	2.706,89	50.619,15
37	30/01/2021	31	1663,91	1.012,38	30,6	2.706,89	48.955,24
38	01/03/2021	30	1697,19	979,10	30,6	2.706,89	47.258,06
39	30/03/2021	29	1731,13	945,16	30,6	2.706,89	45.526,93
40	30/04/2021	31	1765,75	910,54	30,6	2.706,89	43.761,18
41	31/05/2021	31	1801,07	875,22	30,6	2.706,89	41.960,11
42	30/06/2021	30	1837,09	839,20	30,6	2.706,89	40.123,02
43	30/07/2021	30	1873,83	802,46	30,6	2.706,89	38.249,20
44	30/08/2021	31	1911,31	764,98	30,6	2.706,89	36.337,89
45	30/09/2021	31	1949,53	726,76	30,6	2.706,89	34.388,36
46	30/10/2021	30	1988,52	687,77	30,6	2.706,89	32.399,83
47	30/11/2021	31	2028,29	648,00	30,6	2.706,89	30.371,54
48	30/12/2021	30	2068,86	607,43	30,6	2.706,89	28.302,68
49	31/01/2022	32	2110,24	566,05	30,6	2.706,89	26.192,44
50	28/02/2022	28	2152,44	523,85	30,6	2.706,89	24.040,00
51	30/03/2022	30	2195,49	480,80	30,6	2.706,89	21.844,51
52	30/04/2022	31	2239,40	436,89	30,6	2.706,89	19.605,11
53	30/05/2022	30	2284,19	392,10	30,6	2.706,89	17.320,93
54	30/06/2022	31	2329,87	346,42	30,6	2.706,89	14.991,05
55	30/07/2022	30	2376,47	299,82	30,6	2.706,89	12.614,58
56	30/08/2022	31	2424,00	252,29	30,6	2.706,89	10.190,59
57	30/09/2022	31	2472,48	203,81	30,6	2.706,89	7.718,11
58	31/10/2022	31	2521,93	154,36	30,6	2.706,89	5.196,18
59	30/11/2022	30	2572,37	103,92	30,6	2.706,89	2.623,81
60	01/12/2022	31	2623,81	52,48	31,6	2.707,89	0,00

	TOTAL		93.030,22	67.547,19	1.837,00	162.414,41
--	--------------	--	------------------	------------------	-----------------	-------------------

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 46

Préstamos Libre Disponibilidad	
Importe a Solicitar	S/. 60.000,00
Duración	60 meses
TEA Referencial	24%
Días de pago	31

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 47

	2018	2019	2020	2021	2022
AMORTIZACION	S/.10.940,05	S/.13.874,63	S/.17.596,38	S/.22.316,47	S/.28.302,68
INTERES	S/.21.175,43	S/.18.240,85	S/.14.519,10	S/.9.799,01	S/.3.812,80
COMISIONES	S/.367,20	S/.367,20	S/.367,20	S/.367,20	S/.367,20

Fuente: Elaboración propia.

**PRESUPUESTO DE COSTOS PROYECTADOS SOLES A PRECIOS DE
MERCADO.**

Tabla 48

Costo de Materiales Directos a Precios de Mercado (Soles)											
Productos	100%	85%	90%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Pan Integral	31.021,20	26.368,02	27.919,08	29.470,14	31.021,20	31.021,20	31.021,20	31.021,20	31.021,20	31.021,20	31.021,20
Pan redondo	24.327,00	20.677,95	21.894,30	23.110,65	24.327,00	24.327,00	24.327,00	24.327,00	24.327,00	24.327,00	24.327,00
Pan francés	26.828,64	22.804,34	24.145,78	25.487,21	26.828,64	26.828,64	26.828,64	26.828,64	26.828,64	26.828,64	26.828,64
Pan Dulce	12.420,06	10.557,05	11.178,05	11.799,05	12.420,06	12.420,06	12.420,06	12.420,06	12.420,06	12.420,06	12.420,06
Pan Especial	10.666,29	9.066,35	9.599,66	10.132,98	10.666,29	10.666,29	10.666,29	10.666,29	10.666,29	10.666,29	10.666,29
TOTAL MPD	105.263,19	89.473,71	94.736,87	100.000,03	105.263,19	105.263,19	105.263,19	105.263,19	105.263,19	105.263,19	105.263,19

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 49

PRESUPUESTO DE COSTOS PROYECTADOS.SOLES A PRECIOS DE MERCADO. 5 AÑOS.														
RUBROS	Unidad	cantidad	PARCIAL	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
				100%	85%	90%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
1. COSTOS DE FABRICACION				197.334	181.185	186.568	191.951	197.334	197.334	197.334	197.334	197.334	197.334	197.334
Mano de Obra directa :	Aaual	1	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468	62.468
Materiales Directos	UU.	1	105.263	105.263	89.474	94.737	100.000	105.263	105.263	105.263	105.263	105.263	105.263	105.263
Utiles de Aseo	Mensual	12	200	2400	2040	2160	2280	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400
Depreciacion	Global	1	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763	17.763
Amortización de cargas diferidas .	Global	1	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440	9.440
2. GASTOS DE OPERACIÓN				88.416	88.416	88.416	88.416	88.416	88.416	88.416	88.416	88.416	88.416	88.416
2.1. Gastos de Ventas.				6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Remunerac. Personal de Vtas.	Mensual	1	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126	36.126
Publicidad	Mensual	12	500	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Pago de IGV.	Global													
2.2. Gastos Administrativos				82.416	82.416	82.416	82.416	82.416	82.416	82.416	82.416	82.416	82.416	82.416
Remuneraciones de Personal Admi.	Aaual	1	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076	41.076
Alquileres	Mensual	12	2.500	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Pago de Servicios	Mensual	12	760	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120	9.120
Suministros de Limpieza	Mensual	12	126	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512	1.512
Suministros de Oficina	Mensual	12	59	708	708	708	708	708	708	708	708	708	708	708
COSTO TOTAL				285.750	269.601	274.984	280.367	285.750	285.750	285.750	285.750	285.750	285.750	285.750

Fuente: Elaboración propia.

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Tabla 50

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS										
RUBRO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso Por Ventas	311.431,50	329.751,00	348.070,50	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	376.382,00
Costo de Fabricación	181.184,71	186.567,87	191.951,03	197.334,19	197.334,19	197.334,19	197.334,19	197.334,19	197.334,19	197.334,19
UTILIDAD BRUTA	130.246,79	143.183,13	156.119,47	169.055,81	169.055,81	169.055,81	169.055,81	169.055,81	169.055,81	179.047,81
Gastos Operativos	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00	88.416,00
Gastos de ventas	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Gastos de Administración	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00	82.416,00
UTILIDAD OPERATIVA	41.830,79	54.767,13	67.703,47	80.639,81	80.639,81	80.639,81	80.639,81	80.639,81	80.639,81	90.631,81
Gastos Financieros	21.175,43	18.240,85	14.519,10	9.799,01	3.812,80					
U. ANTES DE IMP.	20.655,36	36.526,28	53.184,38	70.840,80	76.827,01	80.639,81	80.639,81	80.639,81	80.639,81	90.631,81
l. Renta	5.783,50	10.227,36	14.891,63	19.835,42	21.511,56	22.579,15	22.579,15	22.579,15	22.579,15	25.376,91
U. NETA	14.871,86	26.298,92	38.292,75	51.005,38	55.315,45	58.060,67	58.060,67	58.060,67	58.060,67	65.254,91

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 51

BALANCE INICIAL			
ACTIVO	S/.	PASIVO	S/.
Activo Corriente		Pasivo No Corriente	
Existencias	7.456,14	Obligaciones Financieras	93.030,22
Disponibles	16.084,17		
Total Activo Corriente	23.540,31	Total Pasivo	93.030,22
Activo No Corriente			
Tangible	99.920,00	Patrimonio	
Intangible	9.440,00	Capital	39.870,09
Total Activo No Corriente	109.360,00		
TOTAL ACTIVO	132.900,31	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	132.900,31

Fuente: Elaboración propia.

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Tabla 52

FLUJO DE CAJA PROYECTADO											
RUBROS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I) INGRESOS		311.431,50	329.751,00	348.070,50	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	376.382,00
VENTAS		311.431,50	329.751,00	348.070,50	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00
VALOR RESIDUAL											9.992,00
II) EGRESOS	109.360,00	248.281,21	258.008,23	268.055,65	278.382,61	280.058,75	380.036,33	281.126,33	281.126,33	281.126,33	283.924,09
2.1 INVERSIONES	109.360,00										
2.1.1. INV. FIJA TANGIBLE	99.920,00										
2.1.2. INV. FIJA INTANGIBLE	9.440,00										
2.1.3. CAPITAL DE TRABAJO		100,00									
2.2. REPOSICIÓN DE MAQUINARIA Y MUEBLES							98.910,00				
2.3. COSTOS DE PRODUCCIÓN		242.397,71	247.780,87	253.164,03	258.547,19	258.547,19	258.547,19	258.547,19	258.547,19	258.547,19	258.547,19
2.5. IMPUESTO A LA RENTA		5.783,50	10.227,36	14.891,63	19.835,42	21.511,56	22.579,15	22.579,15	22.579,15	22.579,15	25.376,91
III) FLUJO NETO ECONÓMICO	-109.360,00	63.150,29	71.742,77	80.014,85	88.007,39	86.331,25	-13.646,33	85.263,67	85.263,67	85.263,67	92.457,91
IV) FLUJO FINANCIERO	93.030,22	-32.482,68	-32.482,68	-32.482,68	-32.482,68	-32.482,68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PRÉSTAMO	93.030,22										
AMORTIZACIÓN		-10.940,05	-13.874,63	-17.596,38	-22.316,47	-28.302,68					
INTERESES		-21.175,43	-18.240,85	-14.519,10	-9.799,01	-3.812,80					
SEGURO DESGRAVAMENT		-367,20	-367,20	-367,20	-367,20	-367,20					
V) FLUJO NETO FINANCIERO	-16.329,78	30.667,61	39.260,09	47.532,17	55.524,71	53.848,57	-13.646,33	85.263,67	85.263,67	85.263,67	92.457,91

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 53

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	
VANE	S/.246.770,96
TIRE	63,20%
B/CE	1,36
PRKE	1 año 7 meses
VANF	S/.163.582,18
TIRF	210,74%
B/CF	1,02
PRKF	7meses

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 54

Tasa de descuento económica	15%
TEA pasiva mas alta del mercado	7%
Riesgo	8%
TCEA DEL PRÉSTAMO	24,00%
INVERSION TOTAL	109.360,00
APORTE PROPIO	15%
FINACIAMIENTO	85%
Costo promedio ponderado de capital	16,94%

Fuente: Elaboración propia.

SENSIBILIDAD OPTIMISTA

Costos reducen en 10%

Tabla 55

FLUJO DE CAJA PROYECTADO											
RUBROS	0	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
I) INGRESOS		311.431,50	329.751,00	348.070,50	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	386.374,00
VENTAS		311.431,50	329.751,00	348.070,50	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	376.382,00
VALOR RESIDUAL											9.992,00
II) EGRESOS		-263.094,86	-271.661,88	-280.128,90	-288.595,92	-288.595,92	-387.505,92	-288.595,92	-288.595,92	-288.595,92	-291.393,68
2.1 INVERSIONES	-109.360,00										
2.1.1. INV. FIJA TANGIBLE	99.920,00										
2.1.2. INV. FIJA INTANGIBLE	9.440,00										
2.1.3. CAJA Y BANCOS		100,00									
2.2.REPOSICION DE MAQUINARIA Y MUEBLES							-98.910,00				
2.3. COSTOS DE PRODUCCIÓN		-163.066,24	-167.911,08	-172.755,93	-177.600,77	-177.600,77	-177.600,77	-177.600,77	-177.600,77	-177.600,77	-177.600,77
2.4. GASTOS OPERATIVO		-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00
2.5. IMPUESTO A LA RENTA		-11.712,62	-15.334,80	-18.956,97	-22.579,15	-22.579,15	-22.579,15	-22.579,15	-22.579,15	-22.579,15	-25.376,91
III) FLUJO NETO ECONOMICO	-109.360,00	48.336,64	58.089,12	67.941,60	77.794,08	77.794,08	-21.115,92	77.794,08	77.794,08	77.794,08	94.980,32
IV) FLUJO FINANCIERO											
PRÉSTAMO	93.030,22										
AMORTIZACIÓN		-10.940,05	-13.874,63	-17.596,38	-22.316,47	-28.302,68					
INTERESES		-21.175,43	-18.240,85	-14.519,10	-9.799,01	-3.812,80					
SEGURO DESGRAVAMENT		-367,20	-367,20	-367,20	-367,20	-367,20					
V) FLUJO NETO FINANCIERO	-16.329,78	15.853,96	25.606,44	35.458,92	45.311,40	45.311,40	-21.115,92	77.794,08	77.794,08	77.794,08	94.980,32

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 56

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	
VANE	S/.195.564,04
TIRE	51,76%
PRKE	1 año 1 Mes
B/CE	1,13
VANF	S/.122.174,71
TIRF	135,76%
PRKF	6 Meses
B/CF	1,02

Fuente: Elaboración propia.

SENSIBILIDAD PESIMISTA

Costos incrementan en 10%

Tabla 57

FLUJO DE CAJA PROYECTADO												
RUBROS	0	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	
I) INGRESOS		311.431,50	329.751,00	348.070,50	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	386.374,00
VENTAS		311.431,50	329.751,00	348.070,50	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	366.390,00	376.382,00
VALOR RESIDUAL												9.992,00
II) EGRESOS		-299.331,80	-308.975,45	-318.519,10	-328.062,75	-328.062,75	-426.972,75	-328.062,75	-328.062,75	-328.062,75	-328.062,75	-330.860,51
2.1 INVERSIONES	-109.360,00											
2.1.1. INV. FIJA TANGIBLE	99.920,00											
2.1.2. INV. FIJA INTANGIBLE	9.440,00											
2.1.3. CAJA Y BANCOS		100,00										
2.2. REPOSICION DE MAQUINARIA Y MUEBLES							-98.910,00					
2.3. COSTOS DE PRODUCCIÓN		-199.303,18	-205.224,66	-211.146,13	-217.067,61	-217.067,61	-217.067,61	-217.067,61	-217.067,61	-217.067,61	-217.067,61	-217.067,61
2.4. GASTOS OPERATIVO		-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00	-88.416,00
2.5. IMPUESTO A LA RENTA		-11.712,62	-15.334,80	-18.956,97	-22.579,15	-22.579,15	-22.579,15	-22.579,15	-22.579,15	-22.579,15	-22.579,15	-25.376,91
III) FLUJO NETO ECONOMICO	-109.360,00	12.099,70	20.775,55	29.551,40	38.327,25	38.327,25	-60.582,75	38.327,25	38.327,25	38.327,25	38.327,25	55.513,49
IV) FLUJO FINANCIERO												
PRÉSTAMO	93.030,22											
AMORTIZACIÓN		-10.940,05	-13.874,63	-17.596,38	-22.316,47	-28.302,68						
INTERESES		-21.175,43	-18.240,85	-14.519,10	-9.799,01	-3.812,80						
SEGURO DESGRAVAMENT		-367,20	-367,20	-367,20	-367,20	-367,20						
V) FLUJO NETO FINANCIERO	-16.329,78	-20.382,98	-11.707,13	-2.931,28	5.844,57	5.844,57	-60.582,75	38.327,25	38.327,25	38.327,25	38.327,25	55.513,49

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 58

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	
VANE	S/.2.633,80
TIRE	15,55%
PRKE	2 años 2 Meses
B/CE	1,00
VANF	-S/.31.114,28
TIRF	10,50%
PRKF	9 Meses
B/CF	1,02

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 59**¿Qué tipo de pan es el que consumen en casa?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Pan Integral	90	26,5	26,5	26,5
Pan Redondo	92	27,1	27,1	53,7
Pan Francés	108	31,9	31,9	85,5
Pan Especial	24	7,1	7,1	92,6
Pan Dulce	25	7,4	7,4	100,0
Total	339	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario.

De acuerdo con la presenta tabla, el 31.9% de las personas encuestadas de la Urbanización Jardín prefieren el tipo de pan francés, Espiga de Oro E.I.R.L. se diferenciará de la competencia por la variedad de pan que se ofrece, ya que sería una buena estrategia puesto que el mercado donde se realizó el estudio lo carece.

Tabla 60**¿Cuáles son las razones por la que consume pan?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Sabor del Producto	108	31,9	31,9	31,9
Costumbre	202	59,6	59,6	91,4
Para la dieta del hogar	29	8,6	8,6	100,0
Total	339	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario.

Los resultados muestran que el 59.6% de las personas consumen pan por costumbre, y es que este producto existe desde hace miles de años, y es un alimento de primera necesidad, por otro lado el 31.9% lo consume por su sabor, debido a la gran variedad e ingredientes que hacen que sea un producto difícil de sustituir.

Tabla 61**¿Cuál es el aspecto que más influye en la decisión de compra?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Precio	31	9,1	9,1	9,1
Sabor	94	27,7	27,7	36,9
Variedad	107	31,6	31,6	68,4
Calidad	12	3,5	3,5	72,0
Todas las anteriores	95	28,0	28,0	100,0
Total	339	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario.

El principal aspecto influyente es la variedad de panes que existen en una panadería, obteniendo un 31.6%, es por ello que Espiga de Oro E.I.R.L se enfocará en la estrategia de diferenciación mencionada anteriormente, por otro lado un 27.7% de las personas se enfoca en el sabor en el momento de la compra, aunque este aspecto es difícil de notar en primera instancia.

Tabla 62**¿Con que frecuencia consume pan?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Diario	224	66,1	66,1	66,1
Interdiario	109	32,2	32,2	98,2
Semanal	6	1,8	1,8	100,0
Total	339	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario.

El 66.1% consumen el pan diario, y es que este producto además de ser un alimento básico, también es nutritivo ya aporta sodio, potasio y calcio, otro 32.2% lo consumen interdiario y asimismo sólo el 1.8% una proporción muy pequeña lo realiza semanal, afirmando que el pan es un producto indispensable.

Tabla 63**¿En qué momentos del día consume pan en su hogar?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Mañana	189	55,8	55,8	55,8
Tarde	18	5,3	5,3	61,1
Noche	42	12,4	12,4	73,5
Mañana y Noche	29	8,6	8,6	82,0
Todas las anteriores	61	18,0	18,0	100,0
Total	339	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario.

Gran proporción de los encuestados (55.8%) consumen el pan en hora matutina, mientras que el 18% consumen tres veces al día, con esto se puede afirmar que este producto es de consumo masivo por las familias de la Urbanización.

Tabla 64**¿Cuál es la cantidad de panes que consume al día?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
2 a 5 Panes	104	30,7	30,7	30,7
6 a 10 Panes	174	51,3	51,3	82,0
Más de 10	61	18,0	18,0	100,0
Total	339	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario.

Los resultados de esta pregunta muestran un 51.3% de encuestados que consumen entre 6 a 10 panes diarios, por lo cual se ha considerado considerar la cantidad de 10 panes debido a que las familias están conformadas por 5 integrantes cada una, resultando un consumo de 2 panes por persona.

Tabla 65
¿En qué lugares regularmente adquiere pan?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Tiendas	88	26,0	26,0	26,0
Panaderías	152	44,8	44,8	70,8
Supermercados	49	14,5	14,5	85,3
Otros	50	14,7	14,7	100,0
Total	339	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario.

Respecto a los lugares donde adquieren pan, el 44.8% de las personas realiza sus compras en panaderías y éstas se encuentran en la ciudad de Sullana debido a que no existe una en el lugar de estudio, otro 26% lo adquieren en tiendas, considerando en esta proporción a la competencia directa Don Pepe E.I.R.L.

Tabla 66
Actualmente ¿A qué panadería acude a realizar sus compras?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
La Casona	187	55,2	55,2	55,2
Esquina del pan	17	5,0	5,0	60,2
3 Estrellas	44	13,0	13,0	73,2
Nory's	29	8,6	8,6	81,7
Otros	62	18,3	18,3	100,0
Total	339	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario.

Para la presente pregunta se consideraron panaderías de la Ciudad de Sullana que tienen mayor afluencia de público, resultando La Casona como la competencia que tiene mayor participación en el mercado con un 55.2%, seguida por la panadería 3 estrellas con un 18,3%.

Tabla 67

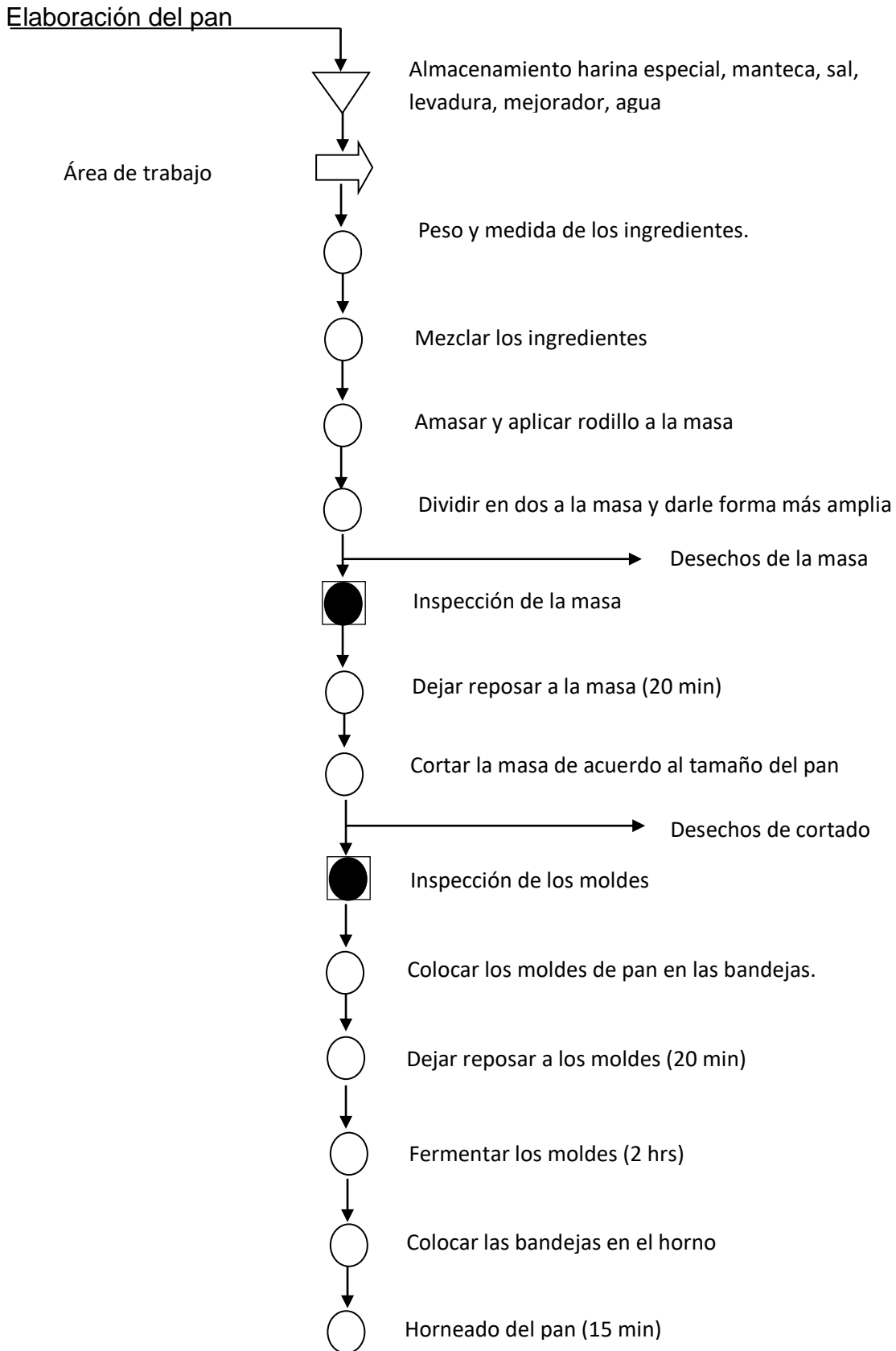
¿A través de que medio le gustaría que se diera a conocer la existencia de la nueva panadería?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Radio	124	36,6	36,6	36,6
Volantes	137	40,4	40,4	77,0
Redes Sociales	78	23,0	23,0	100,0
Total	339	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario.

Referente al medio en el que le gustaría que se les diera a conocer la existencia de una nueva panadería, a la que se obtuvo como resultado que los encuestados prefieren que se les comunique mediante volantes (40.4%), seguido de un 36.6% que prefieren que se les avisen mediante la radio. Y a pesar de que las redes sociales son el boom en la sociedad, este fue uno de los medios en los que un mínimo (23%) de personas dijo que le gustaría que se le informe.

FLUJOGRAMA DE PROCESO DE ELABORACIÓN DEL PAN



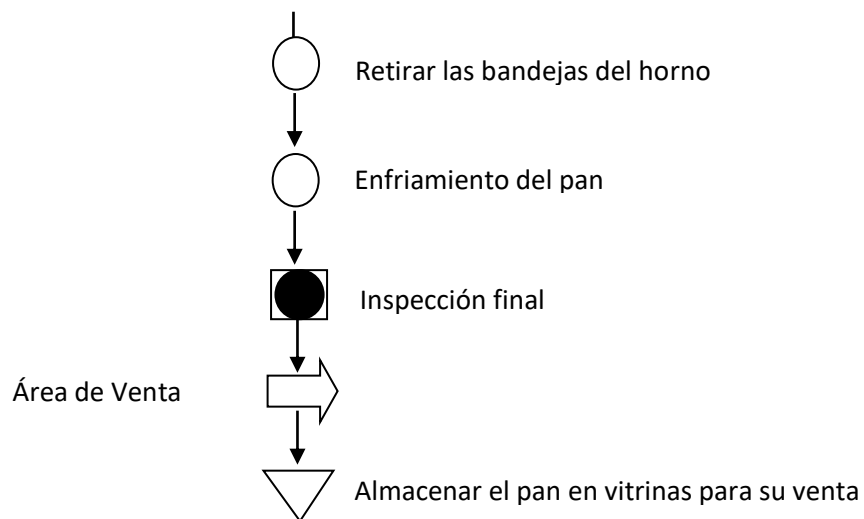


Diagrama 1. Flujograma del proceso de elaboración del pan

Fuente: Elaboración propia.