

# PROYECTO DE INVESTIGACION II

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL  
ESTABLECIMIENTO DE UNA FÁBRICA  
DE PASTELES DIETÉTICOS EN EL ÁREA  
METROPOLITANA DE BUCARAMANGA

TANIA VANESSA DIAZ CELIS  
COD.U00014694

# INTRODUCCIÓN

En la actualidad, existen personas que desean cuidar su salud, aunque teniendo en cuenta que la base de la sociedad es la familia, el cuidado de la salud se enfoca en dos corrientes con diferentes hábitos alimenticios: la alimentación infantil (consumo de dulces) y la preocupación de los padres por proporcionar a sus hijos una adecuada alimentación. Los productos nutricionales y saludables son de alto costo y están al alcance de las personas con recursos económicos altos, de ahí el interés por realizar investigaciones que planteen la posibilidad de incorporar nutrimentos adicionales a productos conocidos como “pasteles”.

Sin embargo, la oferta en su mayoría, ofrecen productos con alto contenido de azúcar y grasa. De ahí la oportunidad de entrar a competir en el sector pastelero, mediante la creación de una pequeña empresa, **SAL&DULCE**, dedicada a la producción y distribución de pastelería con productos bajos en azúcar y grasa. La línea de productos de la compañía buscará satisfacer las expectativas de los clientes en calidad nutricional, sabor, diseño del empaque y conservación del producto.

# ESTUDIO DE MERCADO

## DEMANDA

- Target : estratos 4, 5 y 6 (comuna 12), por el lugar de producción ubicado en la zona de la carrera 33 y cabecera.
- N° encuestas :70
- Características mercado: personas con el interés de compra y gusto por la buena alimentación.
- Cobertura de mercado: cursos, información en Internet y suscripción a revistas de pastelería.

## ESTIMACION DE PRECIOS(ENCUESTA)

- Pr máximo(\$2000-\$3000)
- Pr mínimo(\$1000-\$1500)
- Pr c/u :\$1.600(sal),Pr c/u:\$1.400(dulce).

## PORCENTAJE DE PRODUCCIÓN Y UNIDADES DE VENTA AL MES.

MES (59.772 Unidades)		
PRESENTACIÓN	Participación	Unidades en empaque
Caja pastel de sal x 3 unidades	28,5% = 17.035	5.678 Unidades
Caja pastel de sal x 6 unidades	20,5% = 12.253	2.041 Unidades
Caja pastel de dulce x 3 unidades	28,5% = 17.035	5.678 Unidades
Caja pastel de dulce x 6 unidades	20,5% = 9.962	2.041 Unidades

## DATOS

- N° Habitantes Sder: 525.119
- N° Habitantes x estrato (40,08%):210.468
- N° Habitantes (71%):149.432
- Estimación real: 10%
- N° Personas: 14.943
- Intensión de compra :1v /mes
- Unidades mensuales: 59.772
- %Total de participación: 76%
- 46% (caja x3)
- 30%(caja x6)
- %Restante:24% (aprox)
- Crecimiento en producción:5,91%(PIB sector de alimentos)

# COMPETIDORES

Competencia (bienes sustitutos, posicionamiento y variedad)

- Don Jacobo Postres y Ponqués
- Pastelería Berna
- Panadería y pastelería Fuente Dorada 5 (puerta del sol)
- Eventos Georgina



# PROVEEDORES

Mantener stock de materia prima adquirida 2 semanas antes.

## PRINCIPALES

- Coopasan (mat prima)
- Estuches de plástico Darío Hernández R. (empaquete)

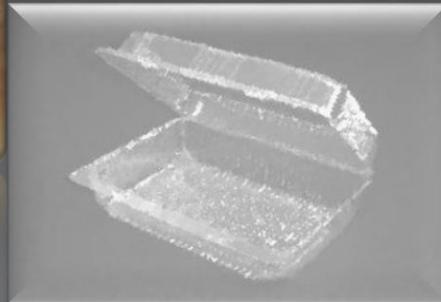
- MAYORISTAS
- Bodegas de Bucaramanga.



# ANALISIS DE COMERCIALIZACION

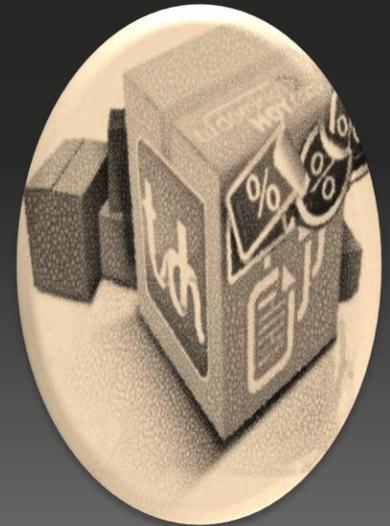
## PLAN DE PRODUCTO

El producto tendrá un período para su venta de 3 días máximo después elaborado y de consumo, 10 días para garantizar su óptimo estado de conservación.



## DISTRIBUCION

- Posicionamiento
- Distribución a almacenes de cadena:
  - ❑ Carrefour
  - ❑ MasXMenos
  - ❑ Éxito
  - ❑ Coltracolta
- Ubicación: punto de venta



# ESTUDIO TECNICO

## EQUIPOS DE PASTERIA

### MOBILIARIO

- Mesas de trabajo
- Equipo de preparación
- Equipo de cocción
- Enfriado
- Herramientas de trabajo

## PROCESOS

Retirar impurezas, mezclar, batir, cernir, mezclar, comprobar, untar molde, verter mezcla, comprobar, llevar al horno, hornear y enfriar.

## CAPACIDAD INSTALADA

- 1 Bandeja :20 pasteles de 37 gramos.
- 1 Proceso : 3 bandejas de 20 pasteles cada una.
- Fabricación(diaria): 15 bandejas por operario.
- N° Operarios:2
- Total de bandejas (día) :30
- Producción al día: 637 pasteles.
- Duración :140 mt

## INVENTARIO

Método PEPS

# ESTUDIO ADMINISTRATIVO/ORGANIZACIONAL

## ORGANIGRAMA



## EMPRESARIAL

### META

- Incrementar 5% de las cantidades a producir.

### POLITICAS

- Proveedores a 30 días (tope rotación y apalancamiento con proveedores).
- Caja mínima de mayor provisión a gastos eventuales.

# MARCO LEGAL

## SOCIEDAD CONFORMADA(S.A.S)

- ❑ Según la ley 1258 de 2008, este nuevo tipo de sociedad S.A.S (sociedad por acciones simplificadas) brinda las ventajas de las sociedades anónimas y les permite diseñar mecanismos de direccionamiento de sus empresas de acuerdo a las necesidades. Además reduce costos(menos requisitos y tiempo).

## PROCESO DE CONSTITUCION(NORMATIVA)

- Según el POT, la zona en la que estará ubicada la fabrica(cabecera) no tiene ninguna restricción legal.
- Según el Decreto No. 3075 de 1997,(MPS), se deben cumplir requisitos para este tipo de organización.
- Es de suma importancia tener en cuenta las BPM (Fabrica de alimentos).

# ESTUDIO FINANCIERO

EST.FRO

## RUBOS

### VPN

- VPN :\$38.622.609,17 > 1,(viable)

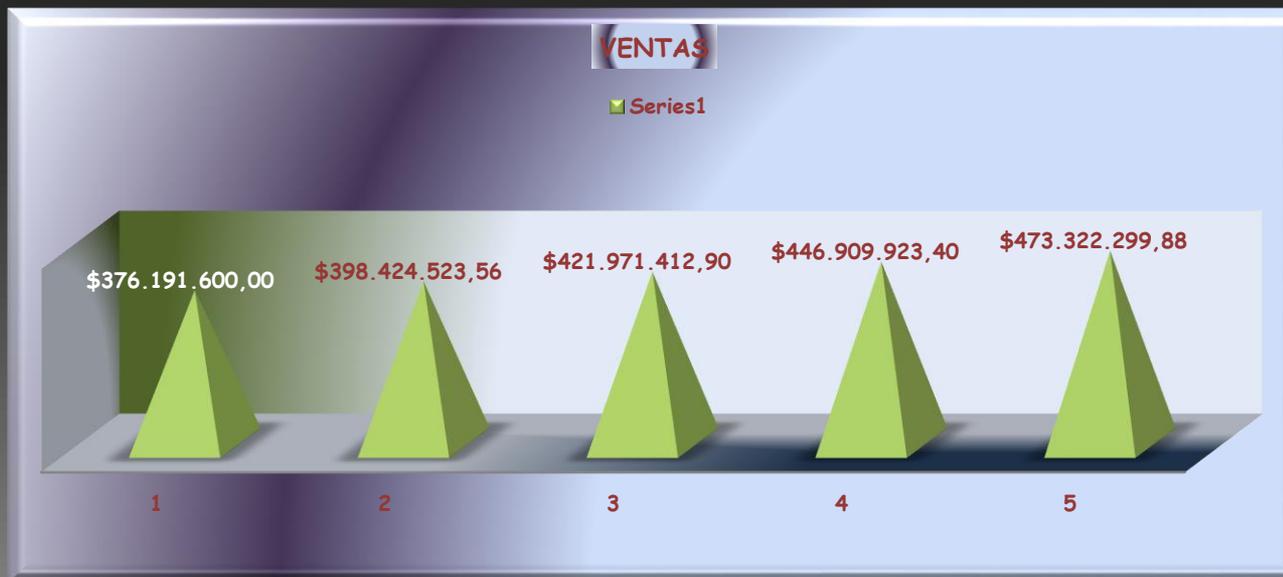
### TIR

- TIR= 67% > TO= 36.71%(viable)
- Se puede concluir, según el comportamiento del VPN, utilidad neta, TIR, superávit, KTO y EVA, un estudio viable para la creación de la empresa **SAL&DULCE**.

## PROYECCIONES

- Ventas :incremento 5% según meta de la empresa.
- Producción: aumento del 5,91% (PIB del sector de alimentos).
- Caja mínima: PIB proyectado.
- Materia prima e insumos: Inflación (%precios al consumidor).
- Proveedores: 8,22%(rot/365).
- Mantenimiento y repacion: inflación(%P.C).
- Gastos de admón.:% de var de salario mínimo anual.
- Intereses crédito: %promedio de la tasa de colocación proyectada.

# GRAFICOS

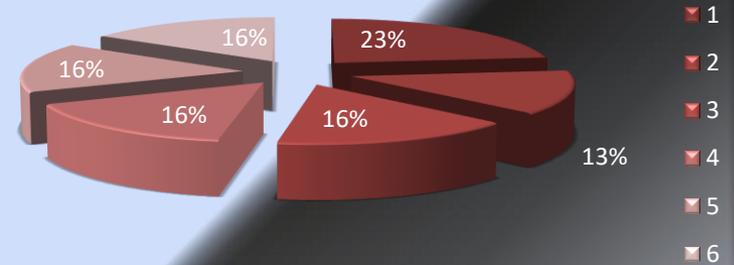


## Punto de Equilibrio



PE Ventas	\$ 90.839.311,38
PE Unidades	\$ 58.735,86

## WACC



Capacidad Ideal 498.960

Produccion Real Anual año 0 243.242

# CONCLUSIONES

- Existe una demanda insatisfecha de producto de pastelería nutricional, con bajos niveles de azúcar y grasa, en Bucaramanga y área metropolitana, por consiguiente la empresa es una nueva oportunidad de negocio debido para este tipo de demanda.
- Se realizó una encuesta mediante la estimación empírica de la demanda( análisis y estudio de campo) a 70 personas en donde el mercado objetivo fue la comuna 12 porque es una zona en la que la gente le gusta cuidarse por salud y estar en buen estado físico. Los estratos encuestados fueron los 4,5 y 6 en los barrios ubicados en dicha zona (Sotomayor, Cabecera del Llano, Terrazas, Pan de azúcar y Los cedros).
- Para el análisis de comercialización se tuvo en cuenta un periodo de 3 días para la venta y 10 días para consumirlo. Esto es debido a lo dicho anteriormente y son productos que pueden ser nocivos para la salud.

- Es una compañía que genera rentabilidad por las utilidades, porque la TIR (tasa interna de retorno) es mayor a la TO (tasa de oportunidad del mercado) y además el VPN > 1, lo que se concluye que es un proyecto viable para su desarrollo.
- Se realizó una inversión inicial de \$180.000.000,00 para pagar el local y el resto equivalente a \$120.000.000,00 se financio teniendo en cuenta que los socios realizaron un aporte total de \$282.874.860,00.
- Es una compañía que genera rentabilidad por las utilidades, porque la TIR (tasa interna de retorno) es mayor a la TO (tasa de oportunidad del mercado) y además el VPN > 1, lo que se concluye que es un proyecto viable para su desarrollo.
- Se puede concluir, según el comportamiento del VPN, utilidad neta, TIR, superávit, KTO, EVA y demás datos que se tomaron de los diferentes estudios (Mercado, Técnico y Administrativo) y la normativa de la legislación tributaria y laboral, para elaborar el estudio financiero, que es un proyecto viable para la creación de la empresa. La empresa en el año 6 obteniendo rentabilidad y cubriendo el total de la deuda.



GRACIAS