



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE INGENIERÍA QUÍMICA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO:**

**INGENIERA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO.**

**TEMA:**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN DE GRANOLA ARTESANAL DE**

**AMARANTO Y PISTACHO**

**AUTORES:**

**BENÍTEZ ROMERO KAREN GIANELLA**

**COBOS PAZMIÑO VICENTE FERNANDO**

**TUTOR:**

**ING. GALO PAÉZ GRACIA, MSc.**

**GUAYAQUIL, SEPTIEMBRE 2018**



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA QUÍMICA**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO.**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN DE GRANOLA ARTESANAL DE  
AMARANTO Y PISTACHO”**

**AUTORES:**

**KAREN GIANELLA BENÍTEZ ROMERO**

**VICENTE FERNANDO COBOS PAZMIÑO**

**TUTOR:**

**ING. GALO PAÉZ GRACIA MSC.**

**GUAYAQUIL, SEPTIEMBRE 2018**



Universidad de Guayaquil

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
Facultad de Ingeniería Química  
INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO

**Acta de Aprobación del Trabajo de Titulación**

**Proyecto de Investigación**

**Tema:**

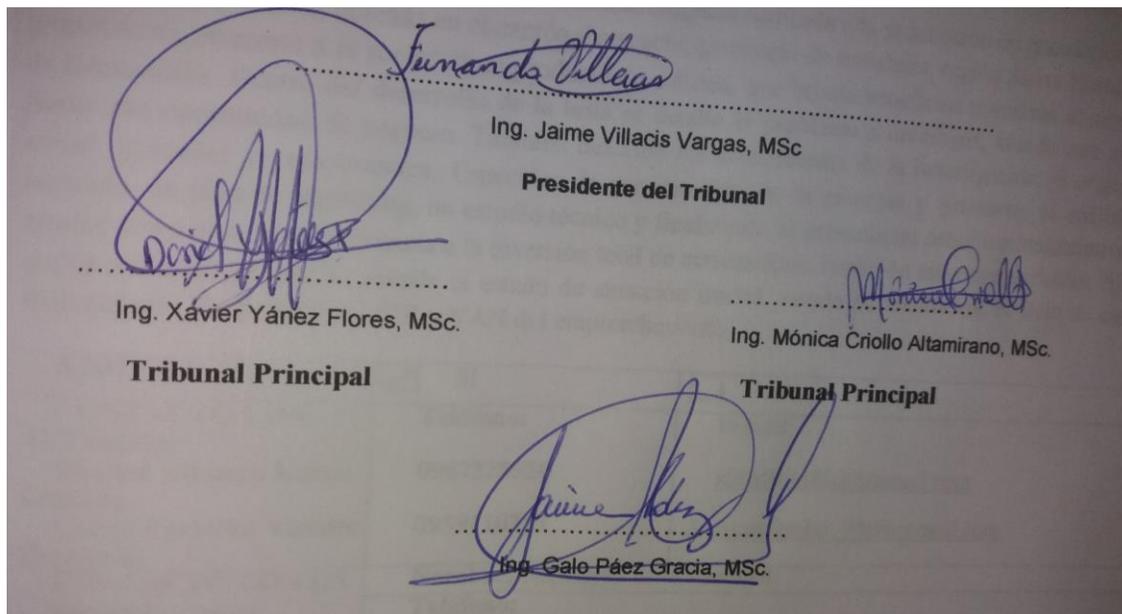
Plan de Negocios para la producción de Granola Artesanal de Amaranto y Pistacho

**Trabajo de Investigación presentado por:**

KAREN GIANELLA BENÍTEZ ROMERO

VICENTE FERNANDO COBOS PAZMIÑO

**Aprobado en su estilo y contenido por el Tribunal de Sustentación:**



**Director(a) del Trabajo de Investigación**

Fecha finalización trabajo de titulación: (SEPTIEMBRE- 2018)

## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

<b>TITULO Y SUBTITULO:</b>	“ Plan de Negocios para la Producción de Granola Artesanal de Amaranto y Pistacho”		
<b>AUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Benítez Romero Karen Gianella, Cobos Pazmiño Vicente Fernando.		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Ing.		
<b>INSTITUCION:</b>	Universidad de Guayaquil.		
<b>UNIDAD/FACULTAD:</b>	Ingeniería Química.		
<b>MAESTRIA/ESPECIALIDAD:</b>	Ingeniería en Sistemas de Calidad y Emprendimiento.		
<b>GRADO OBTENIDO:</b>	Ingeniero en Sistemas de Calidad y Emprendimiento.		
<b>FECHA DE PUBLICACION:</b>		<b>No. DE PÁGINAS:</b>	134
<b>AREAS TEMATICAS:</b>	Emprendimiento		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Producción, calidad, emprendimiento, mercado.		

#### RESUMEN/ABSTRACT

El presente proyecto pretende la creación de una empresa dedicada a la producción de granola artesanal de amaranto y pistacho, ubicada en el cantón Cotacachi, provincia de Imbabura, región Sierra Norte, cuyo propósito es ofrecerle a la sociedad un producto de calidad, que brinde beneficios nutritivos al momento de consumirlo. Dentro del desarrollo de la tesis se detalla el problema a investigar, viendo este mismo como una oportunidad de negocio. También describe los antecedentes de la investigación, el origen del cereal (granola) y componentes. Especifica la presentación de la empresa y producto, el análisis de mercado, un plan de marketing, un estudio técnico y finalmente se presenta un estudio administrativo. El estudio financiero hace referencia a la inversión total de activos fijos, inversión en costos variables, fijos y costos administrativos. Se detalla el estado de situación inicial, estado de resultados, el flujo de caja y evaluaciones financieras del TIR y VAN del emprendimiento.

<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b> Benítez Romero Karen Gianella. Cobos Pazmiño Vicente Fernando	<b>Teléfono:</b>  0967228528  0959110257	<b>E-mail:</b>  <a href="mailto:gianellita89@hotmail.com">gianellita89@hotmail.com</a>  <a href="mailto:vicenfercho_94@hotmail.com">vicenfercho_94@hotmail.com</a>
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>Nombre:</b> Secretaria de la Facultad	
	<b>Teléfono:</b>	
	<b>E-mail:</b>	



Universidad de Guayaquil

**FACULTAD DE INGENIERIA QUÍMICA**  
**ESCUELA/CARRERA: ISCE**  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

---

Guayaquil, 20 agosto del 2018

**INGENIERO**  
**JAIME FIERRO**  
**DIRECTOR DE LA CARRERA DE INGENIERIA EN SISTEMA DE CALIDAD Y**  
**EMPRESARIADO**  
**FACULTAD DE INGENIERIA QUÍMICA**  
**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
Ciudad. -

De mis consideraciones:

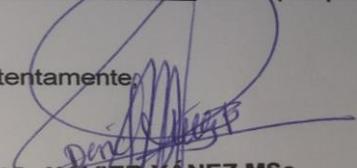
Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación "**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCION DE GRANOLA ARTESANAL DE AMARANTO Y PISTACHO**" de los estudiantes **BENITEZ ROMERO KAREN GIANELLA Y COBOS PAZMIÑO VICENTE FERNANDO**, indicando que han cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que los estudiantes **BENITEZ ROMERO KAREN GIANELLA Y COBOS PAZMIÑO VICENTE FERNANDO** están aptos para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente:



**ING. XAVIER YANEZ MSc.**  
**REVISOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN**  
C.I. 090930790-2



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD INGENIERIA QUIMICA



INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO

GRAMATOLOGO CERTIFICADO

vi

CERTIFICADO DE REVISIÓN DE LA REDACCIÓN Y  
ORTOGRAFÍA

Yo, Lcda. Nora Ordóñez Anastacio, Certifico que he revisado la redacción y la ortografía del contenido de la Tesis con el Tema: "PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN DE GRANOLA ARTESANAL DE AMARANTO Y PISTACHO", elaborado por KAREN GIANELLA BENÍTEZ ROMERO con cédula de identidad N° 0927248070 y VICENTE FERNANDO COBOS PAZMIÑO con cédula de identidad N° 0922019229, previo a la obtención del Título Académico: INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO.

Para el efecto he procedido a leer y analizar de manera profunda el estilo y la forma del contenido y anexos. Concluyendo que:

- Se denota la pulcritud en la escritura en todas sus partes.
- La acentuación es precisa.
- Se utilizaron los signos de puntuación de manera acertada.
- En todos los ejes temáticos se evita los vicios de dicción.
- Hay concreción y exactitud en las ideas.
- No incurre en errores en la utilización de las letras.
- La aplicación de la sinonimia es correcta.
- Se maneja con conocimiento y precisión la morfosintaxis.
- El lenguaje es pedagógico, académico, sencillo y directo, por lo tanto de fácil comprensión.

Por lo expuesto, y en uso de mis derechos como Lcda. en Literatura y Castellano, recomiendo la VALIDEZ ORTOGRÁFICA de su tesis previo a la obtención del Grado Académico: INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO.

Atentamente,

  
Lcda. Nora Ordóñez Anastacio  
en Literatura y Español  
Reg. 1006 - 03 - 420899



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD INGENIERIA QUIMICA



INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO

CERTIFICADO SISTEMA ANTI-PLAGIO

Habiendo sido nombrado Ing. Galo Páez Gracia, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente proyecto ha sido elaborado por: **Karen Gianella Benítez Romero, C.C.:0927248070, y Vicente Fernando Cobos Pazmiño C.C.: 0922019229**, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **INGENIERO EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO**. Se informa que el trabajo de titulación: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN DE GRANOLA ARTESANAL DE AMARANTO Y PISTACHO”** ha sido orientado durante el período de ejecución en el programa de anti plagio, indicando el nombre de programa quedando el 3 % de coincidencia.

**URKUND**

---

**Urkund Analysis Result**

<b>Analysed Document:</b>	32 Tesis Karen Benitez & Fernando Cobos.doc (D40861220)
<b>Submitted:</b>	8/18/2018 3:09:00 AM
<b>Submitted By:</b>	galo.paezg@ug.edu.ec
<b>Significance:</b>	3 %

[file:///C:/Users/NovaStratech/Downloads/Urkund%20Report%20-%2032%20Tesis%20Karen%20Benitez%20&%20Fernando%20Cobos.doc%20\(D40861220\)%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/NovaStratech/Downloads/Urkund%20Report%20-%2032%20Tesis%20Karen%20Benitez%20&%20Fernando%20Cobos.doc%20(D40861220)%20(1).pdf)

**ING. JAIME PÁEZ GRACIA, MSc.**  
**DOCENTE TUTOR**  
**C.I. No. 0800844367**



Universidad de Guayaquil

**FACULTAD DE INGENIERIA QUÍMICA****ESCUELA/CARRERA: ISCE  
UNIDAD DE TITULACIÓN**

Guayaquil, 20 Agosto 2018

**Certificado de tutoría**

**INGENIERO  
JAIME FIERRO  
DIRECTOR DE LA CARRERA DE INGENIERIA EN SISTEMA DE CALIDAD Y  
EMPREDIMIENTO  
FACULTAD DE INGENIERIA QUÍMICA  
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
Ciudad.-**

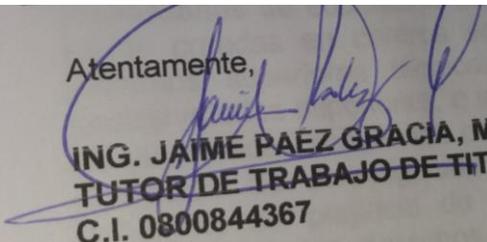
De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación "**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCION DE GRANOLA ARTESANAL DE AMARANTO Y PISTACHO**" de los estudiantes **BENITEZ ROMERO KAREN GIANELLA Y COBOS PAZMIÑO VICENTE FERNANDO**, indicando que han cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que los estudiantes **BENITEZ ROMERO KAREN GIANELLA Y COBOS PAZMIÑO VICENTE FERNANDO** están aptos para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,  
  
**ING. JAIME PAEZ GRACIA, MSc.  
TUTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN  
C.I. 0800844367**



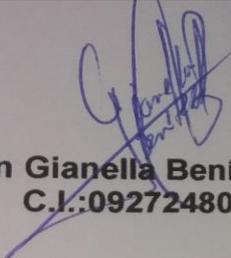
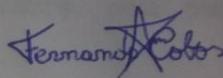
**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD INGENIERIA QUIMICA**



**INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO**

**RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR**

Por medio de la presente certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación son de absoluta propiedad, y responsabilidad de **Karen Gianella Benítez Romero, con C.C.:0927248070, y Vicente Fernando Cobos Pazmiño, con C.C.:.0922019229**, certificó que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, Cuyo título es **“PLAN DE NEGOCIO PARA LA PRODUCCIÓN DE GRANOLA ARTESNAL DE AMARANTO Y PISTACHO”**, son de nuestra absoluta propiedad y responsabilidad, autorizamos el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos a favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente.

 <b>Karen Gianella Benítez Romero</b> <b>C.I.:0927248070</b>	 <b>Vicente Fernando Cobos Pazmiño</b> <b>C.I.:0922019229</b>
---	--

\*CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.

## DEDICATORIA

A Dios, Por haberme permitido llegar hasta este punto muy importante de mi vida y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi reina madre Flor María Pazmiño, Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi familia por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me ha dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, para conseguir mis objetivos.

A mi compañera Karen Benítez, porque sin el equipo que formamos, no habiéramos logrado esta meta.

***Vicente Fernando Cobos Pazmiño***

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por protegerme durante todo mi camino y dame fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida.

A mi madre, que con su demostración de una madre ejemplar me ha enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar a través de sus sabios consejos.

***Vicente Fernando Cobos Pazmiño***

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, y las personas que considero importantes para mí, a mi esposo, a mis hijos, mamá, hermanos, y para ti papá que, aunque no estuviste conmigo, para mi eres parte de este logro, gracias a todas estas personas que sin duda alguna han sido mi apoyo y mi compañía durante todo este ciclo universitario.

***Karen Gianella Benítez Romero***

*“Esta parte de mi vida, esta pequeña parte de mi vida se  
llama felicidad”*

***Will Smith***

## **AGRADECIMIENTO**

Agradeciendo primero a Dios todopoderoso por su infinita misericordia por que sin el esto no hubiera sido posible, a mi esposo por creer en mí y permitirme que crezca profesionalmente en todos los aspectos, por haber cuidado de nuestros hijos por darme ese apoyo condicional porque tu más que nadie sabes que llegar hasta este punto no me ha sido fácil gracias por no dejarme caer por siempre estar ahí cuando te más te necesitaba.

A mis dos angelitos Luisa y Dominick porque durante estos 5 años soportaron mi ausencia, ustedes eran el motivo más grande por el cuál quise superarme, me daban fuerzas para no flaquear ni desvanecer ante ninguna adversidad los amos.

A mi madre y mis hermanos por su amor, a cada una de las personas que apporto un granito de arena en todos estos años, les estoy agradecida estuvieron ahí cuando los necesite, gracias a cada uno de ustedes porque sin su ayuda nada de esto hubiera sido fuera posible.

Gracias Totales.

***Karen Gianella Benítez Romero***



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD INGENIERIA QUIMICA**



## **INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO**

**Autor:** Karen Gianella Benítez Romero,

Vicente Fernando Cobos Pazmiño.

**Tutor:** Ing. Jaime Páez Gracia.

### **RESÚMEN**

El presente proyecto pretende la creación de una empresa dedicada a la producción de granola artesanal de amaranto y pistacho, ubicada en el cantón Cotacachi, provincia de Imbabura, región Sierra Norte, cuyo propósito es ofrecerle a la sociedad un producto de calidad, que brinde beneficios nutritivos al momento de consumirlo. Dentro del desarrollo de la tesis se detalla el problema a investigar, viendo este mismo como una oportunidad de negocio. También describe los antecedentes de la investigación, el origen del cereal (granola) y componentes. Especifica la presentación de la empresa y producto, el análisis de mercado, un plan de marketing, un estudio técnico y finalmente se presenta un estudio administrativo. El estudio financiero hace referencia a la inversión total de activos fijos, inversión en costos variables, fijos y costos administrativos. Se detalla el estado de situación inicial, estado de resultados, el flujo de caja y evaluaciones financieras del TIR y VAN del emprendimiento.

**Palabras claves:** Producción, calidad, emprendimiento, mercado.



**UNIVERSITY OF GUAYAQUIL  
FACULTY OF CHEMICAL ENGINEERING  
CAREER ENGINEERING IN QUALITY AND  
ENTREPRENEURSHIP SYSTEMS**



**"BUSINESS PLAN FOR THE PRODUCTION OF GRANOLA"**

**Author:** Karen Gianella Benítez Romero,

Vicente Fernando Cobos Pazmiño.

**Tutor:** Ing. Jaime Páez Gracia.

**ABSTRACT**

This project aims to create a company dedicated to the production and marketing of orange wine located in the Cotacachi canton, province of Imbabura, northern sierra region, whose purpose is to offer society a quality and beneficial product at the time of consumption. Within the development of the thesis, the problem to be investigated is detailed, seeing this as a business opportunity. It also describes the background of the research, the origin of the wine, components and classes of wine. Specific presentation of the company and its product, market analysis, a marketing plan, a technical study and finally an administrative study is presented. The financial study refers to the total investment of fixed assets, investment in variable, fixed costs and administrative costs. The initial status, income statement, cash flow and financial evaluations of the VAN and IRR are detailed of entrepreneurship.

**Keywords:** Production, quality, entrepreneurship, market.

## TABLA DE CONTENIDO

<b>PORTADA</b> .....	<b>i</b>
<b>CONTRAPORTADA</b> .....	<b>ii</b>
<b>Acta de Aprobación del Trabajo de Titulación</b> .....	<b>iii</b>
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN</b> .....	<b>iv</b>
<b>CERTIFICADO DEL TUTOR</b> .....	¡Error! Marcador no definido.
<b>GRAMATOLOGO CERTIFICADO</b> .....	<b>vi</b>
<b>CERTIFICADO SISTEMA ANTI-PLAGIO</b> .....	<b>vii</b>
<b>Certificado de tutoría</b> .....	<b>viii</b>
<b>RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>x</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>xi</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>xii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>xiii</b>
<b>RESÚMEN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xv</b>
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>3</b>
<b>PROBLEMA</b> .....	<b>3</b>
<b>1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	<b>3</b>
1.1.1 Diagnóstico de la Situación Actual.....	4
1.1.2 Pronóstico: Efectos.....	5
1.2.3 Control al Pronóstico: Posibles Soluciones.....	6
<b>1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA</b> .....	<b>7</b>
<b>1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA</b> .....	<b>7</b>
<b>1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA</b> .....	<b>8</b>
1.4.1 Delimitación Espacial.....	8
1.4.2 Delimitación Temporal .....	8
1.4.3 Delimitación Universal .....	9
<b>1.5 OBJETIVOS</b> .....	<b>9</b>
1.5.1 Objetivo General.....	9
1.5.2 Objetivos Específicos .....	9
<b>1.6 JUSTIFICACIÓN</b> .....	<b>10</b>
1.6.1 Justificación Teórica .....	10
1.6.2 Justificación Metodológica .....	10
1.6.3 Justificación Práctica .....	11
<b>1.7 HIPÓTESIS</b> .....	<b>11</b>
1.7.1 Objetivo General.....	11
1.7.2 Objetivos Particulares.....	12

<b>1.8 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....</b>	<b>12</b>
1.8.1 OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	13
<b>CAPITULO II .....</b>	<b>15</b>
<b>MARCO REFERENCIAL.....</b>	<b>15</b>
<b>2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>15</b>
2.1.1 Historia y origen de la Granola (cereal).....	15
2.1.2 Beneficios de la Granola.....	16
2.1.3 Información nutricional de la granola .....	17
<b>2.2 MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>17</b>
2.2.1 La industria de Granola en el Ecuador.....	17
2.2.2 El Amaranto.....	18
2.2.3 El Pistacho .....	19
2.2.4 Fundamentación Teórica .....	20
2.2.4.1 Estructura de un Plan de Negocios .....	21
2.2.5 Descripción del Negocio .....	21
2.2.6 Planeación Estratégica del Negocio .....	22
2.2.7 Componente de un Plan de Negocio .....	22
2.2.7.1 Análisis de Mercado .....	22
2.2.7.2 Análisis Técnico .....	23
2.2.7.3 Análisis Administrativo.....	23
2.2.7.4 Análisis Financiero .....	24
2.2.8 Posicionamiento En El Mercado .....	24
2.2.8.1Análisis DAFO .....	25
2.2.9 Macro – Entorno PEST.....	26
2.2.9.1 Análisis PESTLE .....	26
2.2.10 Las 5 Fuerzas De Porter.....	27
2.2.10.1 Modelo de las 5 Fuerzas de Porter.....	27
2.2.11 Idea de Negocio .....	29
2.2.12 Etapas de elaboración de la Granola Artesanal de Amaranto y Pistacho... 30	
2.2.13 Plan de Marketing.....	30
2.2.13.1 Las 4'P Marketing Mix .....	31
2.2.14 Estudio De Mercado. ....	32
<b>2.3 MARCO CONCEPTUAL .....</b>	<b>33</b>
<b>2.4 MARCO CONTEXTUAL.....</b>	<b>34</b>
<b>2.5 MARCO LEGAL .....</b>	<b>37</b>
<b>CAPITULO III .....</b>	<b>38</b>
<b>PLAN DE NEGOCIOS.....</b>	<b>38</b>
<b>3.1 Presentación de la Empresa .....</b>	<b>38</b>
3.1.1 Misión .....	39
3.1.2 Visión .....	39

3.1.3 Valores .....	39
3.1.4 Presentación del Producto.....	40
<b>3.2 ANÁLISIS DEL MERCADO.....</b>	<b>41</b>
3.2.1 Análisis del Sector y de la Organización .....	41
3.2.2 Análisis del Mercado.....	43
3.2.3 Mercado Objetivo .....	44
3.2.4 Encuestas para la Producción de Granola Artesanal de Amaranto y Pistacho. .....	47
3.2.5 Interpretación de Resultados .....	55
3.2.6 Demanda estimada del producto .....	56
<b>3.3 ANÁLISIS DAFO .....</b>	<b>56</b>
<b>3.4 PLAN DE MARKETING .....</b>	<b>58</b>
3.4.1 Marketing Mix .....	58
3.4.1.1 Producto.....	58
3.4.1.2 Precio .....	61
3.4.1.3 Plaza. ....	61
3.4.1.4 Promoción. ....	61
<b>3.5 SEGMENTACIÓN .....</b>	<b>62</b>
3.5.1 Comportamiento de compra .....	62
<b>3.6 ANÁLISIS TÉCNICO .....</b>	<b>63</b>
3.6.1 Análisis del Producto .....	63
3.6.2 Diagrama de Flujo de la elaboración de GranoLife. ....	64
3.6.2.1 Proceso de la Elaboración de la Granola artesanal de amaranto y pistacho.....	64
3.6.3 Especificaciones del producto .....	66
3.6.4 Proveedores .....	67
3.6.5 Maquinarias Y Equipos.....	68
3.6.6 Distribución de la Planta .....	72
<b>3.7 ANÁLISIS ADMINISTRATIVO .....</b>	<b>73</b>
3.7.1 Parte Empresarial.....	73
3.7.2 Talento Humano.....	73
3.7.3 Organigrama de la empresa.....	74
3.7.4 Perfiles del personal: cargos, función y perfil.....	74
3.7.5 Organizaciones y entidades de apoyo para emprendedores. ....	77
<b>3.8 ANÁLISIS LEGAL .....</b>	<b>78</b>
3.8.1 Requisitos para obtener el RUC .....	79
<b>3.9 ESTUDIO AMBIENTAL.....</b>	<b>79</b>
3.9.1 Sistema de Gestión Ambiental.....	79
3.9.2 Matriz de evaluación de Riesgo .....	81
<b>3.10 ANÁLISIS SOCIAL .....</b>	<b>81</b>

<b>CAPITULO IV</b> .....	<b>82</b>
<b>4.1 ESTUDIO FINANCIERO</b> .....	<b>82</b>
4.1.1 INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS .....	82
<b>4.2. COSTOS VARIABLES</b> .....	<b>84</b>
4.2.1 Presupuesto de materia prima directa .....	84
4.2.2 Presupuesto de materiales directos .....	86
4.2.3 Presupuesto de la mano de obra directa .....	87
<b>4.3 COSTOS FIJOS</b> .....	<b>87</b>
4.3.1 Presupuesto de Gastos de Operación .....	87
4.3.2 Activos diferidos .....	88
<b>4.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS</b> .....	<b>89</b>
4.4.1 Presupuesto del Personal.....	89
<b>4.5 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN</b> .....	<b>89</b>
<b>4.6 AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO</b> .....	<b>90</b>
<b>4.7 ESTIMACIÓN DE INGRESOS</b> .....	<b>92</b>
4.7.1 Precio de venta.....	92
4.7.2 Presupuesto de Ventas .....	93
<b>4.8 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA</b> .....	<b>93</b>
<b>4.9 EVALUACIÓN FINANCIERA</b> .....	<b>94</b>
4.9.1 Valor actual neto.....	94
4.9.2 Tasa interno de retorno .....	95
4.9.3 Tasa Interna de Evaluación .....	95
<b>Conclusiones</b> .....	<b>96</b>
<b>Recomendaciones</b> .....	<b>96</b>
<b>Bibliografía</b> .....	<b>97</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>99</b>
<b>Anexos A. 1.1 Diagrama de Ishikawa</b> .....	<b>99</b>
<b>Anexo B. 2.1 Modelo de Encuesta</b> .....	<b>101</b>
<b>Anexo C. 3.1 MATRIZ DE ANÁLISIS DE RIESGO PARA ASPECTO DE CALIDAD</b> .....	<b>109</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1 Ubicación de la empresa Fuente: Google Maps.....</b>	<b>8</b>
<b>Figura 2 El Amaranto Fuente: (Lily, 2011).....</b>	<b>18</b>
<b>Figura 3 El Pistacho Fuente: (López, 1998) .....</b>	<b>19</b>
<b>Figura 4 Análisis DAFO Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos .....</b>	<b>25</b>
<b>Figura 5 Modelo de fuerza de PESTLE Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos .</b>	<b>26</b>
<b>Figura 6 Las 5 fuerzas de Porter Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos .....</b>	<b>27</b>
<b>Figura 7 Idea de negocio Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos .....</b>	<b>29</b>
<b>Figura 8 Etapas de elaboración Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos.....</b>	<b>30</b>
<b>Figura 9 Marketing mix Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos .....</b>	<b>31</b>
<b>Figura 10 Estudio de mercado Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos .....</b>	<b>32</b>
<b>Figura 11 Nombre de la empresa Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos .....</b>	<b>38</b>
<b>Figura 12 Funda Hermética NutriLife Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos ...</b>	<b>40</b>
<b>Figura 13 Población encuestada Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos.....</b>	<b>47</b>
<b>Figura 14 Con qué frecuencia usted consume granola Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos .....</b>	<b>48</b>
<b>Figura 15 Factor importante porque usted consume granola Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos.....</b>	<b>48</b>
<b>Figura 16 Sabor de granola que usted consume Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos .....</b>	<b>49</b>
<b>Figura 17 Lugar donde compra la granola Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos .....</b>	<b>50</b>

<b>Figura 18 Con qué frecuencia usted consume frutos secos Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos</b> .....	50
<b>Figura 19 Conocimiento de las propiedades del amaranto Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos</b> .....	51
<b>Figura 20 Conocimiento sobre los beneficios del pistacho Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos</b> .....	52
<b>Figura 21 Atributos que usted considera para comprar un nuevo producto Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos</b> .....	52
<b>Figura 22 Nivel de aceptación del nuevo producto Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos</b> .....	53
<b>Figura 23 Con que usted acompañaría la granola Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos</b> .....	54
<b>Figura 24 Presentación del nuevo producto Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos</b> .....	54
<b>Figura 25 Cuánto estaría dispuesto a pagar por la granola de 300gr Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos</b> .....	55
<b>Figura 26 Logotipo de producto</b> .....	59
<b>Figura 27 Máquina Cocedor C3-AUTO Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos</b> .	69
<b>Figura 28 Mesa de selección</b> .....	70
<b>Figura 29 Peladora metálica Fuente:</b> <a href="https://i.ytimg.com/vi/bPKcXzUajVo/hqdefault.jpg">https://i.ytimg.com/vi/bPKcXzUajVo/hqdefault.jpg</a> .....	70

**Figura 30 Balanza Electrónica****Fuente:**[https://static.carrefour.es/hd\\_350x\\_/imagenes/products/84329/01234/567/8432](https://static.carrefour.es/hd_350x_/imagenes/products/84329/01234/567/8432)

901234567..... 70

**Figura 31 Máquina envasadora Fuente:** <http://www.paker.cl/maquinas->

envasadoras.html ..... 71

**Figura 32 Plano 2D de la empresa Fuente:** Karen Benítez & Fernando Cobos ..... 72**Figura 33 Plano 3D de la empresa Fuente:** Karen Benítez & Fernando Cobos ..... 73**Figura 34 Pasos para crear un negocio Fuente:** Superintendencia de Compañías 79**Figura 35 Pasos para crear un emprendimiento Fuente:** Superintendencia de

Compañías..... 79

## ÍNDICE DE TABLAS

<b><i>Tabla 1 Información nutricional de la granola Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando</i></b>	
<i>Cobos</i> .....	17
<b><i>Tabla 2 Población por edad</i></b> ..... 45	
<b><i>Tabla 3 Datos</i></b> ..... 46	
<b><i>Tabla 4 Información de sanitaria de producto Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando</i></b>	
<i>Cobos</i> .....	60
<b><i>Tabla 5 Segmentación de nuevo producto Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando</i></b>	
<i>Cobos</i> .....	62
<b><i>Tabla 6 Ingredientes del producto</i></b> ..... 64	
<b><i>Tabla 7 Personal Operativo</i></b> ..... 71	
<b><i>Tabla 8 Perfiles del personal</i></b> ..... 74	
<b><i>Tabla 9 Inversión Inicial</i></b> ..... 83	
<b><i>Tabla 10 Maquinarias y equipos</i></b> ..... 83	
<b><i>Tabla 11 Equipo de cómputo</i></b> ..... 83	
<b><i>Tabla 12 Muebles y Equipos de oficinas</i></b> ..... 84	
<b><i>Tabla 13 Presupuesto de materia prima</i></b> ..... 85	
<b><i>Tabla 14 Incremento de materia prima</i></b> ..... 85	
<b><i>Tabla 15 Presupuesto de venta</i></b> ..... 86	
<b><i>Tabla 16 Presupuesto de materiales directos</i></b> ..... 86	
<b><i>Tabla 17 Presupuesto salario mano de obra directa</i></b> ..... 87	
<b><i>Tabla 18 Presupuesto de Gastos de operación</i></b> ..... 88	
<b><i>Tabla 19 Gastos de constitución</i></b> ..... 88	

<b>Tabla 20 Presupuesto del personal</b> .....	89
<b>Tabla 21 Inversión de capital</b> .....	90
<b>Tabla 22 Amortización del préstamo</b> .....	90
<b>Tabla 23 Amortización de préstamo</b> .....	91
<b>Tabla 24 Presupuesto de ingresos</b> .....	93
<b>Tabla 25 Estado de resultado proyectado</b> .....	93
<b>Tabla 26 Flujo de caja proyectado</b> .....	94
<b>Tabla 27 Tasa interno de retorno</b> .....	95
<b>Tabla 28 interna de Evaluación</b> .....	95
<b>Tabla 29 Ficha Inteligente Diagnóstico Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos</b> .....	100
<b>Tabla 30 Ficha Inteligente Control al Pronóstico Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos</b> .....	101
<b>Tabla 31 Género</b> .....	104
<b>Tabla 32 Consumo de Granola</b> .....	105
<b>Tabla 33 Factor Importante de la Granola</b> .....	105
<b>Tabla 34 Sabor de Granola que Ud. consume</b> .....	105
<b>Tabla 35 Lugar donde compra la granola</b> .....	106
<b>Tabla 36 Con qué frecuencia usted consume frutos secos</b> .....	106
<b>Tabla 37 Conocimiento de las propiedades del amaranto</b> .....	106
<b>Tabla 38 Conocimiento sobre los beneficios del pistacho</b> .....	107
<b>Tabla 39 Atributos que considera para comprar un nuevo producto</b> .....	107
<b>Tabla 40 Nivel de aceptación del nuevo producto</b> .....	107

<b>Tabla 41 Con que usted acompañaría la granola .....</b>	<b>108</b>
<b>Tabla 42 Presentación del nuevo producto .....</b>	<b>108</b>
<b>Tabla 43 Cuánto estaría dispuesto a pagar por la granola de 300gr.....</b>	<b>108</b>
<b>Tabla 44 Matriz de Riesgo para aspecto de calidad Fuente: Karen Benítez &amp; Fernando Cobos .....</b>	<b>109</b>

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación es poder determinar que en el Ecuador no existen buenas costumbres alimenticias, debido a su alto porcentaje de consumo de comida chatarra, y es ahí donde surge esta idea de poder cubrir las necesidades de las personas que sufren de obesidad o sobrepeso, aumentando los riesgos de enfermedades causada por una mala alimentación, desorden alimenticio, o malos hábitos alimenticios por lo cual, este novedoso producto será del agrado de muchas personas y tendrá resultados favorables en su organismo mejorando así su calidad de vida, tanto físico como emocional.

Las personas con obesidad tienen una alta cantidad de grasa corporal, y eso ocasiona incrementa la probabilidad de padecer estos problemas en la salud como Glucosa (azúcar) en la sangre, sufrir de presión arterial alta (hipertensión), diabetes mellitus tipo II, entre otras.

El índice de masa corporal (IMC), es un buen indicador debido a que nos ayuda a saber si debemos bajar o no de peso, todo dependiendo de nuestro peso y altura.

En la actualidad existe carencia de información sobre los aporte nutricionales que poseen el amaranto y el pistacho y de los beneficios que sin duda alguna brinda la granola combinada con frutos secos, dándole diferente preparaciones y muchos beneficios para la salud, porque cada vez tenemos mercados más exigentes, competitivo y que no se satisfacen a plenitud, debido a que carecemos de productos innovadores, con propiedades que sustenten un régimen alimenticio saludable y que aporten vitaminas, minerales y proteínas, a nuestro organismo y sobre todo que mantenga el equilibrio emocional, de las personas.

La granola es poco consumida en nuestra ciudad, y muchas personas carecen de información, de los aportes nutricionales y vitamínicos que posee estos cereales, pudiendo ser del agrado de adultos, niños, deportistas (entre otros), contando con una alimentación sana y balanceada, debido a los beneficios que otorga, contribuyendo a eliminar muchas enfermedades tales como: el estrés, presión arterial, anemia, reduce el colesterol, estreñimiento, la diabetes u otras enfermedades degenerativas.

El interés del estudio es introducir en el mercado ecuatoriano ( en la ciudad de Guayaquil) un producto que genere beneficios para la salud, y mediante el plan de negocio, elaborar este producto hecho a base de amaranto y pistacho mezclado con granola, los cuales contienen propiedades como minerales, vitaminas como lo son: B6, E, K, calcio, potasio, hierro, magnesio, fosforo, permitiendo que los consumidores se deleiten con su delicioso sabor, el cual sin duda alguna tendrá una buena aceptación en el mercado nacional.

## CAPÍTULO I

### PROBLEMA

#### 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El 30% de los consumidores Ecuatorianos tienen como preferencia consumir (cereales) y el otro 70% restante prefieren poco consumo de nutrientes y propiedades en los alimentos.

Es por eso que la Organización Mundial de la Salud (OMS) ha determinado que en el Ecuador existe un alto porcentaje problemas de obesidad y sobrepeso ocasionado en el Ecuador por una excesiva acumulación de grasa en el organismo, lo cual puede ser perjudicial y desfavorable para la salud.

Esto se debe al incremento del consumo de los alimentos con altos contenidos en sal, azúcar, grasa, pero bajos en minerales y vitaminas, es por eso que en el Ecuador (Guayaquil) se cuenta con un alto índice de obesidad y sobrepeso.

Hoy en día existen muchos productos que se cultivan en el Ecuador, como la cebada, quinua, el amaranto, etc. Estos granos se cultivan en la región Sierra la cuales son explotadas en su mayoría, razón por la cual deberíamos de aprovechar para generar oportunidades de negocios generando así diversidad de tipos de cereales para los consumidores.

Las exigencias que existen por parte de los consumidores tanto nacional como internacional, es que los productos seas elaborados con normas de calidad e inocuidad alimentaria, que les brinde la seguridad del producto y a su vez que cumplan sus necesidades.

Con la presente investigación, identificamos una oportunidad de negocio en el mercado ecuatoriano, pretendiendo así producir granola artesanal para comercializarla en nuestro país, mediante un plan de negocios que nos permita posicionarnos como marca e ingresar al mercado, como un producto novedoso que sea del agrado de los consumidores, obteniendo beneficios económicos que nos permita crecer en el mercado Ecuatoriano.

### **1.1.1 Diagnóstico de la Situación Actual**

Realizando un diagnóstico de la situación actual en el país se han detectado las siguientes causas:

En la actualidad se ha observado las malas costumbres alimenticias que existen a nivel nacional y mundial.

#### **Síntomas:**

#### **1. Personas con inadecuada alimentación.**

En la actualidad existen muchas personas que cuentan con una mala alimentación, pudiéndoles provocar grandes secuelas.

#### **2. Personas que no se alimentan de productos nutritivos.**

Hoy en día la alimentación en la mesa familiar no es buena, debido a que muchos padecen de falta de dinero, empleo, y otras que desconocen de los nutrientes que son vitales para el organismo del ser humano.

### **3. Personas que sufren de Sobrepeso/Obesidad, que afectan a su salud.**

Hoy en día observamos muchas personas que padecen de esta enfermedad por sus malas costumbres alimenticias que van provocando poco a poco, gordura y ansiedad afectando la salud de las personas poco a poco.

#### **Causas:**

#### **1. Malos hábitos alimenticios.**

El comer en deshoras, comidas chatarras, productos con altos contenidos de sal, grasa y azúcar, traen consecuencias negativas en la salud, provocando ansiedad y enfermedades a las personas.

#### **2. Desconocimiento de las propiedades nutritivas que existen en los alimentos**

Existe mucha falta de información sobre los nutrientes y propiedades que contiene la granola (cereal), brindando beneficios importantes que sin duda alguna son vitales para el organismo del ser humano.

#### **3. Alto Índice de Sobrepeso /Obesidad en el Ecuador.**

Según la encuesta de la Organización Mundial de la Salud (OMS), el porcentaje de sobrepeso/obesidad se encuentra en un 63% de la población ecuatoriana, aumentan el riesgo de sufrir diferentes tipos de enfermedades crónicas no transmisibles, inclusive cobran miles de vida a nivel mundial.

#### **1.1.2 Pronóstico: Efectos**

Realizando una evaluación de la situación actual, podemos determinar lo siguiente:

### **1. De persistir los malos hábitos alimenticios, ocasionara afectación en la salud de las personas.**

Este problema radica en muchas personas que sobre todo en la actualidad sufren de sobrepeso/obesidad ocasionando enfermedades crónicas no transmisibles, como: diabetes, hipertensión, enfermedades cardiovasculares, problemas de estreñimiento, y algunos cánceres, inclusive causando hasta la muerte.

### **2. La falta de interés que existe en las personas sobre las propiedades nutritivas de los alimentos, afectara su organismo.**

Existe desinterés en las personas sobre de los contenidos de los alimentos, muchos adquieren un producto por su precio o por su sabor, y es así que ingieren cualquier producto afectando silenciosamente su organismo.

### **3. Con ese ritmo de vida, aumentaran las enfermedades en el país.**

De persistir con el mismo ritmo de vida, seguirán en aumento el porcentaje de enfermedades en el país.

#### **1.2.3 Control al Pronóstico: Posibles Soluciones**

Si atacamos las causas que originan estos problemas, podemos determinar lo siguiente:

#### **1. El cambio de los hábitos alimenticios brindara una mejor salud y calidad de vida en las personas.**

Este cambio será de gran ayuda para las personas que deseen hacer un cambio en su vida, debido a que obtendrá cambios en su organismo y en su cuerpo, y a su vez gozara de una buena salud.

## **2. Capacitar a las personas de las propiedades nutritivas de los alimentos, permitirá la disminución de las enfermedades en los habitantes.**

Brindar capacitaciones a las personas, sobre las propiedades que contienen los alimentos les servirá para que muchos tomen conciencia, y así tomar la mejor decisión al momento de decidirse por un producto verificando así de las propiedades nutritivas que su cuerpo necesita a diario.

## **3. El cambio de estilo de vida ayudará a llevar una vida saludable.**

El cambio de vida será beneficioso para nuestra salud, permitiendo disfrutar a plenitud de nuestras amistades y familiares.

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Qué importancia tendría el diseño de un plan de negocios para la producción de la granola artesanal de amaranto y pistacho en la ciudad de Guayaquil?

## **1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

1. ¿Cómo ayudaría la ejecución de un estudio de mercado para la producción de la granola artesanal de amaranto y pistacho?
2. ¿Qué estrategias de marketing se implementarán para posicionar un nuevo producto en el mercado?
3. ¿Cuáles son los recursos económicos y materiales que se requieren para poder poner en marcha un emprendimiento de este tipo?
4. ¿De qué manera se puede comprobar la viabilidad del emprendimiento que en marcha?

## 1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

La presente investigación se encontró delimitada de la siguiente manera:

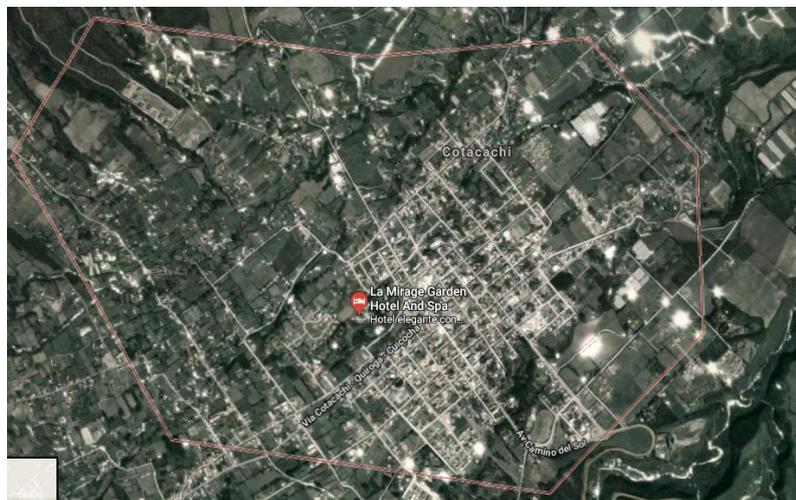
### 1.4.1 Delimitación Espacial

**País:** Ecuador

**Región:** Sierra

**Provincia:** Imbabura

**Ciudad:** Santa Ana de Cotacachi



**Figura 1 Ubicación de la empresa**  
**Fuente:** Google Maps

**Ubicación Geográfica:** Se ubica a 80 Km al Norte de Quito y 25 Km al Sur de Ibarra, sobre la hoya de Ibarra, en las laderas orientales del estratovolcán Cotacachi.

### 1.4.2 Delimitación Temporal

La información recolectada se fundamenta en la encuesta Nacional de la Salud Pública mejor conocida como la ENSANUT arrojando alarmantes datos estadísticos, en los últimos 5 años.

Para realizar la investigación se hizo uso de las fuentes de textos de desarrollo de plan de Negocios, viabilidad financiera, estudio de mercado, requisitos para la construcción de empresas, cuya antigüedad no se exceda de 10 años con respecto al año que se realizó el proyecto de investigación.

### **1.4.3 Delimitación Universal**

La población objeto para la recolección de datos se encuentra conformada por:

- Personas que habitan en la ciudad de Guayaquil que degustan de la granola, según el segmento estudiado personas de 19 años hasta 59 años.
- Personas que sufren de sobrepeso/obesidad.
- Personas que tengan un estilo de vida diferente.

## **1.5 OBJETIVOS**

### **1.5.1 Objetivo General**

Elaborar un Plan de Negocio para la producción de la granola artesanal a base de amaranto y pistacho para obtener ganancias, ofreciendo nuevas plazas de empleos en la ciudad de Guayaquil.

### **1.5.2 Objetivos Específicos**

- Determinar las oportunidades exitosas que existen en el mercado para producir granola artesanal de amaranto y pistacho.
- Desarrollar un plan de marketing (producto, precio, plaza, promoción) que permita ganar posicionamiento de la marca logrando un incremento en las ventas.

- Realizar un estudio técnico, administrativo y económico para determinar los recursos necesarios para este proyecto.
- Elaborar un estudio de factibilidad para verificar la viabilidad del proyecto.

## **1.6 JUSTIFICACIÓN**

### **1.6.1 Justificación Teórica**

El tema de investigación se basa en principios teóricos de conocimientos tales como: estudio de mercado el cual permitir conocer el segmento al cual está dirigido, estudio técnico el cual permite conocer las especificaciones técnicas sobre el proceso del producto, estrategias de marketing las cuales ayudan a promocionar el producto y a dar a conocer la marca, estudio administrativo el cuál especifica las funciones del personal y el organigrama de la empresa, y por último el estudio económico y financiero el cual da soporte a los costos que se requieran para la inversión del proyecto y determinar si el mismo es viable. Por ende con toda esta información se pretende realizar un plan de negocios para la producción de granola artesanal de amaranto y pistacho y así mismo potenciar la producción nacional.

### **1.6.2 Justificación Metodológica**

Para lograr los objetivos del plan de negocios, se emplearon diferentes herramientas como: Análisis DAFO, la cual permitió la realización de un análisis macro – micro entrono para establecer estrategias y brindar un mejor desarrollo a la empresa. Dirección y Planeación Estratégica donde nos permitió determinar la estructura de la organización conllevando misión, visión, logrando los objetivos

planteados, y con Las 5 Fuerzas de Porter, analizamos el nivel de competencia dentro de la industria estableciendo estrategias de negocios.

Para recolectar dicha información se realizó encuestas, a expertos y consumidores, y de esta manera dicha investigación servirá como sustento para la aceptación del producto.

### **1.6.3 Justificación Práctica**

En la actualidad se vio la necesidad de introducir un producto novedoso que se diferencie entre los otros, donde se buscó aprovechar la materia prima que existe en varios sectores del país, promoviendo la producción nacional, a su vez fortaleciendo la economía del país, generando nuevas plazas de empleos, promoviendo la transformación de la matriz productiva.

Por lo tanto, con el uso de estas herramientas permitieron conocer la situación actual del mercado, gustos y preferencias de los consumidores, con una buena estrategia de marketing se logró promocionar y posicionarse en el mercado nacional de manera competitiva y fidelizando a los clientes, sintiéndose satisfechos con este nuevo producto.

## **1.7 HIPÓTESIS**

### **1.7.1 Objetivo General.**

La elaboración de un Plan de Negocio para la producción de granola artesanal de amaranto y pistacho, permitirá obtener un cereal rico en proteínas para los clientes, y generación de nuevas plazas de empleos en la ciudad de Guayaquil.

### 1.7.2 Objetivos Particulares.

1. El análisis de la actual situación de los cereales (granola) permitirá llevar a cabo un estudio macro – micro entorno, que permita conocer a sus competidores y promover el mercado.
2. La realización de un plan de marketing, sirvió para identificar que tan aceptable sería este nuevo producto.
3. La ejecución de un estudio técnico, económico y administrativo determinará los recursos que se exijan en el proyecto.
4. La elaboración de un estudio de viabilidad financiera probará la rentabilidad del proyecto.

## 1.8 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

### HIPÓTESIS GENERAL

#### **Variable.**

Granola, Amaranto, pistacho, clientes, Guayaquil, rentabilidad, económica.

#### **Concepto.**

**Granola.-** Complemento nutritivo saludable para el organismo.

**Amaranto.-** Grano delicioso que aporta muchos beneficios para la salud del ser humano.

**Clientes.-** Parte importante para poder tener una buena aceptación dentro de este mercado que está competitivo.

**Guayaquil.-** Oportunidad para emprender un nicho.

**Rentabilidad.-** Obtener ganancias para ir creciendo y tener un espacio dentro de cualquier industria.

**Económica.-** Recurso importante para emprender este sueño.

### **Indicadores.**

**Granola.-** Tamaño

**Amaranto.-** Olor

**Pistacho.-** Sabor

**Clientes.-** Éxito

**Guayaquil.-** Población

## **1.8.1 OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

### **HIPÓTESIS PARTICULARES.**

#### **Variables.**

Competidores, mercado, cereales, demanda del producto, estudio, viabilidad financiera.

#### **Concepto.**

**Competidores.-** Conjunto de compañías que ofrecen productos o servicios similares.

**Mercado.-** Lugar destinado por la sociedad en el que los vendedores y compradores compran o venden un producto o servicio a cambio de dinero.

**Cereales.-** Producto elaborado por semillas, enriquecido a base de vitaminas y otras sustancias nutritivas.

**Demanda del producto.-** Producto con un precio asequible para obtener un alto nivel de ventas.

**Estudio.-** Es un emprendimiento de una búsqueda de nuevos conocimientos con el fin de desarrollar aptitudes y habilidades competentes.

**Viabilidad financiera.-** Capacidad de obtener fondos necesarios para satisfacer requisitos a corto, mediano y largo plazo.

**Indicadores.**

**Competidores.-** Analizar

**Mercado.-** Cálculos

**Cereales.-** Sabor

**Demanda del producto.-** Diferenciación

**Estudio.-** Ventas

**Viabilidad financiera.-** Resultados

## CAPITULO II

### MARCO REFERENCIAL

#### 2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

##### 2.1.1 Historia y origen de la Granola (cereal).

La granola tiene una larga historia, debido a su origen a mediados del siglo XIX es decir la granola tiene casi 200 años, pero fue en la década de los 60 que dicho cereal empezó a tener acogida y aceptada en el mundo, la mezcla de diversos granos como son las nueces, avenas, frutos secos, entre otros, que cuenta con grandes aportes nutricionales a nuestra vida.

En 1963 el Dr. "(Jackson, 1963)", creía que con esta granola (nombre original) que tenía la granola en ese entonces, era el de atacar enfermedades, y es por eso que mezcló harina de trigo con otros productos esta mezcla iba al horno hasta que se tostara pero sin embargo para la mayoría de las personas no era tolerable y tenía que ser mezclada con leche o con cualquier líquido.

La expansión de la granola y el gran impulsor de este producto fue "(Gentry, 1971)" porque su mezcla era a base de avena, germen de trigo, semillas, frutos secos, progresivamente en el año de 1972 sale a la venta la primera granola comercial se empezó a industrializar cada vez más y cuenta con diferentes opciones en el mercado de granola, como lo son en barras, con frutos secos, dietéticos, entre otros.

Es por eso que el consumo de productos industrializados con alto porcentaje de químico y conservantes, está llegando a su fin, provocado por la conciencia que toman las personas para llevar una vida sana y saludable con el fin de cuidarse junto con sus familias, de posibles enfermedades; es por ello, que los ciudadanos

se han vuelto más exigentes con la ingesta de productos sanos y naturales. “(Herrera, 2012)”.

Las personas buscan una necesidad de un producto natural que aporte en proteínas, fibras, minerales y vitaminas, y que a su vez que sea agradable, y que sean productos sanos que brinden beneficios a su organismo. La buena alimentación está asociada al consumo de productos con un alto nivel de vitaminas, bajo nivel de grasa y azúcar, así como fácil digestión, los cuales son atributos esenciales para el consumidor “(Aroca & Alberto, 2012)”.

Dando a conocer la procedencia de los alimentos y los beneficios que estos posean, el amaranto y el pistacho mezclado con granola, es una preparación muy beneficiosa para el organismo ya que pueden reducir el riesgo de sufrir enfermedades como la diabetes, anemia, el estrés, estreñimiento y otras enfermedades degenerativas que afectan al buen funcionamiento del organismo.

En nuestro país existen extensas variedades de frutos secos como la cebada, quinua, almendras, nueces, amaranto, etc.

Gracias a los diversos tipos de climas en Ecuador se puede encontrar una gran biodiversidad de frutos secos que se cultivan en la región Sierra, la cual se puede aprovechar para obtener una granola artesanal sumamente natural de diferentes sabores, además de agregados nutritivos como son los cereales para los consumidores “(Fernández & José, 2014)”.

### **2.1.2 Beneficios de la Granola**

La granola es un alimento rico en carbohidratos con un alto valor calórico, siendo un alimento saludable, debido a sus aportes nutricionales, contiene grasa saludable y beneficiosa para el organismo, facilitando muchas ventajas como controlar los

niveles de azúcar en la sangre, reduce el colesterol, controla la presión arterial, diabetes, y es de gran ayuda en el proceso digestivo del ser humano.

### 2.1.3 Información nutricional de la granola

<b>Granola : Información Nutricional</b>	
Tamaño por porción: 20 gr.	
Porciones por envase: 10	
<b>Cantidad por porción</b>	
Calorías 120	calorías desde la grasa 50
<b>Valor Diario</b>	
Grasa Total 6 g	9%
Sodio 20 mg	1%
Carbohidrato Total 15 g	5%
Fibra Dietaria 3g	12%
Proteína 4g	8%
Ingredientes: Avena en Hojuelas, Aceite de Almendras y de Oliva, Miel, Almendras, pasas, frutos secos.	

**Tabla 1 Información nutricional de la granola**

**Fuente:** Karen Benítez & Fernando Cobos

## 2.2 MARCO TEÓRICO

### 2.2.1 La industria de Granola en el Ecuador

Aunque este sector no cuenta con una amplia historia en el Ecuador, en el año 2001, la industria de alimentos Shalom administrada por jóvenes emprendedores

ecuatorianos, que decidieron crear alimentos saludables que brinden al organismo propiedades nutritivas, optando por la línea de los cereales.

Esta industria, ha incrementado dicha producción y comercialización de cereales de distintos tipos, también tiene como propósito ayudar al Programa de Alimentación Escolar, lo cual se los distribuye a las escuela públicas, fomentando el desarrollo de la sociedad consumiendo productos nutritivos, naturales y saludables, siendo elaborados bajo la normativa de Buenas Prácticas de Manufactura.

Según (González, 2007), creó un producto llamado Fibra Wen en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, dicho emprendedor se dio cuenta que esta línea de cereales no era aún del todo conocida y es ahí cuando surge esta idea, hoy en día existen distribuidores en Chone, Quevedo, Esmeraldas, Tena, Puyo y Quito, también es vendida en supermercados como en los Mi Comisariato, y en otros puntos de ventas autorizados.

En la actualidad se está promoviendo mucho esta línea de cereales, para que muchas personas tomen conciencia, de la importancia que es el cuidado de la salud, y que tomando acciones correctivas se pueden prevenir enfermedades de diferente índole. "(González, 2007)".

### **2.2.2 El Amaranto**



**Figura 2 El Amaranto**  
**Fuente:** (Lily, 2011)

El *Amaranthus* nombre original, perteneciente a la familia amarantácea, en griego el “Amaranto” significa “planta que no se marchita” se la cultiva anualmente en la región de los Andes, utilizada en América hace más de 4000 años por su grandes propiedades que posee, la cultura maya extendió su consumo en México, Guatemala, Ecuador, Perú y Bolivia “(Herrera, 2012)”.

Según “(Peralta, 2009)” nos hace referencia sobre los beneficios y propiedades nutritivas que posee el amaranto.

Es uno de los producto de origen vegetal más completo, es una de las fuentes importantes de proteínas, vitaminas A, B, C, B1, B2, B3, minerales, ácido fólico, calcio, hierro y fósforo, demostrando que el amaranto es uno de los 36 cultivos más prometedores del mundo, es por eso que por esta considerado como el mejor alimento de origen vegetal para el consumo humano.

### 2.2.3 El Pistacho



**Figura 3 El Pistacho**  
**Fuente:** (López, 1998)

Los Pistachos son frutos secos que contienen poca agua, y su contenido de nutriente es muy concentrado, relajante, ayuda a combatir efectos tales como: la anemia, estrés, ansiedad, nerviosismo. Entre los componentes contiene son: potasio, magnesio, calcio, zinc, ayudando a prevenir enfermedades cardiovasculares y algunos tipos de cánceres.

Sin olvidar que son considerados muy ricos en vitaminas C, adicional este fruto contiene un sustancia llamada luteína que es un antioxidante muy importante que nos protege la vista de oxidación, previniendo la aparición de las cataratas, o en el peor caso de la pérdida de la visión "(Lily, 2011)".

## **2.2.4 Fundamentación Teórica**

### **¿Qué es Plan de Negocios?**

Según (Andía Valencia & Paucara Pinto, 2013) afirma que un plan de negocios es un documento escrito de manera clara, y precisa, siendo resultado de una planificación, mostrando objetivos, actividades que se desean alcanzar y desarrollar para alcanzar dichas metas.

De tal manera este se lo puede explicar como un instrumento de gestión de la empresa, sirviendo de guía para poder emprender o implementar un negocio, es decir es una planificación que permite informar una idea de negocio y poder así gestionar su funcionamiento.

### **¿Cuáles son las ventajas de implementar un Plan de Negocios?**

La ventaja de implementar un plan de negocio, es que nos especifica con detalle la presentación de dicho negocio u empresa que se pondrá en marcha, aplicando un análisis financiero con diferentes perspectivas, sus antecedentes, la situación por la cual se encuentra la empresa en la actualidad, los objetivos y metas que se desean alcanzar, creando un emprendimiento que genere utilidades y satisfacciones al consumidor final "(Fernández & José, 2014)".

Sobre todo la importancia que se tiene a realizar un plan de negocios es estudiar a la competencia, debido a que se tiene que luchar a diario con ellos, más aún cuando es una empresa nueva, dentro de un mercado que esta competitivo, e

imprescindible experimentando que tan bueno resultara el negocio, o si en el peor de los casos si será un fracaso, porque los primeros años son vitales para el emprendimiento, porque la clave está en el esfuerzo y en las estrategias que se utilizarán, para así poder lograr a ser líder en el mercado.

#### **2.2.4.1 Estructura de un Plan de Negocios**

Según (Andía Valencia & Paucara Pinto, 2013) la guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresas, contiene la siguiente estructura.

1. Misión y Visión del negocio, que permita entender la idea y la descripción de los productos o servicios a emprender.
2. Análisis del mercado: un estudio sobre el sector en el que el negocio competirá.
3. Planeamiento estratégico, que nos permita saber a dónde y hacia dónde vamos son las fortalezas y debilidades.
4. Estrategias de producción, comercialización, a donde se va a distribuir el producto.
5. Análisis del proceso productivo, que insumos o maquinarias se necesitaran para dicha producción.
6. Análisis Financieros, cuales son los ingresos y egresos que se obtendrán.

#### **2.2.5 Descripción del Negocio**

Muchas empresas nacen a partir de la innovación o creación de nuevos productos o empresas de servicios, siempre buscando obtener utilidades, y a su vez detallando lo que se desea ofrecer, cumpliendo así gustos, preferencias, al

consumidor, y siempre cubriendo las necesidades básicas del cliente “(Guerrero, 1992)”.

### 2.2.6 Planeación Estratégica del Negocio

Es esencial definir este término, porque planificar implica cumplir con metas y objetivos que sean alcanzables tales como:

- **Visión:** Es hacia donde queremos llegar, es decir objetivos a largo plazo siempre y cuando sean alcanzables.
- **Misión:** Nos define la razón de la empresa, detallando lo que se va a realizar para alcanzar dicha visión propuesta.
- **Valores:** Son los principios que nos definirán como persona, y será parte fundamental para conllevar una excelente relación con los empleados de la organización.
- **Estrategias:** Son decisiones importantes de tomar para poder lograr un objetivo determinado, logrando sacar a la empresa de cualquier apuro en la que se encuentre.

### 2.2.7 Componente de un Plan de Negocio

#### 2.2.7.1 Análisis de Mercado

Según (Álvarez & Pons, 2008) un análisis de mercado se lo define de la siguiente manera:

La investigación de mercado hoy en día es una necesidad actual, independientemente de la actividad que vaya a realizar un empresario, se necesita conocer el mercado en el cual se dirige su prestación, las motivaciones y los hábitos

de compra de los consumidores, las estrategias de la competencia y la estrategia del entorno.

Estos son los elementos que le permiten tomar decisiones correctas para el lanzamiento de la actividad. Aunque se apliquen técnicas como la investigación de mercados que reducen el riesgo en las decisiones administrativas, los administradores no quedan absueltos de aplicar sus propias experiencias, juicios e iniciativas. La investigación arroja ciertos datos que fortalecen las opiniones.

El análisis o investigación del mercado según “(Kottler, 1990)” es la identificación de análisis, difusión, aprovechamiento de la información, siendo cada etapa del proceso importante, con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la investigación, y solución a los problemas que puedan existir dentro del negocio.

#### **2.2.7.2 Análisis Técnico**

El análisis técnico es el estudio del comportamiento del inversor y su efecto sobre los movimientos de precio en los mercados “(Ramírez, 2011)”.

Los movimientos hacia arriba y hacia abajo que puede ver en los gráficos de precios reflejan las fluctuaciones entre oferta y demanda.

#### **2.2.7.3 Análisis Administrativo**

El Análisis Administrativo se define como el examen exhaustivo de los planos organizativo, dinámico, funcional, estructural y comportamental en una empresa u organización para detectar situaciones anómalas y proponer las soluciones que sea necesario.

Plano Organizativo Dinámico. El plano proviene de los postulados que hiciera acertadamente el tratadista "(Luther, 1990)", uno de los pioneros de la Escuela Clásica de la Administración.

Plano Funcional. Es el determinar cómo poder mejorar y hacer más efectivo los procesos productivos de la organización.

Plano Estructural. Las estructuras organizacionales deben investigarse con el fin de mejorarlas cada vez, y así brindar al cliente un servicio que lleve sus expectativas.

Plano Comportamental. Investigan en este plano, ya no observando al humano como una de las partes más importantes de la empresa a la cual hay que mantener, desarrollar y potencializar.

#### **2.2.7.4 Análisis Financiero**

En su artículo científico sobre economía y finanzas "(Anzi, 2016)" concluyo que:

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

#### **2.2.8 Posicionamiento En El Mercado**

El análisis DAFO es muy importante para conocer la situación real en la que se encuentra la organización y la competencia de aquí podemos planificar una

estrategia a futuro y ver cuáles son nuestras amenazas y oportunidad dentro de este mercado que están competente “(Strikland & Thompson, 1998)”.

### 2.2.8.1 Análisis DAFO



**Figura 4 Análisis DAFO**  
*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

El análisis DAFO es una herramienta clave para dar un diagnóstico de cómo se encuentra la organización tanto interna y externa, y de esta manera poder aplicar estrategias que permitan brindar una mejora a la empresa.

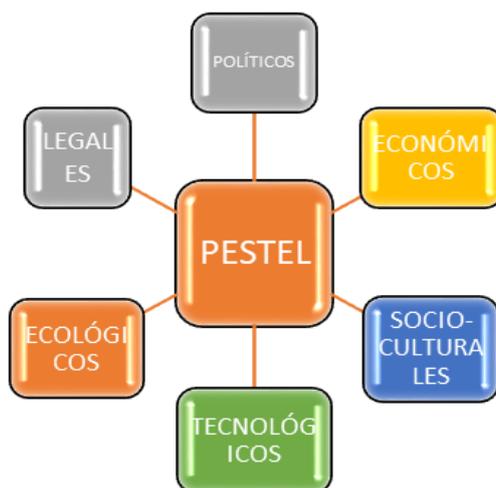
Una vez definiendo la problemática del análisis DAFO, se debe actuar rápidamente en las fortalezas y debilidades que son las que más atacan a una empresa, debido a que estas son factores internos que como empresa se la pueden remediar inmediatamente, al contrario de las amenazas y oportunidades que son factores externos a nosotros y que son difíciles de poder atacarlas “(Strikland & Thompson, 1998)”.

### 2.2.9 Macro – Entorno PEST

(Allauca & Aguirre, 2016) en su proyecto de investigación definen que:

El análisis PESTLE, es una herramienta es el entorno en el cual se desarrolla la empresa, debido que aquí se habla de muchos factores tales como: (Políticos, Económico, Social, Legal y Tecnológico), consiste en verificar en macro entorno del país en que habitamos, y cumpliendo así a cabalidad con las leyes que se rigen en el país.

#### 2.2.9.1 Análisis PESTLE



**Figura 5 Modelo de fuerza de PESTLE**  
Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos

- **Política.** Alta protección y control de sanidad. Leyes y normas sobre la alimentación, preocupación por parte del consumidor en su bienestar, salud y nutrición.
- **Social.** La calidad y el estilo de vida, ayudando a evitar enfermedades de diferentes tipos.
- **Económica.** La economía que atraviesa el país en función de la situación que limita las importaciones de productos que pueden elaborarse

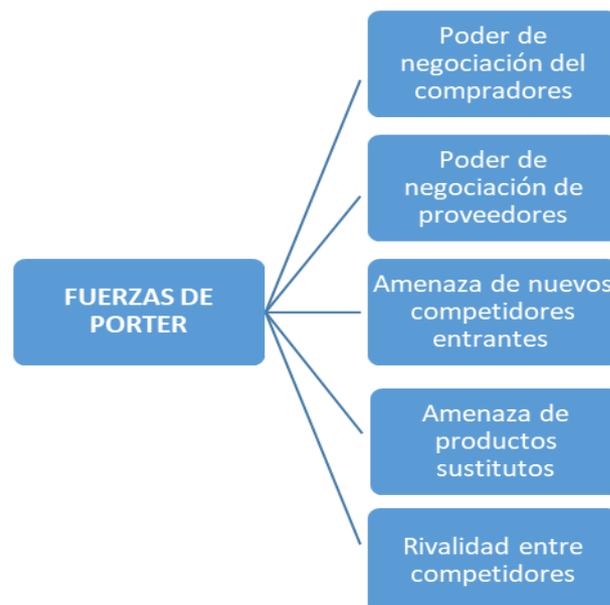
internamente, es un factor que incide en la apertura de nuevos mercados y negocios. De la misma forma existe apertura en los créditos a PYMES por medio de entidades gubernamentales.

- **Tecnológico.** Métodos, procedimientos que se utilizan para elaboración de un mejor entorno.
- **Legal.** Requisitos en la importación de marcas y modelos de productos que ingresan al país.
- **Ecológico.** Restricciones medioambientales en el uso de materias primas.

### 2.2.10 Las 5 Fuerzas De Porter

El objetivo de contar con las 5 fuerzas de Porter es estudiar cual es la parte competitiva, maximizar recursos y sobre todo generar valor al negocio “(Navarro, Vega, & Marco, 2013)

#### 2.2.10.1 Modelo de las 5 Fuerzas de Porter



**Figura 6 Las 5 fuerzas de Porter**  
*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

- **Intensa rivalidad entre competidores.** El competir día a día con otras industrias, para poder así ganar con una posición dentro de este mercado que están competitivo y donde existen guerras de rivalidades porque todos quieren ser los preferidos de los consumidores.
- **Amenaza de productos sustitutos.** Estos representan un nivel alto de amenaza en el mercado actual debido a que existen muchos productos similares y novedosos a la vista del consumidor y con precios más bajo que hacen que el cliente los prefiera.
- **Poder de negociación con los proveedores.** Todo va a depender del factor más importante que sin duda alguna es el precio, para el proveedor es un arma poderosa para atacar a la competencia.
- **Poder de negociación con los clientes.** Se ha considerado un precio similar a otros productos para que el producto realizado no quede fuera de la elección del consumidor.
- **Amenaza de nuevos competidores.** La creación de nuevas organizaciones en el mercado, genera aspiración de poder participar en el mercado, y es por eso que muchas veces lo negocios existentes tienen que bajar sus costes tanto en la producción como en la ventas para no perder su participación en el mercado.

### 2.2.11 Idea de Negocio



**Figura 7 Idea de negocio**  
*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

Es una declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación.

- **Estacionalidad.** Contratar personal de forma temporal en lugar de hacerlo anualmente.
- **Precios.** El precio para un negocio de este tipo estará determinado por la competencia, siendo además el factor clave de diferenciación más importante en época de crisis.
- **Presupuesto.** Un presupuesto cerrado suele ser un elemento atractivo para los clientes, ya que les ofrece garantías y seguridad.
- **Proveedores.** Si haces una buena selección, tienes que dejar claro en tu plan de negocio con quién vas a trabajar.

### 2.2.12 Etapas de elaboración de la Granola Artesanal de Amaranto y Pistacho.



**Figura 8 Etapas de elaboración**  
*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

La elaboración de la granola artesanal, como todo alimento para consumo humano, debe ser elaborada con las máximas medidas de higiene asegurando la calidad y la salud de los consumidores, también debe elaborarse en buenas condiciones de sanidad y salubridad, libres de cualquier virus o cualquier tipo de riesgo que se pueda presentarse durante el proceso, y debe contar con todos los parámetros de seguridad y de inocuidad para la salud de nuestros clientes.

### 2.2.13 Plan de Marketing

El plan de marketing se orienta en cumplir con las necesidades Del consumidor final.

### 2.2.13.1 Las 4'P Marketing Mix

Estas 4 variables esenciales detallará el proceso de planificación Del producto que se llevara a cabo "(Kotler & Armostrong, 2012)".



**Figura 9 Marketing mix**

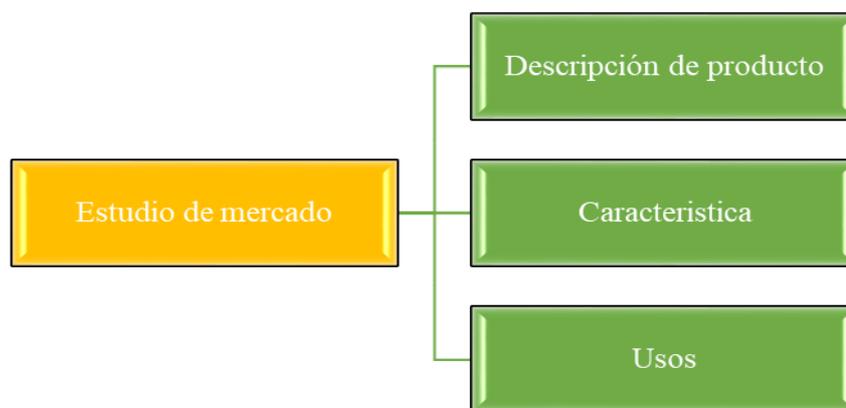
*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

- **Producto.** El producto es innovador e ideal para las personas que desean consumir un tentempié en cualquier hora del día, que regule sistema digestivo, y diversos tipos de enfermedades, debido a que contienen aportes nutritivos, minerales, vitaminas que son esenciales para la salud, es por eso que diseñaremos el empaque, etiqueta, slogan que distinga al producto.
- **Precio.** Mantener un precio accesible o similar al de la competencia para a paso lento ir incrementando la participación dentro del mercado de Guayaquil, siempre y cuando podamos cubrir la utilidad que invertiremos.
- **Plaza.** Se ofrecerá el producto en la ciudad de (Guayaquil), tiendas, supermercados, escuelas, gimnasios, etc. Buscando lograr que el producto sea reconocido, sin olvidar que va dirigido a las personas que de una u otra

manera cuidan de su salud por diversas enfermedades que se les han presentado.

- **Promoción.** Planificar un programa de publicidad, donde se haga el lanzamiento del producto, degustaciones ya sea ferias, plazas, brindando promociones que darán a conocer el nuevo producto al consumidor.

#### 2.2.14 Estudio De Mercado.



**Figura 10 Estudio de mercado**  
*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

#### Descripción De Producto Y Característica

Existen dos ingredientes adicionales que hemos escogido que son el amaranto y el pistacho (frutos secos), por los altos nutrientes que poseen, y sin duda alguna será del agrado del consumidor final. Varios médicos lo han catalogado como un buen alimento por los diversos beneficios que posee para la salud, dentro de los beneficios que posee estos granos tenemos: disminuye inconvenientes en el proceso digestivo y enfermedades como cardiovasculares, diabetes, e inclusive puede ayudar en el apercibimiento de algunos tipos de cánceres, además contiene

muchos aportes nutritivos con vitaminas, minerales, fosforo, proteínas, hierro que son de vital importancia para el organismo del ser humano "(Lily, 2011)"

El cliente lo podrá mezclar con leche, yogurt o frutas el producto no perderá de ninguna manera su sabor original.

## 2.3 MARCO CONCEPTUAL

**Amaranto:** El amaranto es considerado una semilla rica y nutritiva por sus altos contenido de proteínas, que aporta al organismo del ser humano.

**Calidad:** Generar un producto libre de inocuidad que cuente con todas las higienes para proporcionar así al cliente un excelente producto.

**Cliente:** Es la persona más importante en mercado nacional e internacional, porque gracias a su confianza, seremos reconocidos en este mercado que es tan competitivo.

**Elaboración:** Proceso de preparación o transformación del nuevo producto con el único fin de ser preferidos por los clientes para obtener así la rentabilidad deseada.

**Estudio de Mercado:** Por medio de encuestas, de análisis sobre las preferencias y gustos del consumidor nos daremos cuenta cuales de las herramientas que usaríamos para llegar al mercado.

**Estrategias de Venta:** Consiste en realizar un plan estratégico de ventas posicionándose el producto en el mercado y en la mente del consumidor.

**Inocuidad:** Se refiere a las condiciones y prácticas que preservan la calidad de los alimentos para prevenir la contaminación y las enfermedades transmitidas por el consumo de alimentos.

**Luteína:** La Luteína protege la visión, se trata de un filtro solar natural para los ojos, se la encuentra en muy poca plantas, en la yema de los huevos, y muy pocos alimentos la poseen esta sustancia.

**Diabetes Mellitus:** Patología caracterizada por el aumento de glucosa en la sangre, ocasionando trastornos y desequilibrios de insulina en el organismo.

**Pistacho:** Fruto seco que brinda beneficios a nuestro organismo, y es excelente para prevenir enfermedades cardiovasculares.

**Plan de Negocio:** Es una herramienta que simplifica mucho los pasos para generación de un plan de negocio logrando que sea rentable para todos.

**Precio:** Es el valor monetario que se le asigna a un producto, bien o servicio para obtener las ganancias establecidas de acuerdo a lo invertido.

**Producción:** Se la denomina como actividad a cualquier tipo de elaboración o fabricación, de un producto o servicio.

**Productos Sustitutos:** Son bienes que compiten en el mismo mercado.

**Propuesta de Valor:** Es la expresión concreta del conjunto de beneficios que recibirán los clientes a los que se dirige como consecuencia de hacer negocio con quien la propone.

**Proveedores:** Es una empresa o persona física que proporciona bienes o servicios a otras personas o empresas.

## 2.4 MARCO CONTEXTUAL

El tema de investigación estará delimitado en la provincia del Guayas, ciudad de Guayaquil, donde no se ha elaborado ningún proyecto de investigación de acuerdo al tema estudiado, por lo tanto se han considerado como referencia 3 trabajos de distintos autores, los mismos que guardan cierta relación con el presente:

**Título: Plan de negocios para la producción y exportación de granola artesanal hecha a base de quinua orgánica a Países Bajos.** “(Carpio, Daniela, Díaz, & Denisse., 2016)”

### **Objetivo**

Elaborar un plan de negocios para determinar la viabilidad comercial y financiera de implementar una empresa dedicada a la producción y exportación de granola artesanal hecha a base de quinua orgánica a Países Bajos en 2016. “(Carpio, Daniela, Díaz, & Denisse., 2016)”.

### **Síntesis**

Este trabajo investigativo se orientó a la elaboración y comercialización de la granola artesanal a base de quinua orgánica, debido a que este grano es considerado como un alimento esencial para la seguridad alimentaria a nivel mundial, es por eso que el Ecuador se ha incrementado la producción de este grano y ha comenzado a promover el cultivo de la quinua para poder abastecer la creciente demanda generada en mercados tanto nacional como internacional tanto de quinua al granel como diferentes productos elaborados a base de la misma. “(Carpio, Daniela, Díaz, & Denisse, 2016)”

**Título: Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Empresa Procesadora y Comercializadora de Granola de Amaranto en la Parroquia San Andrés – Cantón Guano, Provincia de Chimborazo.** “(Aroca & Alberto, 2012)”.

### **Objetivo**

Desarrollar un Plan de negocio para la creación de una empresa productora de cereales a base de amaranto. “(Aroca & Alberto, 2012)”.

## **Síntesis**

En el proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa procesadora de granola de amaranto en la zona de San Andrés se enfocara a la producción semi-industrializada de la granola de amaranto, con la introducción de importantes innovaciones tecnológicas y comerciales que permitirán el crecimiento productivo del mismo. Con este antecedente y ante la realidad que cada vez se muestra un incremento de la demanda de productos altos en fibra y con cualidades insuperables para el consumo de todas las edades, es por eso que se elaboró un estudio de mercado de diferentes índoles, comprobando así lo rentable que fue este producto en el mercado de la Provincia de Chimborazo (Guano). “(Aroca & Alberto, 2012)”.

**Título: Fabricación de cereal de Amaranto para consumo de niños, jóvenes, y adultos en Quito y posteriormente a nivel nacional.** “(Durán, Proaño, & Estefanía., 2010)”.

## **Objetivo**

“Elaborar un proyecto para la comercialización de una bebida energizante a base de la fruta de pitahaya permitiendo así su consumo para todos los segmentos del mercado”. “(Durán, Proaño, & Estefanía., 2010)”.

## **Síntesis**

El plan de tesis presentado se buscó analizar todos los factores que influyen al momento de emprender un producto, es por eso que se observado la tendencia de consumir productos nutritivos, saludables y naturales desarrollándose un plan de negocio para la elaboración del cereal, donde la materia prima (amaranto) es el principal protagonista del cereal de amaranto por lo grandes beneficios que brinda al

consumir este grano, una de las características más importantes por su alto nivel nutricional considerándolo como el mejor alimento vegetal para el consumo humano. “(Durán, Proaño, & Estefanía., 2010)”.

## **Título: Plan De Negocio Para La Elaboración de Granola Artesanal De Amaranto Y Pistacho.**

### **Síntesis**

En el presente trabajo de titulación se plantea la elaboración de granola artesanal de amaranto y pistacho, con el fin de ayudar a las que sufren de problemas de diabetes de sistema inmunológico, cardiovascular, estrés, entre otras motivando así que muchas personas conlleven una vida saludable, aunque en nuestro país no se acostumbra ver a personas que tengan régimen de tener buenos hábitos en cuanto a la alimentación, al darnos cuenta de esta escasez se elaboró este producto innovador que será de buen gusto para toda una humanidad que dentro de su organismo carece de productos ricos en proteínas, minerales.

## **2.5 MARCO LEGAL**

El documento información presente estudio corresponde a las bases legales para la organización opere dentro de la legalidad, son los siguientes:

**2.5.1** Constitución de la República del Ecuador

**2.5.2** Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI)

Registro Oficial VIII-2013 Título III Art. 11. De la generación de un sistema de Innovación y emprendimiento.

**2.5.3** El reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)

**2.5.4** Plan Nacional del Buen Vivir 2008-2013

**2.5.5** Permiso de Funcionamiento

## CAPITULO III

### PLAN DE NEGOCIOS

#### 3.1 Presentación de la Empresa

“NUTRIGRANO S.A, es una empresa de tipo privada, la cual se dedica a la producción, de Granola artesanal de amaranto y pistacho en la ciudad de Guayaquil, producto netamente artesanal.

Se utilizara materia prima netamente ecuatoriana, debido a que en el Ecuador existen suelos fertilizantes que apropiados para el cultivo de diversas plantas, brindando así oportunidad para el desarrollo industrial, promoviendo la matriz productiva del país.



**Figura 11 Nombre de la empresa**  
**Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos**

### 3.1.1 Misión

“NUTRIGRANO S.A” es una empresa que se dedica a la producción de cereales artesanales, ofreciendo productos de calidad, brindando satisfacción y fidelización a sus clientes por su exquisito sabor, logrando posicionamiento de la marca en el mercado ecuatoriano, contribuyendo al desarrollo económico del país.

### 3.1.2 Visión

Convertirse en los próximos 5 años en una empresa líder en la producción de cereales artesanales, desarrollando alianzas estratégicas, estar en constante innovación y adaptación a nuevas tendencias de mercado, satisfaciendo las necesidades del cliente.

### 3.1.3 Valores

“NUTRIGRANO S.A” anhela ser una empresa basada en:

- **Excelencia:** Ofrecer al cliente productos proteicos, mejorando y creciendo para el cliente, empleados y proveedores de forma eficaz.
- **Respeto:** Trabajar en un ambiente laboral donde exista comunicación existirá confianza y lealtad de parte de los trabajadores.
- **Trabajo en equipo:** Compromiso y colaboración de parte de todos hará un mejor trabajo en equipo.
- **Calidad:** Brindar productos que cumplan con los estándares establecidos por la ley, siempre buscando la necesidad del cliente.

### 3.1.4 Presentación del Producto

La granola artesanal de amaranto y pistacho “GranoLife” fue elaborado bajo un proceso netamente artesanal, que siendo consumido aporta grandes beneficios vitamínicos en el organismo del ser humano, ayudando a controlar la ansiedad emocional, estrés, entre otras enfermedades.

El producto final, se basó en satisfacer y cumplir las necesidades no solo para las personas que consumen productos naturales, para deportistas, sino también para todo tipo de consumidores que estén dispuestos a cambiar su estilo de vida.

Por otra parte, la granola artesanal de amaranto y pistacho se lo acompaña con yogurt, leche, batidos, frutas, siendo este cereal un tentempié perfecto para el cualquier hora del día.

Este tipo de cereal podrá ser incorporado en la lonchera escolar, debido a sus propiedades debido a que es un gran alimento para el estudiante, mejora su capacidad emocional e intelectual.



**Figura 12 Funda Hermética NutriLife**  
**Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos**

## **3.2 ANÁLISIS DEL MERCADO**

Aprovechando las oportunidades que existen para producir granola artesanal de amaranto y pistacho en la ciudad de Guayaquil, se procedió a investigar los mercados, mediante encuestas especificando las características del producto, se entrevistó a personas que conlleven un ritmo de vida saludable y diferente para ver una idea más clara de lo que se desea proyectar a futuro.

Lo que se buscó fue introducir un nuevo producto en el mercado ecuatoriano, sobre todo en la canasta familiar, encontrando una manera de mejorar la calidad de vida, evitando posibles enfermedades a futuro, cumpliendo con las necesidades del consumidor final.

### **3.2.1 Análisis del Sector y de la Organización**

El análisis de mercado se evaluó a una parte de los habitantes de la ciudad de Guayaquil, la cual cuenta con 2'644.891 de habitantes (total) constituidos tanto hombres como mujeres según El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) 2017.

En la actualidad el mercado ecuatoriano de cereales, está liderado por el 70% la cual cuenta con diversos productos importados que son de preferencia del cliente, y el otro 30% restantes de productos nacionales, entre los principales competidores del sector agrícola ecuatoriano son: Alimentos CADE ubicado en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, Empresas Palugi ubicado en la provincia de Imbabura pero aún sigue prevaleciendo los productos importados de diferentes países como: Estados Unidos, Perú, Colombia, España, Chile entre otros.

Para realizar un mejor estudio en el sector agrícola, se realizó un análisis Pestle de Michael Porter (Fuerzas de Porter) la cuales se detallan a continuación:

### **1. Rivalidad entre competidores.**

La empresa "NUTRIGRANO S.A" cuenta con dos principales competidores que son: Alimentos CADE ubicado en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, Empresas Palugi ubicado en la provincia de Imbabura. Estas dos grandes competencias que existen en el mercado ecuatoriano, son de tipo monopolio ya que se encargan de producir y comercializar su producto dentro del país.

Es por eso que "NUTRILIFE" compite sin inconvenientes con estas dos empresas, debido a la variación de productos que posee, contando con gran diversidad de granola (cereales) dentro del mercado ecuatoriano.

Los competidores promueven sus productos cada seis meses de diferentes formas sean con publicidad, precios, promociones, etc., siendo del agrado del consumidor final.

### **2. Amenaza de nuevos competidores entrantes.**

Existen muchas amenazas de ingreso de nuevos competidores dentro de este mercado que están competitivo, ofreciendo variedades de productos ya sean en sabores, gustos y combinaciones, el precio sin duda alguna es el arma más poderosa donde la competencia nos puede ganar es por eso que NUTRILIFE compite con un precio asequible para el consumidor.

### **3. Amenaza de productos sustitutos.**

En esta gama de alimentos siempre existe la creación de nuevos productos sustitutos en el sector de los cereales, es por eso que toda empresa debe contar con estrategias que ayuden a innovar este mercado para estar siempre a la par con la competencia, para que el consumidor no tenga la necesidad de sustituir el producto.

#### **4. Poder de negociación de los proveedores.**

Los principales proveedores del sector agrícola son los agricultores de esta planta que la transforman en grano, brindando la materia prima a estos sectores, pertenecen a la ciudad Santa Ana de Cotacachi provincia de Imbabura. Para su desarrollo, ellos están apoyados por la ONU lo cual les permite seguir promoviendo sobre la valorización de sus productos tradicionales, siempre y cuando existan los insumos a precios competitivos. Este punto permite crear estrategias para lograr acuerdos con los proveedores analizando siempre la mejor oferta y poder siempre obtener la mejor negociación con ellos.

#### **5. Poder de negociación de los clientes.**

La empresa NUTRIGRANO S.A, se encuentra diferenciada de la competencia del mercado ecuatoriano, debido a que estas empresas ofrecen productos de calidad y un bajo precio en cualquier tipo de cereal que ofrecen, es por eso que su objetivo es estudiar el grado de influencia que tienen los clientes sobre lo que ofrecen.

### **3.2.2 Análisis del Mercado**

En cuanto al mercado de Guayaquil, está conformado por la comunidad de la provincia del Guayas, por personas de 19 a 59 años divididas entre los dos sexos, por lo tanto se realizó un análisis de mercado mediante encuestas lo cual determinó la oferta y demanda del producto, determinando la viabilidad del proyecto.

Dichas investigaciones que se han realizado han dado como muestra que el consumo de distintos cereales, influyen mucho los hábitos que tienen las personas.

**Análisis de la Oferta:** La oferta es lo que sin duda alguna atrae a los consumidores, mientras exista una mejor oferta los clientes pagarán, dentro de la investigación elaborada se estableció que existen diferentes tipos de cereales tanto como importados y nacionales, pero que en la actualidad no existe granola artesanal de amaranto y pistacho de origen ecuatoriano.

**Análisis de la demanda:** Mediante las encuestas realizadas se determinó cuáles serán los futuros consumidores, cuál fue la oferta, y la cantidad de productos a producirse mensual y anualmente, cumpliendo con la demanda, y satisfaciendo así con las necesidades del cliente, sea en precio, calidad, y gustos.

Giovanna, Pablo, Luis, tres jóvenes emprendedores que son propietarios de la empresa llamada Palugi, cuenta que la producción del 2010, fue de media tonelada (512 kilos), y que en los últimos años se ha incrementado a 40 toneladas de producción, estimando que las próximas producciones se duplicarán en los próximos años.

### **3.2.3 Mercado Objetivo.**

En la población se determinara el mercado objetivo, en la cual se hará la investigación de mercado en la cual estará enfocado el producto en este caso en la ciudad de Guayaquil y de esa población se obtendrá una muestra específica para la recolección de datos.

En último censo que se realizó en la provincia del Guayas fue en el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) donde habitan 3'645.483 personas.

Guayaquil es uno de los cantones más poblados, cuenta con 2'291.158 habitantes entre hombres y mujeres.

$$N = \frac{\text{Habitantes Guayaquil}}{\text{Habitantes Guayas}} \times 100$$

$$N = \frac{2291158}{3645483} \times 100$$

$$N = 62.85$$

**Tabla 2**  
**Población por edad**

Rango de Edad	Año 2010	
	Guayas	Guayaquil
De 19 a 24 años	321.038	201942
De 25 a 29 años	307.034	192971
De 30 a 34 años	289.594	182010
De 35 a 39 años	249.779	156986
De 40 a 44 años	220.145	138361
De 45 a 49 años	204.345	128431
De 50 a 54 años	166.684	104761
De 55 a 59 años	138.010	86739
Total de habitantes	1'896.899	1'192.201

**Fuente:** CENSO 2010 - INEC

Existen 1'896.899 personas entre 19 a 59 años en la provincia del Guayas, se muestra en la tabla realizada anteriormente que en Guayaquil entre las edades anteriormente mencionadas hay 1'192.201 personas.

Al existir 1'192.201 habitantes en el canton Guayaquil, elegimos este dato para el cálculo de la muestra como una población infinita, estos datos se tomarán como muestra para aplicarlo a la fórmula de muestreo aleatorio simple:

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{E^2(N-1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Dónde:

n: Es la muestra, total de personas a encuestar.

N: Es la población

P: Probabilidad de éxito con un valor del 50%

Q: Probabilidad de fracaso con un valor del 50%

E: Margen de error aceptable con un valor del 5%.

Z: Coeficiente de confianza de 1.96% para un 95%.

**Tabla 3**  
**Datos**

Notación	Valor
N	1'192.201 población entre 19 a 59 años
P	0.5
Q	0.5
E	0.05
Z	1.96% para un 95%
N	Resultado de la operación

**Fuente:** Karen Benítez & Fernando Cobos

$$n = \frac{(1,96^2) \times 0,5 \times 0,5 \times 1192201}{(0,05^2)(1192201-1) + (1,96^2) \times 0,5 \times 0,5}$$

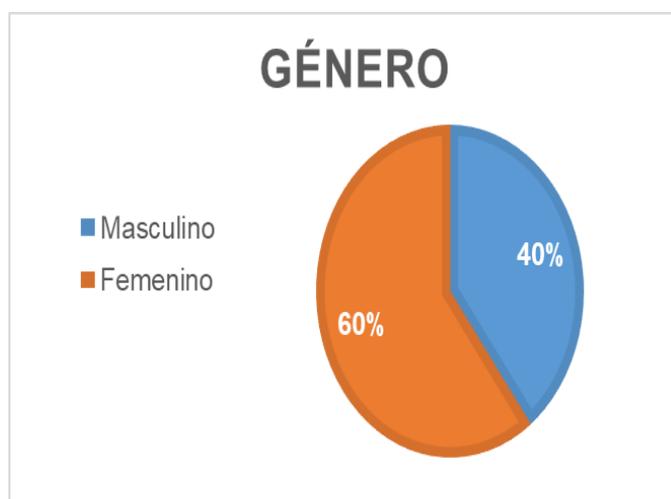
**n= 400 personas a encuestar**

El tamaño de muestra es de 400 personas, de las cuales se las dividió de la siguiente manera: el 50% se realizó en los hospitales de la ciudad de Guayaquil como: Hospital de Guayaquil, Hospital Luis Vernaza y el otro 50% restante a

personas que asisten al gimnasio, trabajan o estudian que se encuentren en un rango de 19 – 59 años de edad.

A continuación el resultado de la encuestas realizadas según el tamaño de la muestra arrojada.

### 3.2.4 Encuestas para la Producción de Granola Artesanal de Amaranto y Pistacho.

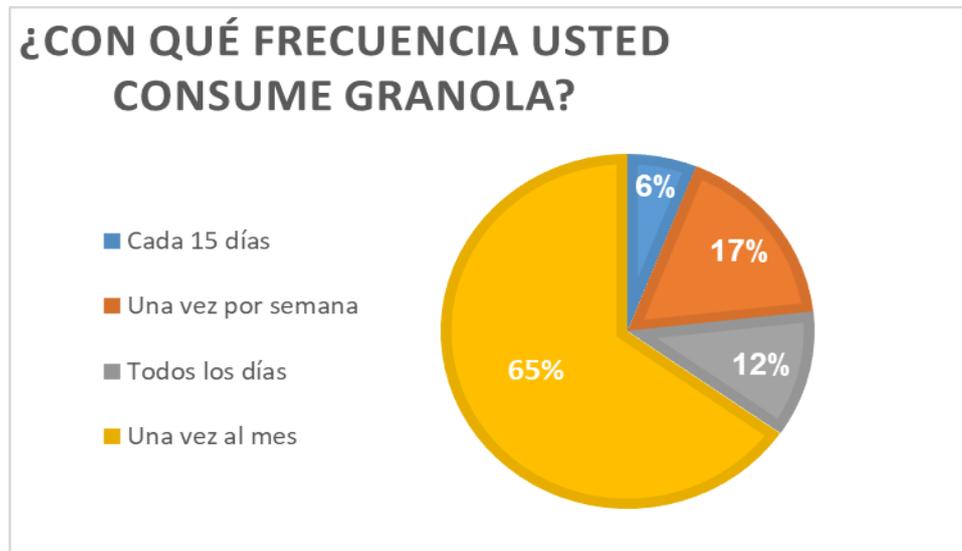


**Figura 13 Población encuestada**  
*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

#### **Análisis:**

Se realizaron a 400 personas de diferentes sectores de la ciudad de Guayaquil, de género masculino y femenino, para conocer los gustos y preferencias, la cual nos dio como resultado que 241 personas de género femenino, el 60% se interesan más por el cuidado de su salud, y por último tenemos 151 personas de sexo masculino, siendo el 40% que cuida por el bienestar de su salud.

## 1.- ¿Con qué frecuencia usted consume granola?



**Figura 14 Con qué frecuencia usted consume granola**  
Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos

### Análisis:

Según los datos obtenidos, se observa que el 65% consumen granola 1 vez al mes, el 17% lo consumen una vez por semana, seguido por el 12% que lo consumen cada 15 días y por último con tan solo el 6% que lo consumen todos los días.

## 2.- ¿Por qué consume usted granola?

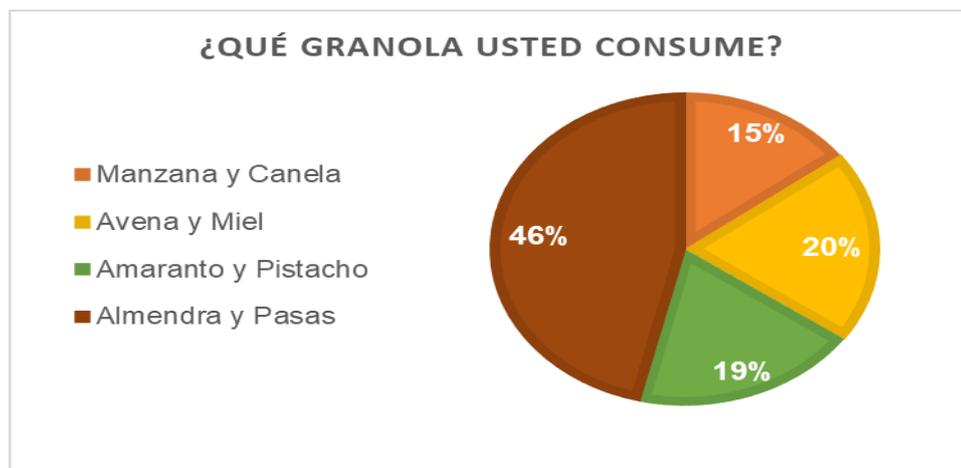


**Figura 15 Factor importante porque usted consume granola**  
Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos

**Análisis:**

Según los resultados de esta tabla, se observa que el 47%, lo consume por sus nutrientes, siguiendo con el 27% porque les gusta consumir granola, el 14% lo consume recomendación, y por último con 12% lo consume por problemas digestivos.

Se concluye, que las personas consumen granola por sus altos nutrientes que aporta la misma.

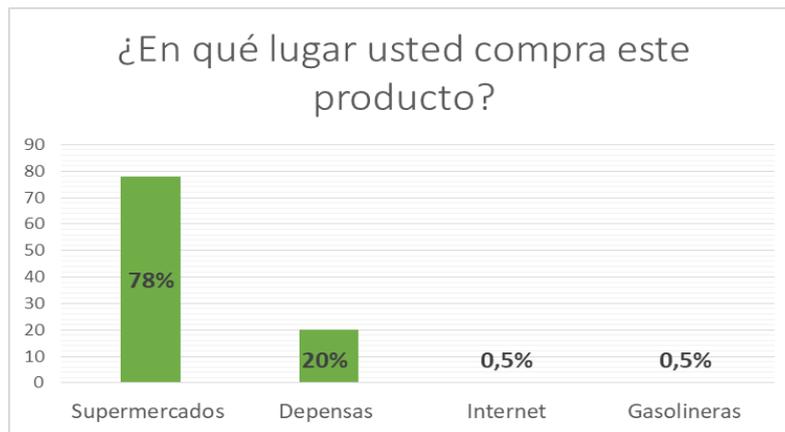
**3. ¿Qué granola usted consume?**

**Figura 16 Sabor de granola que usted consume**  
Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos

**Análisis:**

De acuerdo a la encuesta, se observa que el 46% tiene mayor gusto por la granola de manzana y canela, seguido del 20% que consume la granola de avena y miel, el 19% prefiere de amaranto y pistacho y por último el 15% que consume la granola de almendra y pasas.

#### 4.- ¿En qué lugar usted compra este producto?

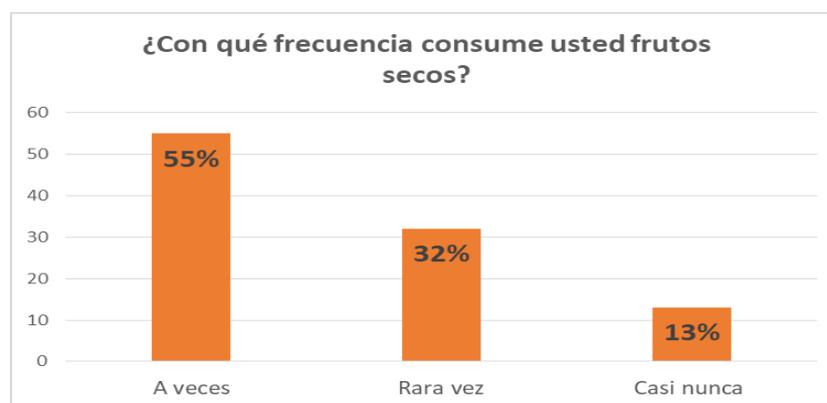


**Figura 17 Lugar donde compra la granola**  
Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos

#### Análisis:

La encuesta realizada arroja como resultado, que el 78% compran el producto en los supermercados, seguido del 20% que los consumidores compran en las despensas (tiendas, Minimarket), y por último con 0,5% que prefieren comprar por internet o en las gasolineras.

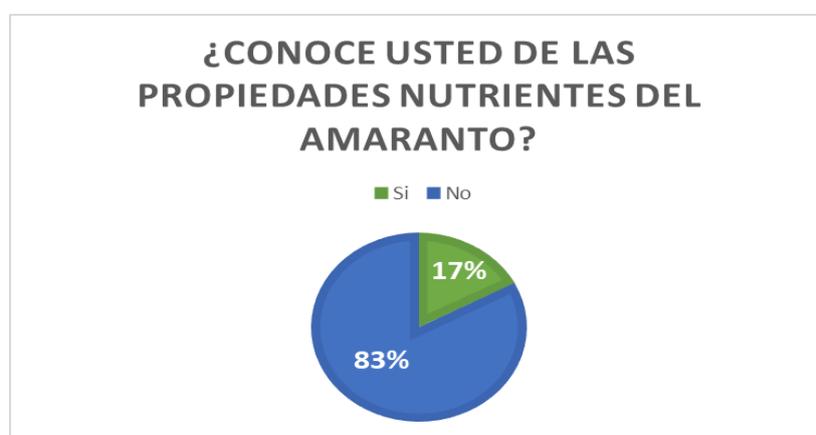
#### 5.- ¿Con qué frecuencia consume usted frutos secos?



**Figura 18 Con qué frecuencia usted consume frutos secos**  
Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos

**Análisis:**

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada, se observa que el 55% solo a veces consumen frutos secos, seguido con el 33% que lo consumen rara vez, y por último con el 13% casi nunca lo hace. Se concluye, que aunque son granos que brindan importantes propiedades al organismo al humano, es muy poco consumido dentro de la ciudad de Guayaquil.

**6.- ¿Conoce usted de las propiedades nutrientes del amaranto?**

**Figura 19** Conocimiento de las propiedades del amaranto  
*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

**Análisis:**

Según los datos obtenidos en esta encuesta, se observa que el 83% desconoce totalmente los nutrientes que aporta este grano (amaranto), y solo el 17% sabe de las propiedades que aporta este grano.

Se concluye, que un alto porcentaje no conoce los altos nutrientes que posee este grano, y lo cuán beneficioso que podría ser para su organismo.

### 7.- ¿Conoce usted de los beneficios que aporta el Pistacho?



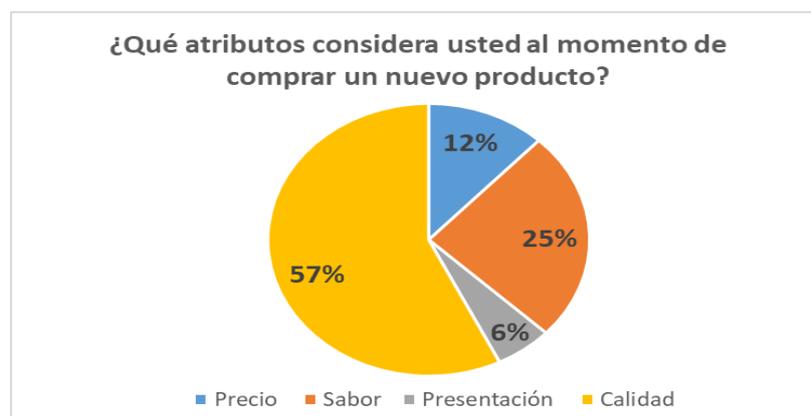
**Figura 20 Conocimiento sobre los beneficios del pistacho**  
Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos

#### Análisis:

Según la encuesta, se observa que el 74% no conoce de los beneficios que aporta este grano (pistacho), al contrario del 26% que sabe de sus beneficios.

Se concluye, que un alto porcentaje desconoce de los altos nutrientes que posee este grano, y lo beneficioso que podría ser para su salud.

### 8.- ¿Qué atributos considera usted al momento de comprar un nuevo producto?

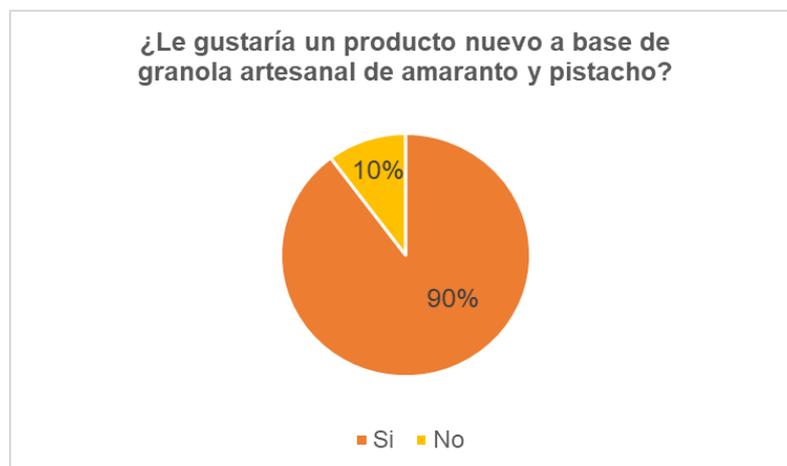


**Figura 21 Atributos que usted considera para comprar un nuevo producto**  
Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos

**Análisis:**

En la encuesta se observa que el 57% compra un nuevo producto por su calidad, seguido de un 25% que compra un nuevo producto por su sabor, el 12% por su precio, y por último con un 6% se fija en su presentación.

Se concluye, que los clientes comprarían un nuevo producto por su calidad, debido a que les da seguridad para adquirirlo, más no por su precio.

**9.- ¿Le gustaría un producto nuevo a base de granola artesanal de amaranto y pistacho y pistacho?**

**Figura 22 Nivel de aceptación del nuevo producto**  
*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

**Análisis:**

Según la encuesta realizada indica que el 90% de los clientes estarían dispuestos a probar este novedoso producto, y solo el 10% no lo consumiría.

Se concluye que un alto porcentaje estaría dispuesto a consumir el nuevo producto que saldría a la venta.

## 10.- ¿Con qué usted acompañaría la granola artesanal de amaranto y pistacho?

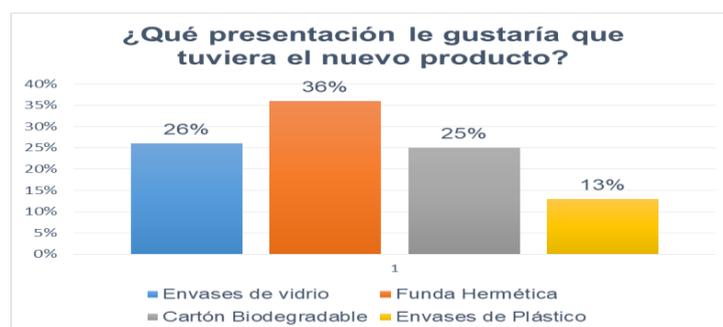


**Figura 23 Con que usted acompañaría la granola**  
Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos

### Análisis:

La encuesta nos da como resultado, que el 62% acompañarían la granola con yogurt, seguido del 19% acompañaría con frutas, el 12% con leche, por último el 7% lo acompañaría con un batido.

## 11.- ¿Qué presentación le gustaría que tuviera el nuevo producto?



**Figura 24 Presentación del nuevo producto**  
Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos

### Análisis:

Según la encuesta realizada indica que el 36% prefieren la funda hermética por su facilidad, seguido con el 26% lo prefiere en un envase de vidrio, el 25% el cartón biodegradable, por último el 13% que lo prefieren en envases de plásticos.

## 12.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una funda de granola artesanal de amaranto y pistacho de 300gr?



**Figura 25 Cuánto estaría dispuesto a pagar por la granola de 300gr**  
Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos

### Análisis:

La encuesta realizada indica que el 66% de los clientes están dispuestos a pagar el valor de \$2 a \$4 por la granola artesanal, seguido del 31% que están dispuestos a pagar un valor de \$4 a \$6, y por último solo el 3% pagaría de \$6 a \$8 por una granola de 300 gr.

### 3.2.5 Interpretación de Resultados

En las encuestas realizadas para conocer sus gustos y preferencias, se puede concluir que los habitantes consumen granola ocasionalmente, además al momento de comprar el producto prefieren los supermercados, y al momento de comprar lo que más les importa es la calidad que les brinda el producto, prefieren que el envase del nuevo producto sea las fundas herméticas, lo cual estarían dispuestos a pagar un valor que este en un rango de \$2 a \$4 por la granola artesanal de 300 gr.

Es por eso que luego de analizar la investigación de mercado realizada mediante esta encuesta se podrá calcular la demanda esperada para la granola artesanal de amaranto y pistacho en la ciudad de Guayaquil.

### 3.2.6 Demanda estimada del producto

El propósito de las encuestas realizadas es saber la demanda de NutriLife en la ciudad de Guayaquil, es por eso que se ha tomado en cuenta los siguientes factores:

- Personas de 19– 59 años, la cual es de 1'098.482 habitantes.
- El % de las personas que consumen granola es de un 12%, equivalente a 131.818 personas.
- El % nivel de aceptación de producto es de 19% equivalente a 25.045 personas.
- Según las encuestas una persona consume granola 1 vez al mes.
- De acuerdo a los datos obtenidos se expresa lo siguiente:
  - $25.045 * 0.10 = 2.504$  fundas herméticas de 300 gr mensualmente.
  - $2.504 * 12 = 30.054$  unidades por producir en el año.
- Por ser un emprendimiento, se ha propuesto producir el 0.10%, lo cual ha dado como resultado 30.054 unidades de granola al año.

### 3.3 ANÁLISIS DAFO

#### Fortalezas

- NutriLife posee muchos nutrientes, debido a que es un producto artesanal, se lo elabora a base de frutos secos.
- NutriLife, tendrá un precio cómodo, y podrá competir con el resto de cereales.
- La empresa NUTRIGRANO S.A, utilizara materia prima netamente nacional.

- NUTRIGRANO S.A, contara con personas capacitadas para la elaboración del producto.
- Calidad del producto

### **Debilidades**

- Falta de maquinarias para la producción del producto.
- Poco capital para invertir.
- Producción solo a nivel nacional.
- Elevados costos de Producción.
- Pocos puntos estratégicos para la venta del producto.

### **Amenazas**

- Competencias de productos similares ya posicionadas en la mente del consumidor.
- Inestabilidad del gobierno.
- Altos impuestos para los nuevos productos entrantes.
- Precios de la competencia.
- Competidores con nuevas ofertas.

### **Oportunidades**

- Productos sustitutos
- Nuevas plazas de empleo
- Otros mercados internacionales
- Incremento de la productividad

## 3.4 PLAN DE MARKETING

### 3.4.1 Marketing Mix

#### 3.4.1.1 Producto

La empresa NUTRIGRANO S.A, se dedica a la producción de granola artesanal a base de amaranto y pistacho.

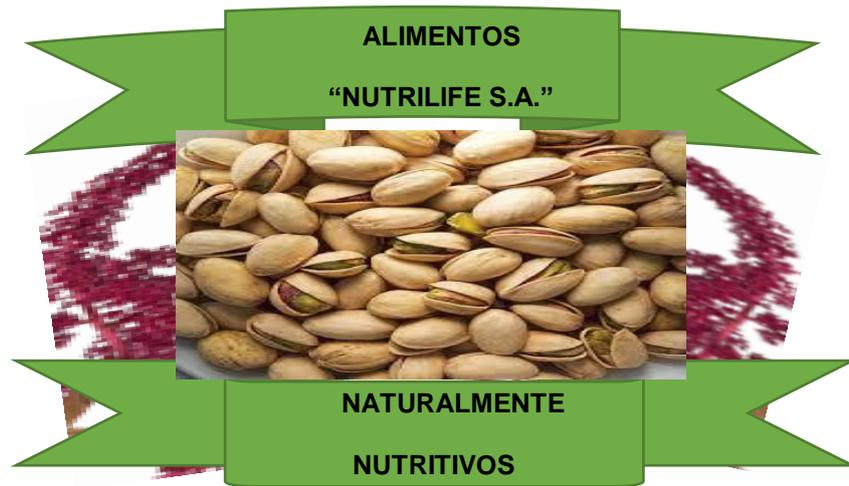
La presentación del producto de NutriLife será de 300 gr, su empaque será en (zipper) la cual se la conoce como funda hermética, para tener la facilidad de poder abrirlo y sellarlo a la vez, cuenta con los estándares y sellos de calidad, lo cual garantiza al consumidor credibilidad del producto, además de sus grandes aportes y beneficios nutricionales que contiene NutriLife.

#### Eslogan:

“La felicidad, radica en la salud”

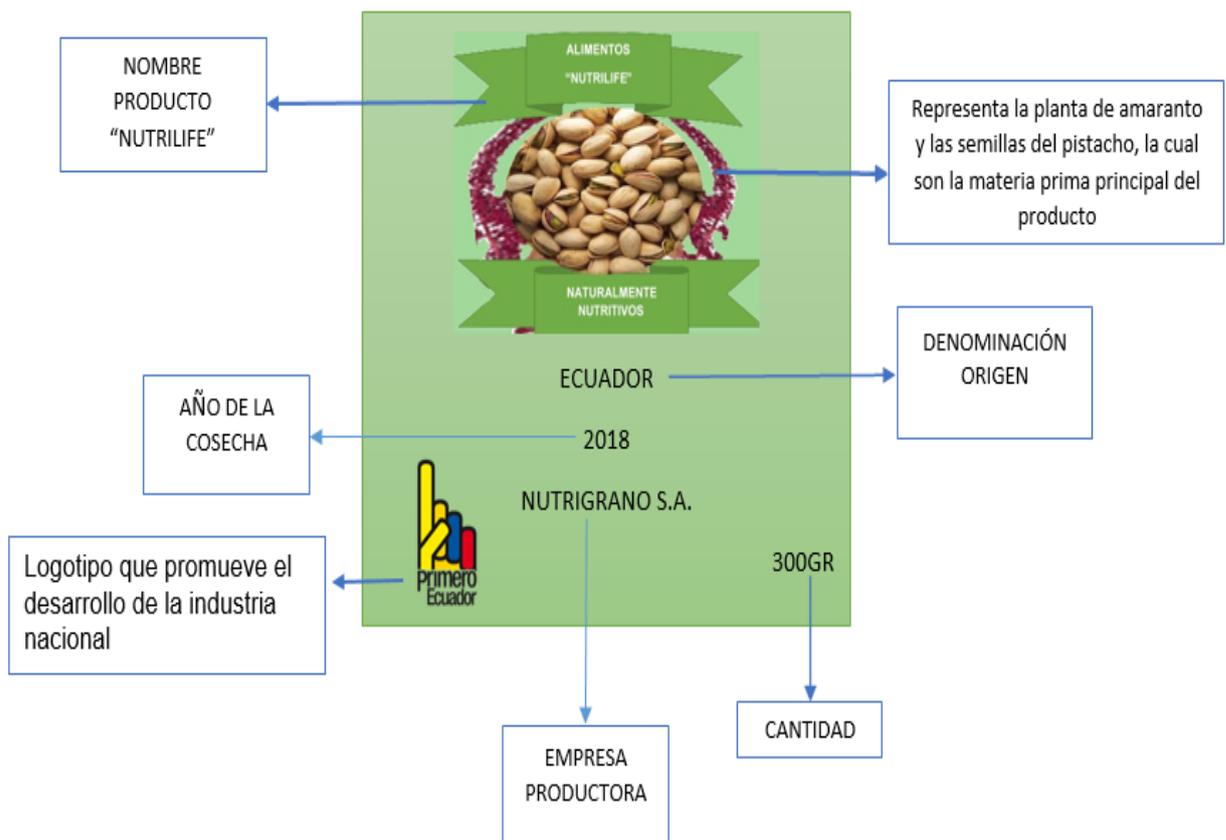
Se escogió este eslogan para que los consumidores tomen conciencia de los productos que consumen, y se den cuenta que es importante la salud interior si cuidamos de nuestra salud evitaremos enfermedades a futuro, todo queda en nosotros es fácil cambiar nuestros malos hábitos alimenticios porque sin duda alguna en la felicidad radica nuestra salud.

**Logotipo:** Se realizó este diseño buscando resaltar el amaranto y el pistacho, debido a que pocos conocen estos frutos secos y los beneficios que aportan para la salud.



**Figura 26 Logotipo de producto**

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

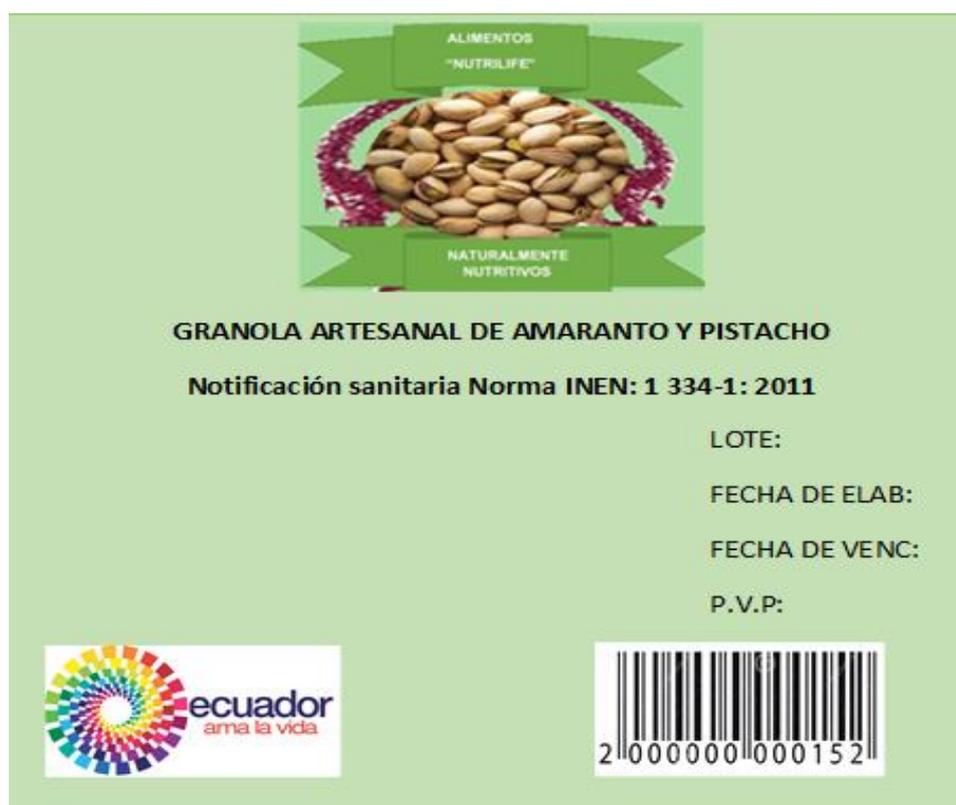


## Características del Producto

<b>NOTIFICACIÓN SANITARIA: ARCSA-DE-067-2015</b>
<b>NORMA NTE INEN: 1 334-1: 2011</b>
<b>Tiempo máximo de consumo: 12 meses a partir de la Fecha de Elab. Manténgase en ambiente fresco y seco.</b>
<b>Elaborado por: INDUSTRIAS NUTRIGRANO S.A.</b>
<b>Ciudad: Guayaquil – Ecuador</b>

*Tabla 4 Información de sanitaria de producto*

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*



### ¿Porque la Notificación sanitaria Norma INEN: 1 334-1: 2011?

Porque esta norma cumple los requisitos de la granola, porque se permite la representación mediante imágenes del alimento, o sustancia cuyo sabor caracteriza al producto, debiendo acompañar el nombre del alimento con las expresiones.

Esta norma se aplica a todo producto alimenticio procesado, envasado y empaquetado que se ofrece como tal para la venta directa al consumidor.

### **3.4.1.2 Precio.**

Establecer el precio es muy importante porque de esta manera se va a convencer a nuestros consumidores que compren el producto.

Para establecer el precio se consideró los siguientes aspectos:

- Costos de producción
- Precios de la competencia
- Precio que estaría dispuesto a pagar los clientes

**Táctica:** Mediante la encuesta se estableció que el producto tendrá un precio de \$3.00, para que pueda ser aceptado por los consumidores y que a su vez represente la calidad del producto como tal.

### **3.4.1.3 Plaza.**

El lugar el cual se producirá la granola artesanal de amaranto y pistacho será en la ciudad de Guayaquil, es por eso cuando nos referimos a la variable plaza debemos tener en cuenta los canales a distribuirse el cual se lo hará directamente en los supermercados, despensas y bares escolares, de la ciudad de Guayaquil.

### **3.4.1.4 Promoción.**

Es una estrategia fundamental, para poder llegar de distintas maneras a las personas, generando así una gran impresión visual no solo ofreciendo precios bajos, o descuentos, sino también beneficios y nutrientes para la salud. Los medios a utilizarse son:

- Redes Sociales
- Banners impresos
- Promoción boca a boca (hablar del producto a nuestros conocidos)
- Demostración de producto en ferias, plazas, etc.

### 3.5 SEGMENTACIÓN

Este nuevo producto va dirigido para todas las personas, que deseen mejorar su calidad de vida, y consumir un producto que les brinde propiedades en su organismo.

<b>GEOGRÁFICOS</b>	
<b>Región</b>	Costa
<b>Ciudad</b>	Guayaquil
<b>DEMOGRÁFICOS</b>	
<b>Ingresos</b>	Cualquier tipo de ingreso
<b>Edad</b>	19 – 59 años
<b>Género</b>	Masculino – Femenino
<b>Ciclo de vida familiar</b>	Joven, Soltero, Casado
<b>Clase social</b>	Baja, media o alta
<b>Nacionalidad</b>	Ecuatoriano o extranjeros
<b>PSICOGRÁFICOS</b>	
<b>Personalidad</b>	Dependiente – Independiente
<b>Estilo de Vida</b>	Diferente

*Tabla 5 Segmentación de nuevo producto  
Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

#### 3.5.1 Comportamiento de compra

Según las características de compra de los consumidores muchos lo hacen por gustos o preferencias hacia una marca, otros lo hacen por precios, eso los hace

clientes, fieles, leales, al momento de realizar una compra, aún si es mejor si el producto cubre y cumple con las expectativas, y necesidades del cliente.

Es por eso que la empresa NUTRIGRANO S.A, debe de contar con estos requerimientos que son fundamentales, como preferencias, gustos, y necesidades principales, conocer lo que el cliente quiere y necesita, buscando posicionamiento en la mente del consumidor y así ellos lo elijan la granola artesanal de amaranto y pistacho como primera opción de compra.

### **3.6 ANÁLISIS TÉCNICO**

#### **3.6.1 Análisis del Producto**

##### **Componentes Físicos y Químicos de la Granola de Amaranto y Pistacho**

- Agua: Representa entre el 5% y 10%
- Grasas saludables: 9%
- Fibra total: 37%
- Azúcares: Influye en el sabor de la granola
- Saborizantes artificiales: 8%
- Carbohidratos: La granola está compuesta por el 80%, pero solo el 5% y el 8% de estos carbohidratos son estructurales, el resto está constituido por almidón.
- Proteínas: Representa entre el 8% y 16%

A continuación la composición y gramos del producto

**Tabla 6**  
**Ingredientes del producto**

INGREDIENTES	GRAMOS	PRECIO
Avena	120 gr	\$0,20
Amaranto	30 gr	\$0,25
Pistacho	30 gr	\$0,25
Azúcar Morena	20 gr	\$0,20
Semillas de Girasol	60 gr	\$0,20
Pasas	40 gr	\$0,20

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

### 3.6.2 Diagrama de Flujo de la elaboración de GranoLife.



#### 3.6.2.1 Proceso de la Elaboración de la Granola artesanal de amaranto y pistacho.

- **Recolección:** La cosecha se basa en recolección de los frutos o semillas que estén maduros.

- **Almacenamiento:** El almacenamiento en grandes estructuras de hormigón o metal llamadas silos.
- **Lavado y Secado:** La limpieza de los granos se realiza sumergiéndolos en agua. Una vez limpios, se colocan en un lugar adecuado para que el grano consiga la humedad necesaria de forma que, después, se puedan separar fácilmente las capas que constituyen el salvado.
- **Cocción:** Una vez cocido, el cereal es laminado para que adquiera una forma aplastada, delgada y más alargada. En el caso de los cereales inflados, estos se obtienen mediante calor y/o presión, lo que provoca su expansión.
- **Tostado:** Una vez laminado, el cereal es tostado mediante la aplicación de calor.
- **Fortificación:** Se añaden vitaminas y minerales que, junto a los ya presentes en el cereal de forma natural, contribuyen a optimizar su valor nutricional
- **Recubrimiento:** Un recubrimiento que contenga azúcar o cacao, según la formulación de cada producto. Una vez seco, el cereal queda listo para el siguiente proceso.
- **Envasado y etiquetado:** el producto es transportado a la envasadora, que lo introduce inicialmente en bolsas y luego en cajas. Los envases y embalajes utilizados son generalmente de cartón, reciclado en la mayoría de los casos. Las cajas son etiquetadas indicando la marca, el nombre y número de registro del fabricante, peso neto, peso bruto y día de producción, permitiendo su trazabilidad.

- **Punto de venta:** Se trata de local comercial en el cual se ofrecen diversos productos a la venta.
- **Cliente de Satisfacción:** Consiste en la satisfacción de necesidades presentes del consumidor final

### 3.6.3 Especificaciones del producto

GranoLife, utiliza granos secos de buena calidad, traídos del cantón Cotacachi, un lugar donde siembran estos granos que aportan beneficios a la salud.

Se elaborara bajo los siguientes costos:

#### **Costos**

- **Mano de Obra**

El costo de la mano de obra lo otorgara las entidades públicas competentes.

(Ver en capítulo IV)

- **Materia Prima**

En cuanto al costo de la materia prima será considerado por el mercado debido a que los proveedores que son de la provincia de Imbabura, cantón Cotacachi.

(Ver en capítulo IV)

- **Servicios Básicos, Luz, Agua, Teléfono**

El costo de estos servicios públicos, será de acorde como lo disponga la ley.

(Ver en capítulo IV)

- **Abastecimiento de la Materia Prima**

Los proveedores directos son del cantón Cotacachi, nos abastecerá un grano de calidad, para el desarrollo del proyecto que se encuentra en marcha.

En cuanto a los otros insumos, accederemos a proveedores de frutos secos que se encuentran dentro del país.

### **3.6.4 Proveedores**

Los proveedores de la materia prima son directamente del cantón Cotacachi provincia de Imbabura, productores de este grano.

En cuanto a materiales indirectos como son las fundas (Zipper) de cierre hermético se los conseguí por medio de la empresa PLASTIEMPAQUES, ubicada en la ciudad de Guayaquil: Km 1.5 Vía Durán Tambo, esta misma empresa se encarga de proveer las fundas herméticas cada mes, además se evalúa a los proveedores trimestralmente.

#### **▪ Terrenos y edificios**

Para el respectivo funcionamiento de la empresa se vio la necesidad de alquilar un espacio con las suficientes dimensiones para las maquinarias y departamentos de la empresa.

La empresa cuenta con dimensiones de 30 metros de largo 30 de ancho, lo cual se incluyó las diferentes áreas de la empresa tales como: gerencia, administración, marketing, talento humano, bodega, producción y comercialización de ventas. Contará con sala de reuniones, baños y sala de espera para clientes y proveedores.

#### **▪ Mano de obra**

Conforme a la cantidad de granola que se produce mensualmente, dos operarios laborando 8 horas diarias, cinco días a la semana, con un total 40 horas semanales, cumpliendo con el objetivo planteado, respetando las leyes estipuladas.

En cuanto a los demás departamentos se realizó contrataciones de personal con experiencia y su respectivo salario de acuerdo al cargo.

- **Infraestructura y medio ambiente**

La empresa cuenta con todos los servicios básicos necesarios para poner en marcha la producción.

El lugar se encuentra libre de contaminación, este punto es muy importantes debido a que se trata de procesos de manipulación de alimentos, en cuanto a la ubicación de la empresa no producirá daño alguno a ninguna persona, ni mucho menos contaminara a su alrededor.

- **Control de calidad de los procesos**

El control de calidad del proceso de la granola es de vital importancia al momento de producir granola artesanal, esto dependerá mucho de la aceptación del cereal (granola) en el mercado meta, es por eso que para obtener un producto de calidad se realizó las prácticas que se requieren durante la elaboración del producto evitando microorganismos no deseados en la producción.

Además es por eso que se toman medidas de higiene necesarias para el personal de planta y para todo aquel que tenga contacto con el producto.

### **3.6.5 Maquinarias Y Equipos**

Para la elaboración del producto es necesario contar con equipos, utensilios necesarios y poder así optimizar tiempo, la capacidad de estas máquinas permiten satisfacer la demanda establecida.

Los equipos a utilizarse serán las siguientes:

- **Máquina para el proceso de elaboración de la granola artesanal.**

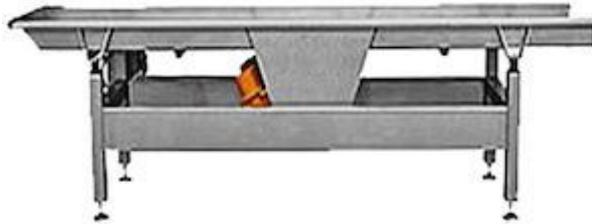


**Figura 27 Máquina Cocedor C3-AUTO**  
*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

**Funciones:**

- Cuenta con un sistema de masa, con movimientos giratorios doble que permite mezclar correctamente los ingredientes, homogeneizando la mezcla final.
- Su tanque es de acero inoxidable y calefacción eléctrica con control de temperatura digital desde el panel del operador.
- Temporizador digital y señal de luz para ajustar el tiempo de cocción y mezcla.

- **Mesa de selección**



**Figura 28 Mesa de selección**

**Fuente:** <http://www.tiendainvia.com/img/c/220.jpg>

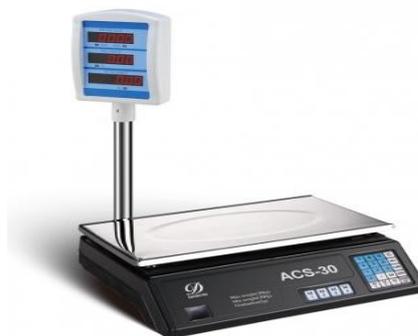
- **Peladora metálica**



**Figura 29 Peladora metálica**

**Fuente:** <https://i.ytimg.com/vi/bPKcXzUajVo/hqdefault.jpg>

- **Balanza electrónica, capacidad 500 kg**



**Figura 30 Balanza Electrónica**

**Fuente:** [https://static.carrefour.es/hd\\_350x\\_/imagenes/products/84329/01234/567/8432901234567](https://static.carrefour.es/hd_350x_/imagenes/products/84329/01234/567/8432901234567)

- **Máquina Envasadora, Capacidad 500 kg**



**Figura 31 Máquina envasadora**

**Fuente:** <http://www.paker.cl/maquinas-ensadoras.html>

- **Personal a cargo de la Producción**

El personal de la parte operativa de la planta está distribuido de la siguiente manera:

**Tabla 7**  
**Personal Operativo**

<b>CARGO REQUERIDO</b>	<b>N° DE PERSONAS</b>
<b>Operario de Producción</b>	1
<b>Operario de empaque y sellado</b>	1
<b>TOTAL</b>	2

**Fuente:** Karen Benítez & Fernando Cobos

### **Formas de Operar del personal de la empresa**

Todos los empleadores tanto el personal operativo, como administrativo y el de planta trabajará solo 1 turno es decir solo 8 horas diarias, el personal de planta será el que deje limpio y ordenado la planta, con el único propósito de que no queden residuos de la producción anterior.

### 3.6.6 Distribución de la Planta

Para la disponibilidad de los proveedores, se eligió un lugar cercano para facilitar la transportación de la materia prima, y poder así optimizar recursos y tiempo para la producción de la granola.

Las instalaciones de la empresa estarán ubicadas en un sector industrial, se arrienda un espacio de 30 m<sup>2</sup>, apto para la elaboración del cereal, de acuerdo con el plano de la empresa, contara con el área de producción, control de los procesos, almacén del producto, bodega, separadas estarán las oficinas de gerencia, administración, marketing y transporte.

La empresa también contara con un área de cocina con su respectivo comedor, baños con vestidores para los empleados, y clientes, además de una sala de espera para la comodidad de los clientes y proveedores.

#### Plano de la empresa “NUTRIGRANO S.A”



**Figura 32 Plano 2D de la empresa**  
**Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos**



**Figura 33 Plano 3D de la empresa**  
*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 3.7 ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

### 3.7.1 Parte Empresarial

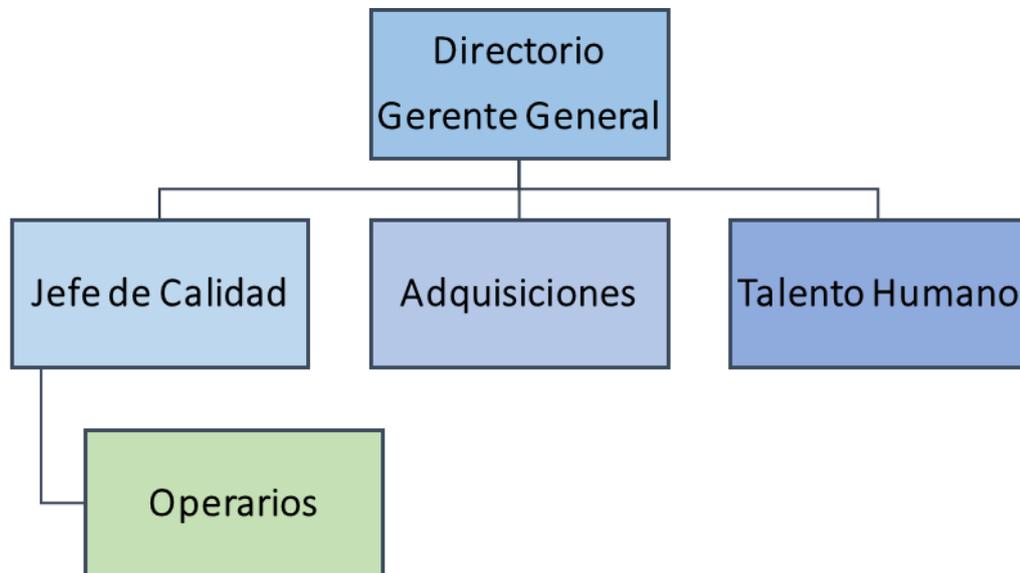
NUTRIGRANO S.A, es una empresa que se conforma mediante una compañía anónima, a continuación se detalla lo siguiente:

- La empresa NUTRIGRANO S.A, está conformada por 2 socios, siendo ellos la máxima autoridad.
- Capital compartido entre los socios.
- Tomarán decisiones en conjunto por el bien de la empresa.
- Establecerán políticas y normas de acuerdo a la ley.

### 3.7.2 Talento Humano

La empresa contara con personal competente y capacitado para llevar a cabo sus funciones asignadas.

### 3.7.3 Organigrama de la empresa



### 3.7.4 Perfiles del personal: cargos, función y perfil

**Tabla 8**  
**Perfiles del personal**

CARGO	FUNCIONES	PERFIL
<b>GERENTE GENERAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Designar tareas a sus subordinados.</li> <li>• Realizar evaluaciones trimestrales, de las funciones de cada uno de los departamentos existentes de la empresa.</li> <li>• Desarrollar estrategias a corto y largo plazo, cumpliendo así sus objetivos planteados.</li> <li>• Verificar con los jefes de cada</li> </ul>	<p><b>Formación:</b> Universidad completa, Maestría en Administración de empresas o negocios internacionales.</p> <p><b>Idioma:</b> 50% ingles.</p> <p><b>Experiencia:</b> de 2 – 3 años en posiciones similares.</p> <p><b>Funciones:</b> Liderar y</p>

---

departamento, que las tareas coordinar, las funciones de asignadas se estén poniendo en mercado y ventas, marcha. desarrollando metas a corto y largo plazo.

**JEFE DE TALENTO  
HUMANO**

- Gestionar y Coordinar la aplicación de las normas y los procedimientos del departamento de Talento Humano.

**Formación:** Licenciatura en psicología, o en administración y dirección de empresas.

**Manejo de Utilitarios**

**Experiencia:** de 2 – 3 años en posiciones similares.

**Funciones:** Velar por las funciones que se realizan en los departamentos y en la empresa.

---

---

**ADQUISICIONES**

- Administrar los requerimientos de compras.
- Mantener actualizado el directorio de los proveedores.

**Formación:** Ing. Comercial, Economista, o carreras afines.

**Experiencia:** de 1 – 2 años en posiciones similares.

**Funciones:** Coordinar, y tramitar las requisiciones de compra, generadas por diversas áreas.

**OPERARIOS**

- Realiza las operaciones de transformación y elaboración establecidas por el plan de fabricación.
- Maneja y controla el funcionamiento de las maquinarias y equipos que intervienen en la fabricación.
- Gestiona adecuadamente los residuos (limpieza de equipos y maquinarias).

**Formación:** Ing. En Calidad.

**Idioma:** Nivel de Inglés intermedio.

**Experiencia:** de 2– 3 años en posiciones similares.

**Funciones:** Desarrollar y operar la elaboración de los productos.

---

---

<b>JEFE DE CALIDAD</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderar el área de producción de la planta.</li> <li>• Analizar y diseñar planes de mejora continua.</li> <li>• Realizar la planificación de la producción</li> <li>• Responsable de formular las políticas de calidad en la empresa.</li> <li>• Liderar las auditorías de la empresa.</li> </ul>	<p><b>Formación:</b> Ing. en Alimentos, Químico, Industrial o carreras afines.</p> <p><b>Idioma:</b> Nivel de Inglés intermedio.</p> <p><b>Experiencia:</b> de 3– 4 años en posiciones similares.</p> <p><b>Funciones:</b> Garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad, asegurando la calidad del producto, cumplir con las Normas y políticas de la empresa, con responsabilidad y compromiso.</p>
------------------------	--	---

---

**Fuente:** Karen Benítez & Fernando Cobos

### 3.7.5 Organizaciones y entidades de apoyo para emprendedores.

- **Corporación Financiera Nacional (CFN)**

A través del fondo nacional de garantías, otorga créditos para emprendedores hasta una cantidad de \$100.000, no existe cantidad mínima establecida, de esta manera les brinda oportunidades a emprendedores y pequeños empresarios que deseen hacer crecer su propio negocio.

- **Emprendedor Pacífico**

El Banco del Pacífico también apuesta por personas emprendedoras, creativas, e innovadoras, y es por eso que otorga financiamientos de proyectos de emprendimiento y expansión de negocios para aquellos que cuenten con un servicio o producto en el mercado, junto con CFN, se encuentra afiliado y cubre un 80% del fondo nacional de garantía, con el único fin de contribuir al buen vivir del ciudadano.

- **Programa BanEcuador**

Se la denomino como un Banco público, su finalidad es fomentar el crecimiento socio-económico del país y es por esto que apuesta por el desarrollo de los emprendedores, que generen rentabilidad financiera y social, sobre todo en el cambio de la matriz productiva y la soberanía alimentaria.

- **MIPRO**

El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), fomenta la innovación y el emprendimiento a través de nuevos servicios, es por eso que cuenta con la creación de asesoramiento técnico especializado en el desarrollo de productos / servicios, con el único propósito de atender inconvenientes que existan en el sector productivo, aportando en el desarrollo social y económico del país.

### **3.8 ANÁLISIS LEGAL**

La empresa será con por Sociedad Anónima según, Superintendencia de Compañía, debido a que su capital se encuentra dividido en acciones negociables, se constituirá mediante escritura pública, siendo inscrita en el Registro Mercantil.

A continuación el proceso a seguir para la constitución de una empresa, bajo estas figuras:



**Figura 34 Pasos para crear un negocio**

*Fuente: Superintendencia de Compañías*



**Figura 35 Pasos para crear un emprendimiento**

*Fuente: Superintendencia de Compañías*

### 3.8.1 Requisitos para obtener el RUC

Registro Único contribuyente, que se obtiene en el SRI:

- Formulario correspondiente correctamente lleno.
- Original y copia de la escritura de la constitución.
- Copia de cedula y papeleta de votación de los socios.
- Solo cumpliendo estos pasos, la constitución de la empresa será una S.A.

## 3.9 ESTUDIO AMBIENTAL

### 3.9.1 Sistema de Gestión Ambiental

En la actualidad surgen necesidades de agregar el medio ambiente de gestión ambiental dentro de una empresa, esto aporta valor y competitividad en el mercado,

creando conciencia sobre el impacto ambiental que pueda ocasionar los productos al medio ambiente, es por eso que la empresa NUTRIGRANO S.A, ha formado políticas medioambientales dentro y fuera de la organización. Como:

### **NORMA ISO 9000; ISO 14000**

A nivel mundial estas dos normativas la ISO 9000 al igual que la ISO 14000, aseguran mediante implementaciones, procedimientos, procesos que intervienen en la producción se cumpla dentro de los parámetros permitidos.

Es por eso que hoy en día todas las empresas toman muy en cuenta estas normas, debido a que les valor agregado a sus productos, asegurando su calidad de, y el sistema de gestión ambiental (SGA) de la empresa.

### **ISO 14001**

En cuanto a esta norma es la certificación, para la aplicación de los aspectos ambientales que puedan manejar tanto en el sector público o privado, es por eso que esta norma exige crear un plan ambiental donde incluyan sus objetivos, y metas a cumplirse.

Es por eso que esta norma se la puede aplicar cualquier empresa que desee:

- Implementar, mejorar el sistema de gestión ambiental
- Contar con políticas, procedimientos medioambientales.
- Documentación y un sistema para controlar cualquier cambio realizado.
- Solicitar la certificación, para respetar las leyes ambientales nacionales.
- Dar seguimiento, mediante evaluaciones, auditorias si existe conformidad de la norma establecida en la empresa.

### **3.9.2 Matriz de evaluación de Riesgo**

La matriz de riesgos, es una herramienta de sistema de gestión que determina identificar peligros y riesgos que existan en los procesos de producción, dicha matriz es de gran utilidad porque nos permite analizar las tareas que desarrollan los trabajadores.

Es un instrumento que sirve para mejorar el control de riesgos y seguridad de la organización. Es por eso que una matriz de riesgo garantiza eficiencia y eficacia en los procesos, y debe de contar con las siguientes características:

- Permita realizar un diagnóstico objetivo de los factores de riesgos.
- Capaz de comparar proyectos, actividades y áreas específicas.
- Debe ser flexible
- Sencilla de consultar y elaborar.

A continuación la matriz de riesgo en el anexo 3.1.

### **3.10 ANÁLISIS SOCIAL**

NUTRIGRANO S.A, es una empresa que se destaca por utilizar materia prima nacional, la cual posee beneficios para organismo, estos son de gran importancia en la salud, reduciendo el riesgo de sufrir enfermedades a futuro, generara empleo en el Ecuador, asociando por diversos proveedores que facilitaran la materia prima para el desarrollo del proyecto.

## **CAPITULO IV**

### **4.1 ESTUDIO FINANCIERO**

Para realizar las actividades de producción en la empresa NUTRIGRANO S.A, es importante detallar cuál sería el monto inicial del proyecto, para posteriormente estipular las fuentes del financiamiento para la adquisición de estos recursos.

#### **4.1.1 INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS**

La inversión inicial está dada por los activos fijos y los activos diferidos para la puesta en marcha de la empresa, como inversión inicial se necesita un total de \$14.140,00

##### **i. Inversión de Activos Fijos**

Los activos fijos que se necesitaron se detallan en la inversión inicial su valor total es de \$10.990, lo mismo que se divide en grupos tales como: los activos que se necesitaran mayor inversión son las maquinarias y equipos para la producción del producto con un valor de inversión de \$5.400. Por otro lado tenemos los equipos de cómputo se necesita un total de \$1.500, para la adquisición de muebles y equipos de oficinas se necesita un total \$1.240,00.

**Tabla 9**  
**Inversión Inicial**

<b>INVERSION INICIAL "NUTRIGRANO S.A"</b>	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN	\$5.400,00
MUEBLES Y ENSERES	\$1.240,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$1.500,00
LOCAL	\$4.000,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 12.140,00</b>
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 2.000,00
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>	<b>\$ 14.140,00</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

**ii. Maquinarias y equipos**

**Tabla 10**  
**Maquinarias y equipos**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
MÁQUINA COCEDOR C3-AUTO	1	1.800,00	\$ 1.800,00
BALANZA DIGITAL	2	100,00	\$ 200,00
MESA DE SELECCIÓN	2	400,00	\$ 800,00
PELADORA MECÁNICA	1	1.000,00	\$ 1.000,00
TINA DE LAVADO	1	400,00	\$ 400,00
MÁQUINA ENVASADORA	1	1.200,00	\$ 1.100,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 5.400,00</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

**iii. Equipo de cómputo**

**Tabla 11**  
**Equipo de cómputo**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Computadora	3	400,00	\$1.200,00
Impresora Epson365	1	300,00	\$300,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.500,00</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

#### iv. Muebles y Equipos de oficina

**Tabla 12**  
**Muebles y Equipos de oficinas**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
ESCRITORIO	2	100,00	\$200,00
SILLAS EJECUTIVAS	4	30,00	\$120,00
SILLAS DE ESPERA	3	20,00	\$60,00
ARCHIVADORES	2	50,00	\$100,00
MESA DE TRABAJO	1	200,00	\$200,00
AIRE ACONDICIONADO 12000BTU	1	500,00	\$450,00
BASUREROS	3	20,00	\$60,00
	<b>TOTAL</b>		<b>\$1.240,00</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 4.2. COSTOS VARIABLES

Son aquellos costos que varían de acuerdo al nivel de producción.

### 4.2.1 Presupuesto de materia prima directa

La materia prima directa son todos aquellos materiales e insumos esenciales que forman parte del producto.

Para producir mensualmente 2.504 fundas de granola, se necesita una cantidad de 300 gr, en las cuales consiste los ingredientes a utilizarse para la elaboración de la granola, lo que involucra un costo mensual de \$3255,20.

A continuación se detalla el presupuesto de la materia prima mensual, anual y su respectiva proyección de 5 años.

**Tabla 13**  
**Presupuesto de materia prima**

"NUTRIGRANO S.A"				
PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA: Fórmula para producir				2504
DESCRIPCIÓN	Gr	COSTO UNIT	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Avena	120	\$ 0,20	\$ 500,80	\$ 6.009,60
Amaranto	30	\$ 0,25	\$ 626,00	\$ 7.512,00
Pistacho	30	\$ 0,25	\$ 626,00	\$ 7.512,00
Azúcar morena	20	\$ 0,20	\$ 500,80	\$ 6.009,60
Semillas de girasol	60	\$ 0,20	\$ 500,80	\$ 6.009,60
Pasas	40	\$ 0,20	\$ 500,80	\$ 6.009,60
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>\$ 1,30</b>	<b>\$ 3.255,20</b>	<b>\$ 39.062,40</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

### **Incremento de la materia prima en los próximos 5 años**

Para el incremento de la materia prima durante los próximos 5 años se escogerá el porcentaje de un 0.03%, debido a que la granola es poco consumida en el Ecuador, siendo este el aumento de bienes y servicios en un determinado periodo.

**Tabla 14**  
**Incremento de materia prima**

Costo de Producción	1,02				
AÑOS	1	2	3	4	5
Materia Prima	\$39.062,40	\$39.843,65	\$40.640,52	\$41.453,33	\$42.282,40
MOD	\$11.238,67	\$11.463,44	\$11.692,71	\$11.926,56	\$12.165,09
CIF	\$1.201,92	\$1.225,96	\$1.250,48	\$1.275,49	\$1.301,00
<b>Total</b>	<b>\$51.502,99</b>	<b>\$52.533,05</b>	<b>\$53.583,71</b>	<b>\$54.655,38</b>	<b>\$55.748,49</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

**Tabla 15**  
**Presupuesto de venta**

<b>VENTAS "NUTRIGRANO S.A"</b>					
<b>Producto</b>	<b>Venta Mensual</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Ingreso total mensual</b>	<b>Ingreso anual</b>	<b>porcentaje de venta</b>
Granola de Amaranto y Pistacho	2504	\$ 3,00	\$ 7.512	\$ 90.144	100%
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 7.512,00</b>	<b>\$ 90.144,00</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

#### 4.2.2 Presupuesto de materiales directos

Los materiales indirectos son aquellos elementos auxiliares en lo que corresponde a la presentación del producto, en caso de las fundas herméticas y etiquetas, para la producción de 2.504 fundas de 300 gr, se requieren un total de \$1.201,92 anual.

A continuación, se detalla el presupuesto de materiales directos anual y su respectiva proyección de 5 años.

**Tabla 16**  
**Presupuesto de materiales directos**

<b>PRESUPUESTO DE MATERIALES - INDIRECTOS "NUTRIGRANO S.A"</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO UNIT</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Fundas herméticas	\$ 0,02	\$ 50,08	\$ 600,96
Etiquetas	\$ 0,02	\$ 50,08	\$ 600,96
<b>Total</b>	\$ 0,04	\$ 100,16	\$ 1.201,92

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

### 4.2.3 Presupuesto de la mano de obra directa

Es la que necesita para ejecutar la transformación de la materia prima en cuanto a producto terminado, la empresa contara con 2 operarios: el primero es operador de producción y el otro es operador de empaque y sellado, la cual se les pagará un sueldo de \$400, más los beneficios que por ley le corresponde, dando un valor mensual de \$468,23 y un valor anual de \$5.619,33.

**Tabla 17**  
**Presupuesto salario mano de obra directa**

PRESUPUESTO DE MOD DEL PERSONAL "NUTRIGRANO S.A"								
CARGO	SUELDO	BENEFICIOS DE LEY					TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		DÉCIMO TERCER	DÉCIMO CUARTO	9,45% Aporte Personal	11,15 % Aporte Patronal	VACACIONES		
Operador de Producción	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 386,00	\$ 37,80	\$ 44,60	\$ 16,67	\$ 468,28	\$ 5.619,33
Operador de empaque y sellado	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 386,00	\$ 37,80	\$ 44,60	\$ 16,67	\$ 468,28	\$ 5.619,33
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 800,00</b>	<b>\$ 800,00</b>	<b>\$ 772,00</b>	<b>\$ 75,60</b>	<b>\$ 89,20</b>	<b>\$ 33,33</b>	<b>\$ 936,56</b>	<b>\$ 11.238,67</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

### 4.3 COSTOS FIJOS

Son aquellos costos que no varían de acuerdo al nivel de la producción.

#### 4.3.1 Presupuesto de Gastos de Operación

**Tabla 18**  
**Presupuesto de Gastos de operación**

<b>Gastos de Operación "NUTRIGRANO S.A"</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Servicios de internet	\$ 40	\$ 480
Artículos de limpieza	\$ 30	\$ 360
Servicio de Teléfono	\$ 40	\$ 480
Servicio de Luz	\$ 100	\$ 1.200
Servicio de agua	\$ 40	\$ 480
Guantes, mandiles, mallas	\$ 30	\$ 360
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 280</b>	<b>\$ 3.360</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

#### 4.3.2 Activos diferidos

En estos activos se detallan cada uno de los gastos que la empresa debe cubrir antes de empezar con sus actividades productivas. Estos gastos consisten en los permisos de constitución y financiamiento de la empresa, la cual invertirá un total de \$2.000.

**Tabla 19**  
**Gastos de constitución**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Total</b>
Gastos de instalación	1.000,00
Gastos de notarías, permisos	400,00
Registro mercantil	300,00
Publicidad de lanzamiento	300,00
<b>Total Gastos de constitución</b>	<b>2.000,00</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 4.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS

### 4.4.1 Presupuesto del Personal

**Tabla 20**  
**Presupuesto del personal**

PRESUPUESTO DEL PERSONAL "NUTRIGRANO S.A"								
CARGO	SUELDO	BENEFICIOS DE LEY					TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		DÉCIMO TERCER	DÉCIMO CUARTO	9,45% Aporte Personal	11,15 % Aporte Patronal	VACACIONES		
Gerente General	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 386,00	\$ 85,05	\$ 100,35	\$ 37,50	\$ 938,42	\$ 11.261,00
Talento Humano	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 386,00	\$ 56,70	\$ 66,90	\$ 25,00	\$ 636,33	\$ 7.636,00
Adquisiciones	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 386,00	\$ 70,88	\$ 83,63	\$ 31,25	\$ 787,38	\$ 9.448,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.250,00</b>	<b>\$ 2.250,00</b>	<b>\$ 1.158,00</b>	<b>\$ 212,63</b>	<b>\$ 250,88</b>	<b>\$ 93,75</b>	<b>\$ 2.362,13</b>	<b>\$ 28.345,50</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 4.5 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Es un grupo de recursos monetarios o créditos que son destinados para una empresa para que así pueda ejercer sus actividades económicas, este crédito es rembolsable y los mismos se complementan con los recursos propios para poder así financiar la inversión requerida.

Para la creación de "NUTRIGRANO S.A", se necesitará una inversión de \$14.140,00, la misma que se la financiara con un capital propio de 40% y el otro 60% mediante un préstamo bancario en el Banco del Pacífico.

**Tabla 21**  
**Inversión de capital**

DESCRIPCIÓN	APORTACION	TOTAL
KAREN BENÍTEZ ROMERO	20%	\$ 2.828,00
FERNANDO COBOS PAZMIÑO	20%	\$ 2.828,00
PRESTAMO BANCARIO	60%	\$ 8.484,00
<b>TOTAL DE INVERSIÓN DE CAPITAL</b>		<b>\$ 14.140,00</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

#### 4.6 AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO

El 60% de la inversión se financiará por medio del Banco del Pacífico, en un período de 5 años con una tasa de interés anual de 8,50%, a continuación se detalla la tabla de amortización.

**Tabla 22**  
**Amortización del préstamo**

AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO				
Período	Cuota anual	Amortización	Interés	Saldo crédito
0				\$ 8.484,00
1	\$ 2.152,95	\$ 1.431,81	\$ 721,14	\$ 7.052,19
2	\$ 2.152,95	\$ 1.553,51	\$ 599,44	\$ 5.498,68
3	\$ 2.152,95	\$ 1.685,56	\$ 467,39	\$ 3.813,12
4	\$ 2.152,95	\$ 1.828,83	\$ 324,12	\$ 1.984,28
5	\$ 2.152,95	\$ 1.984,28	\$ 168,66	\$ 0,00

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

**Tabla 23**  
**Amortización de préstamo**

No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	CAPITAL	CUOTAS
0		8.484,00			
1	01-ene-2019	8.370,03	60,10	113,97	174,06
2	01-feb-2019	8.255,26	59,29	114,77	174,06
3	01-mar-2019	8.139,67	58,47	115,59	174,06
4	01-abr-2019	8.023,26	57,66	116,41	174,06
5	01-may-2019	7.906,03	56,83	117,23	174,06
6	01-jun-2019	7.787,97	56,00	118,06	174,06
7	01-jul-2019	7.669,08	55,16	118,90	174,06
8	01-ago-2019	7.549,34	54,32	119,74	174,06
9	01-sep-2019	7.428,75	53,47	120,59	174,06
10	01-oct-2019	7.307,31	52,62	121,44	174,06
11	01-nov-2019	7.185,00	51,76	122,30	174,06
12	01-dic-2019	7.061,84	50,89	123,17	174,06
			<b>721,14</b>		<b>2.152,95</b>
13	01-ene-2020	6.937,79	50,02	124,04	174,06
14	01-feb-2020	6.812,87	49,14	124,92	174,06
15	01-mar-2020	6.687,07	48,26	125,80	174,06
16	01-abr-2020	6.560,37	47,37	126,70	174,06
17	01-may-2020	6.432,78	46,47	127,59	174,06
18	01-jun-2020	6.304,29	45,57	128,50	174,06
19	01-jul-2020	6.174,88	44,66	129,41	174,06
20	01-ago-2020	6.044,55	43,74	130,32	174,06
21	01-sep-2020	5.913,31	42,82	131,25	174,06
22	01-oct-2020	5.781,13	41,89	132,18	174,06
23	01-nov-2020	5.648,02	40,95	133,11	174,06
24	01-dic-2020	5.513,96	40,01	134,06	174,06
			<b>599,44</b>		<b>2.152,95</b>
25	01-ene-2021	5.378,96	39,06	135,01	174,06
26	01-feb-2021	5.243,00	38,10	135,96	174,06
27	01-mar-2021	5.106,07	37,14	136,92	174,06
28	01-abr-2021	4.968,18	36,17	137,89	174,06
29	01-may-2021	4.829,31	35,19	138,87	174,06
30	01-jun-2021	4.689,45	34,21	139,85	174,06
31	01-jul-2021	4.548,61	33,22	140,85	174,06
32	01-ago-2021	4.406,76	32,22	141,84	174,06
33	01-sep-2021	4.263,92	31,21	142,85	174,06
34	01-oct-2021	4.120,06	30,20	143,86	174,06
35	01-nov-2021	3.975,18	29,18	144,88	174,06
36	01-dic-2021	3.829,27	28,16	145,90	174,06
			<b>467,39</b>		<b>2.152,95</b>
37	01-ene-2021	3.682,34	27,12	146,94	174,06
38	01-feb-2021	3.534,36	26,08	147,98	174,06
39	01-mar-2021	3.385,33	25,04	149,03	174,06
40	01-abr-2021	3.235,25	23,98	150,08	174,06
41	01-may-2021	3.084,10	22,92	151,15	174,06
42	01-jun-2021	2.931,88	21,85	152,22	174,06
43	01-jul-2021	2.778,59	20,77	153,29	174,06
44	01-ago-2021	2.624,21	19,68	154,38	174,06
45	01-sep-2021	2.468,74	18,59	155,47	174,06
46	01-oct-2021	2.312,16	17,49	156,58	174,06
47	01-nov-2021	2.154,48	16,38	157,68	174,06

48	01-dic-2021	1.995,67	15,26	158,80	174,06
			<b>324,12</b>		<b>2.152,95</b>
49	01-ene-2021	1.835,75	14,14	159,93	174,06
50	01-feb-2021	1.674,69	13,00	161,06	174,06
51	01-mar-2021	1.512,49	11,86	162,20	174,06
52	01-abr-2021	1.349,14	10,71	163,35	174,06
53	01-may-2021	1.184,63	9,56	164,51	174,06
54	01-jun-2021	1.018,96	8,39	165,67	174,06
55	01-jul-2021	852,12	7,22	166,84	174,06
56	01-ago-2021	684,09	6,04	168,03	174,06
57	01-sep-2021	514,88	4,85	169,22	174,06
58	01-oct-2021	344,46	3,65	170,42	174,06
59	01-nov-2021	172,84	2,44	171,62	174,06
60	01-dic-2021	0,00	1,22	172,84	174,06
			<b>171,20</b>		<b>2.152,95</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 4.7 ESTIMACIÓN DE INGRESOS

Los ingresos están dados de acuerdo a todas las actividades y operaciones que realiza la empresa. Para llevar a cabo la proyección de los ingresos anuales que se ganara por la venta de NutriGrano, se procedió a determinar el porcentaje de aceptación del producto mediante los resultados que se obtuvo en la investigación al mercado de cereales (granola), siendo un total de 25504 fundas de granola por producir en el primer año.

### 4.7.1 Precio de venta

El precio de venta al público se estableció en base al análisis de mercado que se realizó, donde el costo del valor unitario de la funda de granola de 300 gr es de \$3.00.

El precio se mantendrá durante los primeros 5 años de proyección lo cual permitirá ser competitivo obteniendo un margen de utilidad desde el primer año de producción.

## 4.7.2 Presupuesto de Ventas

**Tabla 24**  
**Presupuesto de ingresos**

Producto	Año 1	Año 2(+3%)	Año 3(+3%)	Año 4(+3%)	Año 5(+3%)
<b>Ingresos por ventas</b>					
Granola de Amaranto y Pistacho	\$ 90.144,00	\$ 92.848,32	\$ 95.633,77	\$ 98.502,78	\$ 101.457,87

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 4.8 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

### a. Estado de resultado Proyectado

**Tabla 25**  
**Estado de resultado proyectado**

<b>NUTRIGRANO S.A</b>					
<b>ESTADOS DE RESULTADOS</b>					
Años	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 90.144,00	\$ 92.848,32	\$ 95.633,77	\$ 98.502,78	\$ 101.457,87
Costo de Producción	\$ 51.502,99	\$ 52.533,05	\$ 53.583,71	\$ 54.655,38	\$ 55.748,49
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$ 38.641,01</b>	<b>\$ 40.315,27</b>	<b>\$ 42.050,06</b>	<b>\$ 43.847,40</b>	<b>\$ 45.709,38</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>					
<b>COSTOS FIJOS</b>	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	\$ 35.281,01	\$ 36.955,27	\$ 38.690,06	\$ 40.487,40	\$ 42.349,38
(-) 15%Trabajadores	\$ 5.292,15	\$ 5.543,29	\$ 5.803,51	\$ 6.073,11	\$ 6.352,41
(-) 25% IR	\$ 1.323,04	\$ 1.385,82	\$ 1.450,88	\$ 1.518,28	\$ 1.588,10
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 28.665,82</b>	<b>\$ 30.026,16</b>	<b>\$ 31.435,68</b>	<b>\$ 32.896,01</b>	<b>\$ 34.408,87</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## b. Flujo de caja Projectado

**Tabla 26**  
**Flujo de caja proyectado**

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	0	1	2	3	4	5
Inversión en Activos Fijos	\$ 12.140,00					
Activos Diferidos	\$ 2.000,00					
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$ -14.140,00</b>					
VENTAS		\$ 90.144,00	\$ 92.848,32	\$ 95.633,77	\$ 98.502,78	\$ 101.457,87
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN		\$ 51.502,99	\$ 52.533,05	\$ 53.583,71	\$ 54.655,38	\$ 55.748,49
<b>Utilidad bruta</b>		<b>\$ 38.641,01</b>	<b>\$ 40.315,27</b>	<b>\$ 42.050,06</b>	<b>\$ 43.847,40</b>	<b>\$ 45.709,38</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>						
(-) Sueldos del Personal		\$ 28.345,50	\$ 28.912,41	\$ 29.490,66	\$ 30.080,47	\$ 30.682,08
(-) Depreciación		\$ 1.364,00	\$ 1.364,00	\$ 1.364,00	\$ 864,00	\$ 864,00
(-) Gastos de Operación		\$ 3.360,00	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00
(-) Interés		\$ 721,14	\$ 599,44	\$ 467,39	\$ 324,12	\$ 168,66
<b>TOTAL DE GASTOS OPERATIVOS</b>		<b>\$ 33.790,64</b>	<b>\$ 34.235,85</b>	<b>\$ 34.682,05</b>	<b>\$ 34.628,59</b>	<b>\$ 35.074,74</b>
<b>MARGEN OPERACIONAL</b>		\$ 4.850,37	\$ 6.079,43	\$ 7.368,02	\$ 9.218,81	\$ 10.664,63
(-) Participación de trabajadores 15%		\$ 727,56	\$ 911,91	\$ 1.105,20	\$ 1.382,82	\$ 1.595,19
(-) Impuestos 25%		\$ 181,89	\$ 227,98	\$ 276,30	\$ 345,71	\$ 398,80
<b>MARGEN NETO</b>		<b>\$ 3.940,93</b>	<b>\$ 4939,53</b>	<b>\$ 5986,51</b>	<b>\$ 7490,29</b>	<b>\$ 8640,64</b>
(+) Depreciación		\$ 1.364,00	\$ 1.364,00	\$ 1.364,00	\$ 864,00	\$ 864,00
(-) Inversión	\$ -14.140,00					
(-) Capital de trabajo	\$ 5.656,00					
<b>FLUJO EFECTIVO NETO</b>	<b>\$ -8.484,0</b>	<b>\$ 5.304,93</b>	<b>\$ 6.303,53</b>	<b>\$ 7.350,51</b>	<b>\$ 8.354,29</b>	<b>\$ 9.504,64</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$ -8.484,0</b>	<b>\$ 5.304,93</b>	<b>\$ 6.303,53</b>	<b>\$ 7.350,51</b>	<b>\$ 8.354,29</b>	<b>\$ 9.504,64</b>

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 4.9 EVALUACIÓN FINANCIERA

### 4.9.1 Valor actual neto

El valor actual neto consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto, pero de esta misma manera se debe de tener conocimiento de cuanto se va a ganar o en estos casos cuanto se podría perder.

Se plantea de la siguiente manera:

$VAN > 0$  = La inversión es conveniente

$VAN = 0$  = Inversión indiferente

$VAN < 0$  = Inversión no conveniente

Para esto se utilizó una tasa de descuento del 12%

#### 4.9.2 Tasa interno de retorno

**Tabla 27**  
**Tasa interno de retorno**

VAN
\$-14.140,00
\$5.304,93
\$6.303,53
\$7.350,51
\$8.354,29
\$9.504,64
\$29.339,29

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

#### 4.9.3 Tasa Interna de Evaluación

**Tabla 28**  
**interna de Evaluación**

Evaluación	
Valor Actual Neto	\$29.339,29
Tasa Interna de Retorno	38%
Tasa de Descuento	12%

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## Conclusiones

- La elaboración de este proyecto resulta provechosa, ya que le permitirá a los directivos obtener ganancias, además de la creación de nuevas fuentes de empleos desarrollando actividades para el bienestar de la sociedad.
- Para lograr que el producto sea conocido se difundirá las promociones y publicidad por medio de volantes, redes sociales, página web y ferias en donde se degustará la granola artesanal.
- En el plan financiero realizado dio el VAN \$29.339,29 con una TIR del 38%, dando como resultado que el Plan de Negocio para la producción de granola artesanal de amaranto y pistacho es totalmente rentable.

## Recomendaciones

- Se recomienda implementar un Plan de Marketing ya que es un factor muy importante para un Plan de Negocio porque de esta manera conoceremos a donde se dirigirá el producto/servicio y a cuanto es el precio que los consumidores estarían dispuesto a pagar.
- Se recomienda un Plan de Negocio porque da la oportunidad de exportar productos ecuatorianos y beneficia en el cambio de la matriz productiva.
- Mantener un adecuado control de calidad de materias primas, y en los procesos vigilando que se cumplan con todos los estándares de calidad y exigencias de los consumidores.
- Se debe de aprovechar los beneficios que ofrecen estos frutos secos ya que de este se puede obtener distintos productos.

## Bibliografía

Allauca, J., & Aguirre, K. (2016).

Álvarez, L., & Pons, G. (01 de 2008). *Diferente enfoques sobre la investigación y su importancia en la toma de decisiones empresariales*. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2008a/>

Andía Valencia, W., & Paucara Pinto, E. (01 de 06 de 2013). *Los Planes de Negocios* . Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/816/81629469009.pdf>

Anzi. (2016).

Aroca, A., & Alberto, I. (Noviembre de 2012). *Repositorio Institucional de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo*. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/4300>

Carpio, H., Daniela, K., Díaz, E., & Denisse., C. (2016). *Respositorio Digital Universidad de las Américas*. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/4971>

Durán, M., Proaño, M. C., & Estefanía., N. (2010). *Repositorio Digital Universidad De Las Américas*. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/1752>

Fernández, R., & José, M. (2014). *UIDE*. Obtenido de <http://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/530>

Gentry, L. (1971).

González, E. (2007).

Guerrero. (1992).

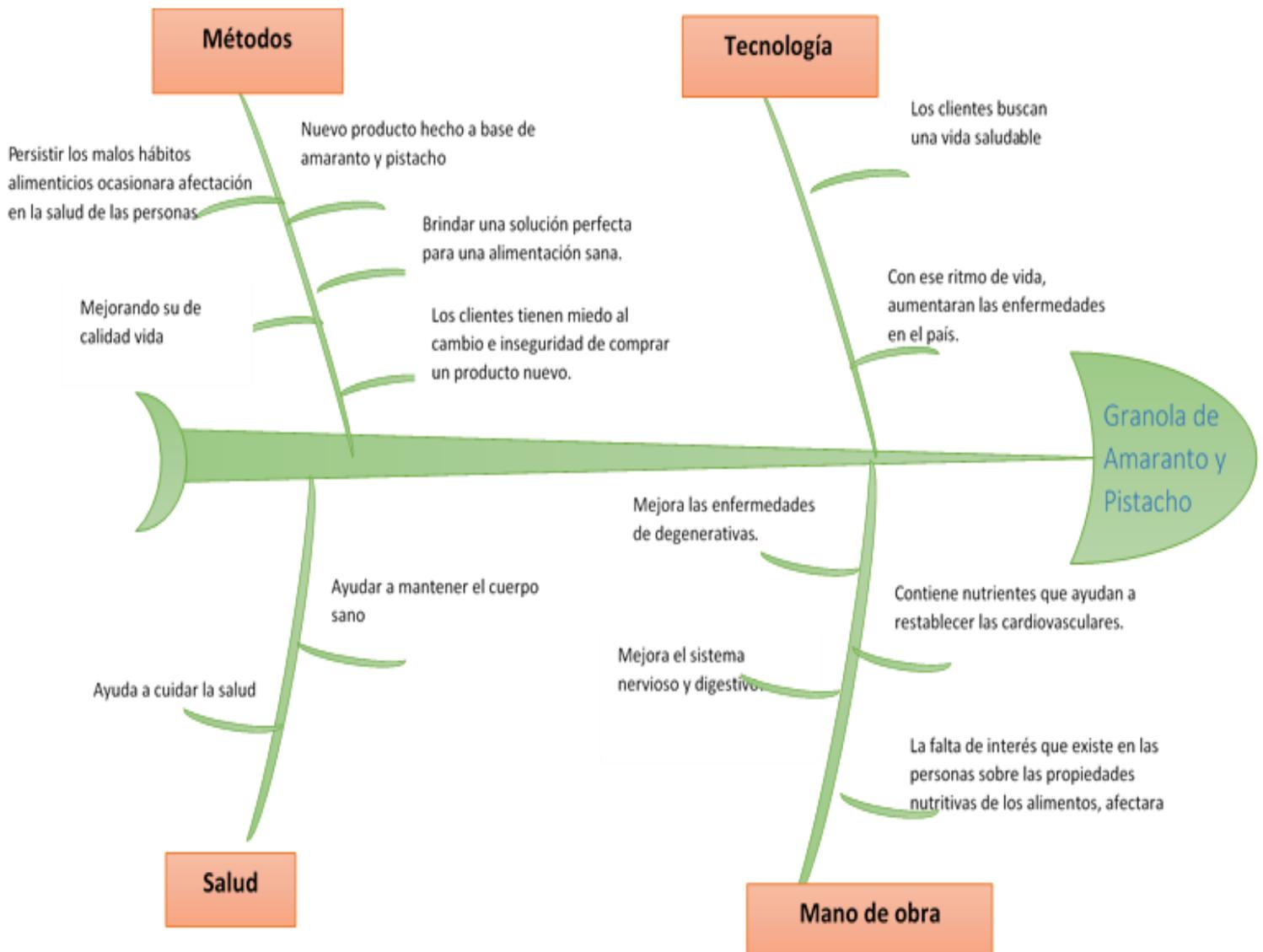
Herrera, S. (24 de 09 de 2012). Obtenido de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-EIAmaranto-4095256%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-EIAmaranto-4095256%20(3).pdf)

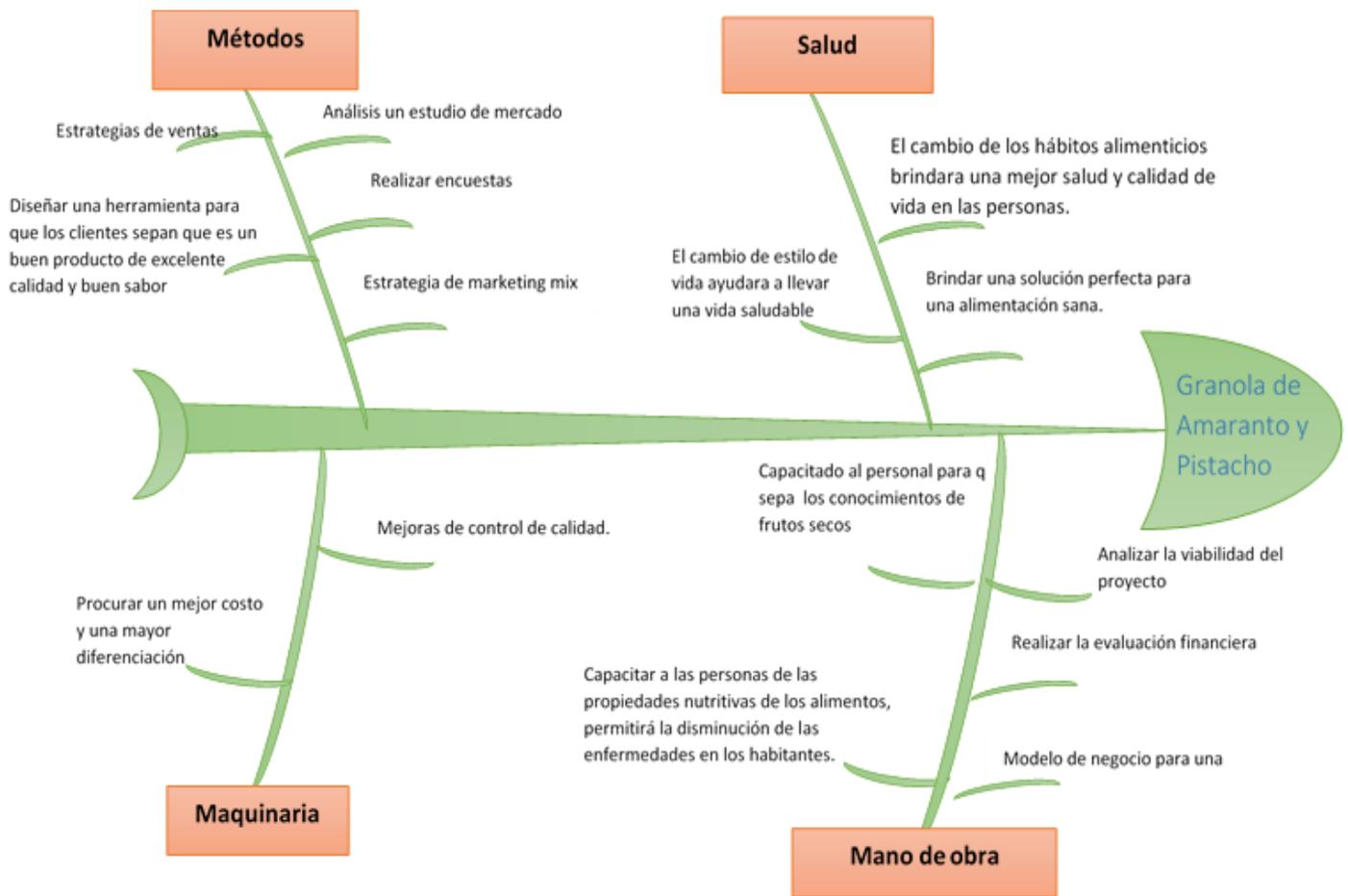
Jackson, J. (1963).

- Jimena Lainez, L. E. (09 de 12 de 2010). *Repositorio Dspace*. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/handle/123456789/13803>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012).
- Kotler, P. (1990).
- Lily. (2011). *Curiosidades Nutritivas . Mexicana : Compartiendo un estido de vida .*
- López, V. (1998). *Agritotal*. Buenos Aires .
- Luther, G. (1990).
- Mamani, D. T. (2017). *Administración y marketing*. Perú.
- MIA FOOD TECH. (2013).
- MIA FOOD TECH. (2013). Italia .
- MIA FOOD TECH. (2013). Italia.
- Navarro, Vega, G., & Marco. (2013). Obtenido de <http://hdl.handle.net/11036/1684>
- Peralta, E. (2009). Obtenido de <http://repositorio.iniap.gob.ec/bitstream/handle/41000/306/iniapscbd359.pdf?sequence=4&isAllowed>
- Quintero, L. (30 de 09 de 2011). *repositorio*. Obtenido de Dspace: <http://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/handle/123456789/17154>
- Ramírez. (2011).
- Solidario conmigo. (2008). Ecuador.
- Solidario conmigo. (2008). Ecuador.
- Strikland, & Thompson. (1998).

ANEXOS

Anexos A. 1.1 Diagrama de Ishikawa





1.2 Fichas Inteligentes

Ficha Inteligente (Diagnostico)			
Variable	Disciplina/ conocimiento	Tema/ Subtema	Fuente
Desconocimiento de los beneficios del Amaranto	Análisis de la producción	Estrategias competitivas para mejor el posicionamiento	<a href="http://magredisferrer.blogspot.com/">http://magredisferrer.blogspot.com/</a>
Alimentación saludable	Planificación estrategia	Proyecto de investigación a realizar actual	<a href="https://es.slideshare.net/ajodea/beneficios-del-yogurt">https://es.slideshare.net/ajodea/beneficios-del-yogurt</a>
Mejorar el conocimiento de los clientes	Estudio de mercado	Estrategias de marketing	<a href="http://pitayafruit-max.blogspot.com/">http://pitayafruit-max.blogspot.com/</a>
Reducir desperdicios de la materia prima	Estudio de inventario	Desarrollar una investigación de mercado	<a href="http://es.calameo.com/read/0042689500ce252941dfb">http://es.calameo.com/read/0042689500ce252941dfb</a>
Beneficios para la salud	Capacitación	Investigación de mercado	<a href="https://issuu.com/dianaq_r/docs/plan_estrategico_de_ventas_alpina">https://issuu.com/dianaq_r/docs/plan_estrategico_de_ventas_alpina</a>
Producto con aporte nutricional	Segmentación de mercado	Plan de posicionamiento	<a href="http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis245.pdf">http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis245.pdf</a>
Publicidad de producto	Diseño publicitario	Análisis de FODA	<a href="https://www.slideshare.net/alexander_hv/diapositivas-producto-76275649">https://www.slideshare.net/alexander_hv/diapositivas-producto-76275649</a>

Tabla 29 Ficha Inteligente Diagnóstico

Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos

<b>Ficha Inteligente (Control al pronóstico)</b>			
<b>Variable</b>	<b>Disciplina/ conocimiento</b>	<b>Tema/ Subtema</b>	<b>Fuente</b>
Estrategia de venta	Plan de negocio	Oportunidad de trabajo	<a href="https://es.slideshare.net/jasipuela/proyecto-final-katherine-vargaselaboracion-de-yogurt-a-base-de-frutas">https://es.slideshare.net/jasipuela/proyecto-final-katherine-vargaselaboracion-de-yogurt-a-base-de-frutas</a>
Capacitación sobre los beneficios de pitahaya	Planeación estrategia	Estrategia mix	<a href="https://es.slideshare.net/BrunoZaccaria/marketing-danone">https://es.slideshare.net/BrunoZaccaria/marketing-danone</a>
Análisis un estudio de mercado	Simulador de negocio	Análisis de las 5 fuerzas Porter	<a href="https://prezi.com/1qq8rboeta4h/plan-de-mercadeo-yogurt/">https://prezi.com/1qq8rboeta4h/plan-de-mercadeo-yogurt/</a>
Obtener una participación	Plan de marketing	Estrategia promocional	<a href="http://www.monografias.com/trabajos88/proyecto-creacion/proyecto-creacion.shtml">http://www.monografias.com/trabajos88/proyecto-creacion/proyecto-creacion.shtml</a>
Realizar la evaluación financiera	Análisis de estado financiero/ estudio financiero	Análisis financiero	<a href="https://es.slideshare.net/MiltonGonzalezM/proyecto-microempresa-productora-de-yogurt-de-kiwi">https://es.slideshare.net/MiltonGonzalezM/proyecto-microempresa-productora-de-yogurt-de-kiwi</a>
Segmentar el mercado	Modelo de negocio	Segmentación de mercado	<a href="http://www.gobiernogalapagos.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/manual-lacteos.pdf">http://www.gobiernogalapagos.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/manual-lacteos.pdf</a>
Diseñar una herramienta	Marketing	Estudio de proyecto	<a href="http://yogurtcasero2012.blogspot.com/">http://yogurtcasero2012.blogspot.com/</a>

**Tabla 30 Ficha Inteligente Control al Pronóstico**

**Fuente:** Karen Benítez & Fernando Cobos

## **Anexo B. 2.1 Modelo de Encuesta**

### **Encuestas para la Producción de Granola Artesanal de Amaranto y Pistacho.**

**Sexo**                      Masculino                       Femenino

**1. ¿Con que frecuencia usted consume granola?**

- Cada 15 días**
- Una vez por semana**
- Todos los días**
- Una vez al mes**

**2. ¿Por qué consume usted granola?**

- Por sus nutrientes**
- Por recomendación**
- Porque le gusta**
- Por problemas digestivos**

**3. ¿Qué granola usted consume?**

- Manzana y Canela**
- Avena y Miel**
- Amaranto y Pistacho**
- Almendra y Pasas**

**4. ¿En qué lugar usted compra este producto?**

- Supermercados**
- Despensas (Minimarket, Tiendas)**
- Internet Online**
- Gasolineras**

**5. ¿Con qué frecuencia consume usted frutos secos?**

- A veces**
- Ocasionalmente**
- Rara vez**
- Casi nunca**

6. ¿Conoce usted de las propiedades nutrientes del Amaranto?

- Si
- No

7. ¿Conoce usted de los beneficios que aporta el Pistacho?

- Si
- No

8. ¿Qué atributos considera usted importante al momento de comprar un nuevo producto?

- Precio
- Sabor
- Presentación
- Promoción
- Calidad

9. ¿Le gustaría un producto nuevo a base de granola artesanal de amaranto y pistacho?

- Si
- No

10. ¿Con qué usted acompañaría este novedoso producto con:

- Yogurt
- Leche
- Batido
- Frutas

11. ¿Qué presentación le gustaría que tuviera el producto?

- Envases de vidrio
- Funda Hermética
- Cartón Biodegradable
- Envases de Plástico

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una funda de granola de amaranto y pistacho de 300 gr?

- \$2 – 4
- \$4 – 6
- \$6 – 8

2.1 Anexos de tablas de las encuestas

Sexo                      Masculino                       Femenino

**Tabla 31**  
**Género**

Género	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Masculino	159	40%	40%
Femenino	241	60%	100%
Total	400	100	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 1. ¿Con que frecuencia usted consume granola?

**Tabla 32**  
**Consumo de Granola**

¿Con qué frecuencia usted consume granola?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Cada 15 días	24	6%	6%
Una vez por semana	69	17%	23%
Todos los días	46	12%	35%
Una vez al mes	261	65%	100%
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 2. ¿Por qué consume usted granola?

**Tabla 33**  
**Factor Importante de la Granola**

¿Por qué consume usted granola?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Por su nutrientes	189	47%	47%
Por recomendación	55	14%	61%
Porque le gusta	109	27%	88%
Por problemas digestivo	47	12%	100%
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 3. ¿Qué granola usted consume?

**Tabla 34**  
**Sabor de Granola que Ud. consume**

¿Qué granola usted consume?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Manzana y Canela	59	15%	15%
Avena y Miel	80	20%	35%
Amaranto y Pistacho	76	19%	54%
Almendra y Pasas	185	46%	100%
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100</b>	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 4. ¿En qué lugar usted compra este producto?

**Tabla 35**  
**Lugar donde compra la granola**

¿En qué lugar usted compra este producto?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Supermercados	315	78%	79%
Despensas (Minimarket o tiendas)	81	20%	99%
Internet (Online)	2	0,5%	99%
Gasolineras	2	0,5%	100%
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 5. ¿Con qué frecuencia consume usted frutos secos?

**Tabla 36**  
**Con qué frecuencia usted consume frutos secos**

¿Con qué frecuencia consume usted frutos secos?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
A veces	221	55%	55%
Rara vez	128	32%	87%
Casi nunca	51	13%	100%
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 6. ¿Conoce usted de las propiedades nutrientes del Amaranto?

**Tabla 37**  
**Conocimiento de las propiedades del amaranto**

¿Conoce usted de las propiedades nutrientes del amaranto?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Si	69	17%	17%
No	331	83%	100%
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 7. ¿Conoce usted de los beneficios que aporta el Pistacho?

**Tabla 38**  
**Conocimiento sobre los beneficios del pistacho**

¿Conoce usted de los beneficios que aporta el Pistacho?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Si	106	26%	27%
No	294	74%	100%
Total	400	100%	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 8. ¿Qué atributos considera usted importante al momento de comprar un nuevo producto?

**Tabla 39**  
**Atributos que considera para comprar un nuevo producto**

¿Qué atributos considera usted al momento de comprar un nuevo producto?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Precio	48	12%	12%
Sabor	100	25%	37%
Presentación	23	6%	43%
Calidad	229	57%	100%
Total	400	100%	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 9. ¿Le gustaría un producto nuevo a base de granola artesanal de amaranto y pistacho?

**Tabla 40**  
**Nivel de aceptación del nuevo producto**

¿Le gustaría un producto nuevo a base de granola artesanal de amaranto y pistacho?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Si	359	90%	90%
No	41	10%	100%
Total	400	100%	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 10. ¿Con qué usted acompañaría este novedoso producto con:

**Tabla 41**  
**Con que usted acompañaría la granola**

¿Con qué usted acompañaría la granola artesanal de amaranto y pistacho?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Yogurt	248	62%	62%
Leche	47	12%	74%
Batido	28	7%	81%
Frutas	77	19%	100%
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 11. ¿Qué presentación le gustaría que tuviera el producto?

**Tabla 42**  
**Presentación del nuevo producto**

¿Qué presentación le gustaría que tuviera el nuevo producto?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Envases de vidrio	107	26%	27%
Funda Hermética	143	36%	63%
Cartón Biodegradable	100	25%	88%
Envases de plástico	50	13%	100%
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

## 12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una funda de granola de amaranto y pistacho de 300 gr?

**Tabla 43**  
**Cuánto estaría dispuesto a pagar por la granola de 300gr**

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una funda de granola artesanal de amaranto y pistacho de 300gr?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
\$2 – 4	263	66%	66%
\$4 – 6	124	31%	97%
\$6 – 8	13	3%	100%
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>	

*Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos*

### Anexo C. 3.1 MATRIZ DE ANÁLISIS DE RIESGO PARA ASPECTO DE CALIDAD

NOMBRE DE LA EMPRESA: NUTRIGRANO S.A.					
RIESGOS	Frecuente	Probable	Ocasional	Raro	Improbable
Manejo del equipo peligroso					
Transporte de materiales					
Mala calidad acabados					
Falta de financiación					
Equipos de verificación					
Golpes/cortes por herramientas					
Carga física					

Tabla 44 Matriz de Riesgo para aspecto de calidad

Fuente: Karen Benítez & Fernando Cobos