



Universidad de Guayaquil

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE INGENIERÍA QUÍMICA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO COMO REQUISITO PARA  
OPTAR POR EL TÍTULO DE:**

**INGENIERO EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO**

**TEMA:**

**“PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UNA EMPRESA DE  
BOCADITOS EN LA FLOR DE BASTIÓN”**

**AUTORES:**

**JOHN ALBERTO MERCHAN SOLEDISPA**

**TUTOR:**

**ECON. JULIO CESAR MÉNDEZ BRAVO**

**GUAYAQUIL, ABRIL 2019**



Universidad de Guayaquil

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA QUÍMICA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO**

**TEMA:**

**“PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UNA EMPRESA DE  
BOCADITOS EN LA FLOR DE BASTIÓN”**

**AUTOR:**

**JOHN ALBERTO MERCHAN SOLEDISPA**

**TUTOR:**

**ECON. JULIO CESAR MÉNDEZ BRAVO**

**GUAYAQUIL, ABRIL 2019**



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA QUÍMICA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO**

**ACTA DE APROBACIÓN**

Trabajo de Titulación:

TEMA:

**“PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UNA EMPRESA DE  
BOCADITOS EN LA FLOR DE BASTIÓN”**

Trabajo de Titulación presentado por:

**JOHN ALBERTO MERCHAN SOLEDISPA**

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

.....  
**LIC. FERNÁNDEZ ARGUELLES RICARDO**

Presidente del Tribunal

.....  
**ING. DUQUE ALDÁZ JAVIER**

Director del Proyecto

.....  
**LIC. PAREDES OCHOA ALBERTO**

Miembro Principal

.....  
**ECON. MÉNDEZ BRAVO JULIO**

Director(a) del Trabajo de Investigación

Fecha finalización trabajo de titulación: (MARZO–2019)



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS / TRABAJO DE GRADUACIÓN			
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Plan de negocio para el desarrollo de una empresa de bocaditos en la flor de bastión		
<b>AUTOR(ES)</b> (Apellidos/Nombres):	Merchan Soledispa John Alberto		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b> (Apellidos/Nombres):	Méndez Bravo Julio Cesar		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad de Guayaquil		
<b>UNIDAD/FACULTAD:</b>	Ingeniería Química		
<b>MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:</b>	Ingeniería en Sistemas de Calidad y Emprendimiento		
<b>GRADO OBTENIDO:</b>			
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>		<b>N° DE PÁGINAS:</b>	<b>80</b>
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Emprendimiento		
<b>PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:</b>			
<b>RESUMEN/ABSTRACT</b> (150-250 palabras):			
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO AUTOR/ES:</b>	<b>CON</b>	<b>Teléfono:</b> 0968737286	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:John.merchans@ug.edu.ec">John.merchans@ug.edu.ec</a>
<b>CONTACTO INSTITUCIÓN:</b>	<b>CON LA</b>	<b>Nombre:</b>	
		<b>Teléfono:</b>	
		<b>E-mail:</b>	



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD INGENIERIA QUIMICA**



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

Guayaquil, \_\_ mayo de 2018

**CERTIFICACIÓN DEL TUTOR REVISOR**

Habiendo sido nombrado, Econ. Julio Cesar Méndez Bravo, tutor del trabajo de titulación **“PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE UNA EMPRESA DE BOCADITOS EN LA FLOR DE BASTIÓN”** certifico que el presente proyecto ha sido elaborado por MERCHAN SOLEDISPA JOHN ALBERTO, C.C.: 0950652776 con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO, ha sido REVISADO Y APROBADO en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

---

Docente Tutor Revisor

C.I. No. \_\_\_\_\_

Espacio reservado para certificado del  
**GRAMATÓLOGO**

Página # **VI**



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD INGENIERIA QUIMICA



CARRERA DE INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO

CERTIFICADO DE PORCENTAJE DE SIMILITUD

Habiendo sido nombrado Econ. Julio Cesar Méndez Bravo., tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por **MERCHAN SOLEDISPA JOHN ALBERTO, C.C.: 0950652776**, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de INGENIERÍA EN SISTEMA DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO.

Se informa que el trabajo de titulación: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE UNA EMPRESA DE BOCADITOS EN LA FLOR DE BASTIÓN”** ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa anti-plagio Urkund quedando el 5 % de coincidencia.

The screenshot shows the Urkund interface with the following details:

- Documento:** Tesis Final John Merchan.pdf (048232354)
- Presentado:** 2019-02-22 13:56 (-05:00)
- Presentado por:** Georgina Pazán (emma.pazang@ug.edu.ec)
- Recibido:** emma.pazang.ug@analysis.urkund.com
- Mensaje:** Urkund Sr., Jhon Merchán. [Mostrar el mensaje completo](#)
- Resultado:** 5% de estas 18 páginas, se componen de texto presente en 2 fuentes.
- Lista de fuentes:**
  - Categoría: Enlace/nombre de archivo
  - Enlace/nombre de archivo: <https://www.gutenberg.org/files/143387/1433879450.pdf>
  - Enlace/nombre de archivo: TRABAJO DE GRADO-Cachiguango Arboleda Mery Estefanía.pdf
  - Fuentes alternativas: 1433879450\_TESIS INGRID TOALA.pdf
  - Fuentes no usadas: (empty)

https://  
secure.  
urkund  
.com/vi  
ew/471  
03613-  
15261  
2-  
48677

"PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE UNA EMPRESA DE BOCADITOS EN LA FLOR DE BASTIÓN" Autor: Merchán Soledispa John Alberto Tutor: Econ. Julio Méndez Resumen El presente trabajo de tesis se efectúa para determinar si una empresa de bocaditos es viable en el sector Flor de Bastión Bloque 7 ya que en el lugar llega una gran cantidad de personas debido a los eventos deportivos y juegos de bingo. En el lugar venden comida chatarra que afecta la salud del ser humano por eso se busca ofrecer bocaditos deliciosos y saludables. El método para establecer la aceptación de los productos es la encuesta, en la cual dio como resultado la aceptación de los bocaditos en su mayoría. El objetivo de la propuesta es diseñar un Plan de Negocio para establecer una planificación mediante una estructura adecuada de los pasos para levantar un negocio mediante 4 tipos de Gestiónes que son: estratégica, Operativa, personal y Financiera. En la cual ayuda a establecer procesos a seguir para el correcto funcionamiento de la empresa y sostenibilidad a lo largo del tiempo. Palabras claves: Plan de Negocios, Gestión Estratégica, Gestión Operativa, Gestión Personal, Gestión Financiera.

If Abstract The present work is carried out to determine if a snack company is viable in the Flor de Bastión Block 7 sector since a large number of people arrive at the place due to sporting events and bingo games. In the place they sell junk food that affects the health of the human being, for that reason it seeks to offer delicious and healthy snacks. The method to establish the acceptance of the products is the survey, which resulted in the acceptance of most of the snacks. The purpose of the proposal is to design a Business Plan to establish a plan through an appropriate structure of the steps to build a business through 4 types of Management are: Strategic, Operational, Personal and Financial. In which helps to establish processes to follow for the proper functioning of the company and sustainability over time. Keywords: Business Plan, Strategic Management, Operational Management, Personal Management, Financial Management

8#q1bKLvayijbSMdYxidVRKs5Mz8tMy0xOzEtOVbly0DMwMTK3sDQwsDQ1tjAzMzG1rAUA

**ECON. JULIO CESAR MÉNDEZ BRAVO**  
**C.I.: 0915666721**



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD INGENIERIA QUIMICA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN SISTEMAS DE CALIDAD Y EMPRENDIMIENTO**



Guayaquil, febrero 18 del 2019

**Lcdo. Ricardo Fernández MSc..**  
**Director de la carrera de Ingeniería en Sistemas de Calidad y Emprendimiento**  
**Facultad de Ingeniería Química**  
**Universidad de Guayaquil**  
**Ciudad. –**

De mis consideraciones:

Envió a Ud. El informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación **“PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE UNA EMPRESA DE BOCADITOS EN LA FLOR DE BASTIÓN”** del estudiante **MERCHAN SOLEDISPA JOHN ALBERTO, C.C.: 0950652776**, 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 el (los) estudiante (s) está (n) apto (s) para continuar con el proceso de revisión final.

---

**ECON. JULIO CESAR MÉNDEZ BRAVO**  
**C.I.: 091566672**



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD INGENIERIA QUIMICA**



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

**LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL USO NO  
COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADEMICOS**

Yo, **MERCHAN SOLEDISPA JOHN ALBERTO, C.C.: 0950652776**, certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **“PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE UNA EMPRESA DE BOCADITOS EN LA FLOR DE BASTIÓN”** son de absoluta propiedad, y responsabilidad Y SEGÚN EL Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN\*, autorizamos el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente

---

**MERCHAN SOLEDISPA JOHN ALBERTO  
C.I.: 095065277-6**

\*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

**DEDICATORIA**

*Dedicado para mi Madre por todo el apoyo incondicional que siempre me brinda en las buenas y malas circunstancias y por los valores impartidos desde la edad temprana que me definen como una persona de bien con deseos de superación.*

*A las personas que estuvieron en los buenos y malos momentos Don Nicolás que en paz descanse estaré eternamente agradecido por sus enseñanzas y apoyo en mis estudios.*

*Sra. Jacoba De Febres-Cordero quien siempre me saluda con una sonrisa que me motivan a seguir adelante aun en los malos momentos*

***John Alberto Merchán Soledispa***

## **AGRADECIMIENTO**

*Principalmente a Dios porque me ha demostrado que todo se puede lograr en esta vida, a mi madrecita que día a día me impulsa a estudiar a mis jefecitos quienes siempre me daban permiso para terminar mis proyectos y deberes.*

*A mi querido tutor Julio Méndez quien me brindó su apoyo, tiempo y paciencia aportando con sus conocimientos en ayuda al presente trabajo de Titulación.*

*A cada uno de los docentes en mi formación académica de primer, segundo y tercer nivel.*

***John Alberto Merchán Soledispa***

## Tabla de contenido

PORTADA .....	I
CONTRA PORTADA.....	II
HOJA DE TRIBUNAL.....	III
FICHA DE REPOSITORIO CIENCIA Y TECNOLOGÍA .....	IV
CERTIFICADO DE REVISOR.....	V
CERTIFICADO DEL GRAMATÓLOGO.....	VI
CERTIFICADO SISTEMA ANTI-PLAGIO.....	VII
CERTIFICADO DEL TUTOR .....	VIII
RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR .....	IX
DEDICATORIAS.....	X
AGRADECIMIENTOS.....	XI
TABLA DE CONTENIDO.....	XII
ÍNDICE DE TABLA.....	XV
ÍNDICE DE FIGURAS .....	XVII
ÍNDICE DE ANEXOS .....	XVIII
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I: EI PROBLEMA .....	2
1.    El Problema.....	2
1.1    PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.2    FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....	4
1.2.1    Formulación del problema .....	4
1.2.2    Sistematización del problema.....	4
1.3    OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.3.1    Objetivo General de la Investigación.....	4
1.3.2    Objetivos Específicos de la Investigación.....	5
1.4    SUPUESTOS.....	5
1.4.1    Supuesto General.....	5
1.4.2    Supuestos Particulares.....	5

1.5	DECLARACIÓN DE LA VARIABLE .....	5
1.5.1	Variable Independiente.....	5
1.5.2	Variable Dependiente .....	6
1.6	JUSTIFICACIÓN.....	6
1.6.1	Justificación Teórica .....	6
1.6.2	Justificación Metodológica.....	7
1.6.3	Justificación Práctica .....	8
CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA .....		9
2	Marco de Referencia .....	9
2.1	MARCO TEÓRICO .....	9
2.1.1	Plan de negocio.....	9
2.1.2	¿Para qué sirve un Plan de Negocios?.....	9
2.1.3	Origen del bocadito .....	10
2.1.3.1	Bocaditos .....	11
2.1.3.2	Negocios de Bocaditos en Guayaquil.....	11
2.2	MARCO CONCEPTUAL .....	12
2.3	MARCO CONTEXTUAL.....	14
2.3.1	Descripción del lugar donde se pretende llevar a cabo el proyecto....	14
CAPÍTULO III: ASPECTOS METODOLÓGICOS.....		16
3	Aspectos Metodológicos.....	16
3.1	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
3.2	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN .....	16
3.3	TIPOS DE INVESTIGACIÓN .....	16
3.3.1	Investigación exploratoria.....	16
3.3.2	Investigación Descriptiva .....	16
3.3.3	Investigación Acción.....	16
3.4	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	17
3.5	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	17
3.6	INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN .....	17
3.7	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	17
3.7.1	Definir población y muestra.....	17
3.8	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS .....	19
3.9	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LAS TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	33

3.9.1 Conclusiones.....	33
3.9.2 Recomendaciones .....	33
CAPÍTULO IV: LA PROPUESTA.....	34
4. Título de la Propuesta .....	34
4.1 JUSTIFICACIÓN .....	34
4.2 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA.....	34
4.2.1 Objetivo General de la Propuesta.....	34
4.2.2 Objetivos Específicos de la Propuesta .....	35
4.3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	35
4.3.1 Gestión Estratégica .....	35
4.3.2 Gestión Operativa .....	38
4.3.3 Gestión Personal .....	40
4.3.4 Gestión Financiera .....	44
4.4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	50
4.4.1 Conclusiones .....	50
4.4.2 Recomendaciones .....	51
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA.....	52
ANEXOS .....	55

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Cuadro de Diagnostico .....	3
Tabla 2: Operacionalización de la Variable .....	6
Tabla 3: Edad .....	19
Tabla 4: Sexo de la población .....	20
Tabla 5: ¿Le gustan los Bocadoitos? .....	21
Tabla 6: ¿Si su respuesta es sí indique con qué frecuencia consume? .....	22
Tabla 7: ¿Le gustaría consumir Bocadoitos saludables, sin que este altere su sabor? .....	23
Tabla 8: ¿Qué Bocadoitos son los que más atraen a su paladar? .....	24
Tabla 9: ¿Le gustaría degustar los Sigüientes bocadoitos e indicar que tan bien le pareció? .....	25
Tabla 10: Granola Casera de avena, avellanas y chocolate .....	26
Tabla 11: Canastitas de Plátano con lenteja y ensalada de col .....	27
Tabla 12: Lasaña de Vegetales.....	28
Tabla 13: Indique la Característica más importante que le gustaría que tuviera los Bocadoitos .....	29
Tabla 14: ¿Qué Característica le gustaría que tuviera el servicio? .....	30
Tabla 15: ¿Cómo le gustaría comprar los bocadoitos? .....	31
Tabla 16: ¿Qué otros Bocadoitos le gustaría comprar? .....	32
Tabla 17: Análisis FODA .....	37
Tabla 18: Organigrama de Dulces y Salados .....	41

Tabla 19: Equipos Necesarios para el Negocio .....	44
Tabla 20: Local.....	44
Tabla 21: Gastos Administrativos.....	45
Tabla 27: Costos Fijos.....	46

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Ubicación local .....	15
Figura 2: <i>Edad</i> .....	19
Figura 3: Sexo de la población .....	20
Figura 4: ¿Le gustan los Bocaditos? .....	21
Figura 5: ¿Con que Frecuencia Consume? .....	22
Figura 6: ¿Le gustaría consumir Bocaditos saludables, sin que este altere su sabor? .....	23
Figura 7: ¿Qué Bocaditos son los que más atraen a tu paladar? .....	24
Figura 8: Magdalenas de banana.....	25
Figura 9: Granola Casera de avena, avellanas y Chocolate .....	26
Figura 10: Canastitas de Plátano con lenteja y ensalada de col .....	27
Figura 11: Lasaña de Vegetales .....	28
Figura 12: Indique la Característica más importante que le gustaría que tuviera los Bocaditos .....	29
Figura 13: ¿Qué Característica le gustaría que tuviera el servicio?.....	30
Figura 14: ¿Cómo le gustaría comprar los bocaditos?.....	31
Figura 15: ¿Qué otros Bocaditos le gustaría comprar?.....	32
Figura 16: Logotipo de Dulces y Salados.....	35
Figura 17: Estructura Organizacional .....	40
Figura 18. Flujo de Caja Del Mes 1 Al Mes 12 .....	47
Figura 19. Flujo De Caja Del Mes 13 Al 24 .....	49
Figura 20: Formula del TIR .....	50

**ÍNDICE DE ANEXOS**

Anexo 1. Diagrama de Flujo de Proceso Magdalenas de Banano .....	55
Anexo 2. Diagrama de Flujo de Proceso Granola Casera de Avena .....	56
Anexo 3. Diagrama de Flujo de Proceso Canastitas de Plátano y Moro .....	57
Anexo 4. Precio Unitario por Producto .....	58
Anexo 5. Precio Unitario de la Granola Casera de Avena.....	58
Anexo 6. Precio Unitario de las Canastitas de Plátano .....	59
Anexo 7. Costos del Personal .....	59
Anexo 8. Punto de Equilibrio .....	59
Anexo 9. Encuestas en la cancha Principal .....	60
Anexo 10. Encuestas en un Juego de Bingo.....	60
Anexo 11. Degustación de los Bocaditos .....	60



Universidad de Guayaquil

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD INGENIERIA QUIMICA**



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

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE UNA EMPRESA DE BOCADITOS EN LA FLOR DE BASTIÓN”**

**Autor:** Merchán Soledispa John Alberto

**Tutor:** Econ. Julio Méndez

**Resumen**

El presente trabajo de tesis se efectúa para determinar si una empresa de bocaditos es viable en el sector Flor de Bastión Bloque 7 ya que en el lugar llega una gran cantidad de personas debido a los eventos deportivos y juegos de bingo. En el lugar venden comida chatarra que afecta la salud del ser humano por eso se busca ofrecer bocaditos deliciosos y saludables. El método para establecer la aceptación de los productos es la encuesta, en la cual dio como resultado la aceptación de los bocaditos en su mayoría. El objetivo de la propuesta es diseñar un Plan de Negocio para establecer una planificación mediante una estructura adecuada de los pasos para levantar un negocio mediante 4 tipos de Gestiones que son: estratégica, Operativa, personal y Financiera. En la cual ayuda a establecer procesos a seguir para el correcto funcionamiento de la empresa y sostenibilidad a lo largo del tiempo.

**Palabras claves:** Plan de Negocios, Gestión Estratégica, Gestión Operativa, Gestión Personal, Gestión Financiera.



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



**" BUSINESS PLAN FOR THE DEVELOPMENT OF A SNACK COMPANY IN THE  
FLOR DE BASTIÓN."**

**Author:** Merchan Soledispa John Alberto

**Tuthor:** Econ. Julio Méndez

**Abstract**

The present work is carried out to determine if a snack company is viable in the Flor de Bastión Block 7 sector since a large number of people arrive at the place due to sporting events and bingo games. In the place they sell junk food that affects the health of the human being, for that reason it seeks to offer delicious and healthy snacks. The method to establish the acceptance of the products is the survey, which resulted in the acceptance of most of the snacks. The purpose of the proposal is to design a Business Plan to establish a plan through an appropriate structure of the steps to build a business through 4 types of Management are: Strategic, Operational, Personal and Financial. In which helps to establish processes to follow for the proper functioning of the company and sustainability over time.

**Keywords:** Business Plan, Strategic Management, Operational Management, Personal Management, Financial Management

## INTRODUCCIÓN

El Proyecto de Investigación está basado en la elaboración de un Plan de Negocios para el desarrollo de una empresa de Bocaditos en el sector Flor de Bastión Bloque 7, buscando la inclusión en un mercado diferente a lo que normalmente comercializan las empresas de Bocaditos como son los eventos sociales como: los cumpleaños, Bautizos, Graduaciones y reuniones familiares. El sector donde se busca incursionar realiza eventos deportivos que atraen a una gran cantidad de personas que en familia llegan a disfrutar de los juegos, así como también hay juegos de naipes y bingos. Por esa razón es que con el Plan de Negocios se busca determinar la sostenibilidad y viabilidad de un emprendimiento que venda bocaditos deliciosos y saludables, ya que los negocios que están cerca se dedican a la venta de comida chatarra.

Basándose en los Aspectos Metodológicos se optó por un enfoque Cualitativo mediante la observación directa y lo subjetivo, así como cálculos estadísticos descriptivos (encuestas). El proyecto se ejecutó mediante una investigación exploratoria y descriptiva para poder determinar la aceptación de los Bocaditos en el mercado, posteriormente se define la población de 2954 habitantes y el tamaño de muestra se obtuvo como resultado 340 personas a quienes se les realizó las encuestas.

La Propuesta se estableció un Plan de Negocios para el desarrollo de una empresa de Bocaditos implementado estrategias que se ajusten al mercado para poder cumplir con el objetivo de la Organización, lo cual se dividió en 4 Gestiones que son: A: Gestión Estratégica en la cual se determinó misión, visión y objetivos de la empresa. B: Gestión Operativa en la que se realizó diagramas de procesos de los bocaditos que fueron aceptados por los clientes. C: Gestión Personal en la que se estableció un Organigrama y las funciones de cada individuo de la empresa. D: Gestión Financiera en la que se determinó la Inversión Inicial necesaria para arrancar el proyecto.

## **CAPÍTULO I: EI PROBLEMA**

### **1. El Problema**

#### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En el sector Flor de Bastión se realizan eventos deportivos como: campeonatos de Ecuavóley, indor-futbol y de más eventos sociales como bingos, juegos de naipes. Lo cual atraen una gran demanda de personas que en familia disfrutan del juego. Usualmente como en todo sector marginal existen los tradicionales puestos de comida rápida que se dedican a la venta de comida chatarra. Contribuyente de enfermedades crónicas tales como: diabetes, hipertensión arterial, colesterol y cardiopatías. Mediante una observación se puede suponer que los espectadores están cansados de degustar siempre lo mismo. De modo que se pretende corroborar mediante un estudio de mercado.

Por esa razón se busca con este proyecto el desarrollo de un plan de negocio para una empresa de bocaditos saludables tales como: pita con guacamole tomate y germinados, sándwich de pollo con queso y ensalada, rollitos de atún con maíz y pimiento, canastas de verde horneadas rellenas de queso y vegetales, con un valor agregado que es la inclusión social como es la contratación de madres solteras que muchas veces no cuentan con recursos monetarios necesarios ni el apoyo de sus familiares para sacar adelante a sus hijos.

Normalmente las empresas que se dedican a vender bocaditos lo hacen para eventos sociales tales como: fiestas de cumpleaños, graduaciones, empresas, bautizos, baby shower. La empresa tiene como finalidad dirigirse hacia un nuevo

mercado como lo es eventos deportivos ya que estos atraen a una multitud bastante considerable, ofreciendo bocaditos saludables que aporten a la salud de los consumidores

Hoy en día existen muchos emprendimientos, pero poco son los que pueden mantenerse en la lucha constante, ya que el mundo en si es cambiante y las personas se cansan de lo mismo, se busca innovar con un plan de negocio que genere la sostenibilidad, aplicando las herramientas y conocimientos adquiridos. Para ofrecer al cliente un buen servicio. Y la seguridad de que está probando algo delicioso y saludable con un precio aceptable.

Tabla 1: *Cuadro de Diagnostico*

	<b>Situaciones Actuales</b>	<b>Causas</b>	<b>Pronóstico</b>	<b>Control De Pronóstico</b>
<b>Idea 1</b>	Usualmente como en todo sector marginal existen los tradicionales puestos de comida chatarra	Incertidumbre de los vendedores a ofrecer algo nuevo por el miedo a fracasar	La comida chatarra contribuye a enfermedades crónicas hacia los espectadores	Ofrecer una variedad de bocaditos deliciosos y saludables.
<b>Idea 2</b>	Madres Solteras sin trabajo ni recursos monetario	Padres muy jóvenes que abandonan a sus hijos y a su Mujer	Dificultad en conseguir trabajo (no les conviene a las empresas)	Dar trabajo a las madres solteras en el área de producción y ventas de bocaditos para que tengan una fuente de ingreso
<b>Idea 3</b>	Pocas empresas que se mantienen en la lucha constante, ya que el mundo en si es cambiante y las personas se cansan de lo mismo.	Los emprendedores no tienen las herramientas ni los conocimientos necesarios para innovar y adaptarse a los cambios	Negocios obligados a cerrar por falta de innovación y buen servicio hacia al cliente	Como la microempresa se busca innovar constantemente y la sostenibilidad del negocio aplicando las herramientas y conocimientos adquiridos para ofrecer al cliente la seguridad de que está probando algo delicioso a un precio aceptable

---

<b>Idea 4</b>	Las Empresas que se dedican a la comercialización de bocaditos, lo hacen para eventos sociales como: fiestas de cumpleaños, bautizos, Baby Shower, reuniones, graduaciones, etc.	No buscan nuevos mercados	Mercado sin ser abastecido	Encontrar nuevos mercados en lo cual se puedan ofrecer los deliciosos bocaditos
<b>Idea 5</b>	Los pequeños negocios no se enfocan en ofrecer un buen servicio hacia el cliente	No existe una cultura de buen servicio hacia el cliente	Clientes mal atendidos	Ofrecer un buen servicio a los clientes para que regresen

---

Elaborado por: Autor

## 1.2 FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

### 1.2.1 Formulación del problema

- ¿Cómo el diseño de un Plan de Negocio ayudaría a determinar la viabilidad y sostenibilidad de un emprendimiento?

### 1.2.2 Sistematización del problema

- ¿Cómo se puede saber si los clientes aceptarán los productos?
- ¿Qué herramientas serán factibles para analizar la situación que rodeara el negocio?
- ¿Cómo se puede saber si el negocio es rentable?

## 1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.3.1 Objetivo General de la Investigación

Diseñar un plan de Negocio basado en el Análisis del mercado dedicado a la producción y Comercialización de bocaditos en la ciudad de Guayaquil, Flor de Bastión bloque 7.

### **1.3.2 Objetivos Específicos de la Investigación**

- Realizar un estudio de mercado para determinar la aceptación del producto por medio de encuestas, en el Sector Flor de Bastión bloque 7.
- Proponer un estudio Administrativo definiendo la Misión, Visión, descripción de cargos y matriz FODA con el fin de plantear la Estructura del Negocio.
- Desarrollar un estudio Financiero que permita determinar y evaluar la Inversión necesaria para la creación del negocio dedicado a la producción y ventas de bocaditos.

## **1.4 SUPUESTOS**

### **1.4.1 Supuesto General**

Un Plan de Negocio basado en el Análisis de Mercado permite dar bases sólidas y planificadas para un Negocio que sea rentable y sostenible en el tiempo

### **1.4.2 Supuestos Particulares**

- Si se realiza un estudio de mercado por medio de fuentes primarias se podrá analizar la oferta y demanda del sector Flor de Bastión bloque 7
- Si se desarrolla un estudio administrativo definiendo la misión y visión, la matriz FODA se podrá plantear la estructura del Negocio.
- Si se realiza un estudio Financiero por medio de un análisis de recursos a utilizar se podrá evaluar la Inversión necesaria para la creación del Negocio.

## **1.5 DECLARACIÓN DE LA VARIABLE**

### **1.5.1 Variable Independiente**

Diseño de un plan de Negocio basado en el Análisis de Mercado

## 1.5.2 Variable Dependiente

Negocio de bocaditos

Tabla 2: *Operacionalización de la Variable*

Elaborado por: Autor

<b>Tipo de Variable</b>	<b>Variable</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Unidad Categórica</b>	<b>Tipo de Variable</b>
<b>Independiente</b>	Diseño de un plan de Negocio basado en el Análisis de Mercado	Análisis interno y externo del Negocio. Análisis del Mercado	Análisis FODA Exploración del sector y del mercado propiamente dicho	Escala de Likert
<b>Dependiente</b>	Producir y comercializar sin asumir riesgos elevados a fracasar	Análisis Financiero	Flujo de Caja Estado de Resultado Situación Financiera	Intervalo

## 1.6 JUSTIFICACIÓN

### 1.6.1 Justificación Teórica

En la actualidad el emprendimiento y la innovación tienen un gran impacto en la economía del país ya que según el GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2016) Ecuador ha caído 4 puestos lo que indica que en el país cada vez hay menos oportunidades de hacer negocios. Siendo este punto uno de los pilares fundamentales de la economía” (Lecaro, Trujillo, Villacis, Coello, & Palacios, 2016, pág. 25). Por eso la importancia de incentivar en el país los emprendimientos ya que un adecuado plan de negocios puede llegar al éxito.

El propósito de la Investigación es determinar la viabilidad y factibilidad de crear un Negocio dedicado a la producción y ventas de bocaditos, en un mercado sumamente nuevo como es eventos deportivos. Generando ideas innovadoras constantemente para poder sostener el negocio aplicando herramientas y conocimientos adquiridos, para ofrecer al cliente la seguridad de que se está probando algo delicioso y saludable en un precio aceptable.

### **1.6.2 Justificación Metodológica**

Para la investigación se va a realizar una metodología cualitativa mediante la búsqueda de información y cálculo de ella con el uso de estadística descriptiva con la cual se pretende trabajar mediante análisis de supuestos y no de hipótesis, ya que los supuestos se plantean en investigación de tipo cualitativa.

Mediante la metodología cualitativa también se busca cumplir los objetivos de estudio, por medio de herramientas de medición como encuestas que permitan evaluar el nivel de satisfacción de la población, también se pretende realizar un análisis financiero para saber los recursos necesarios al momento de crear el negocio.

Según el autor Munarriz 2012, pág. 104) La investigación cualitativa utiliza métodos y técnicas diversas como gama de estrategias que ayuden a reunir los datos que van a emplearse para la inferencia y la interpretación, para la explicación y la predicción.

El proyecto también se lo realizara en función de la perspectiva de autores en base a fuentes bibliográficas sobre plan de negocios y todo lo que conlleva a crear una empresa, así como la administración y el estudio del mercado.

### **1.6.3 Justificación Práctica**

El presente proyecto tiene como finalidad el desarrollar un plan de negocio que guie la creación de una empresa, innovando constantemente aplicando las herramientas y conocimientos adquiridos para ofrecer al cliente la seguridad de que está probando algo delicioso y saludable. Con la producción de bocaditos para las personas que llegan al sector, disfruten de algo delicioso y nutritivo a la vez.

Las empresas que se dedican a la venta de bocaditos lo hacen para eventos sociales: fiestas, bautizos, graduaciones, reuniones, etc. Con el proyecto se busca ofrecer bocaditos en este nuevo mercado como son los deportistas y gente que se reúne a socializar jugando bingos, juegos de naipes.

También se busca con el proyecto dar trabajo a las madres solteras en el área de producción para que tengan una fuente de ingreso y de esa manera puedan sacar adelante a sus hijos ya que estas tienen dificultades en conseguir trabajo debido a que no les conviene a las empresas.

## **CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA**

### **2 Marco de Referencia**

#### **2.1 MARCO TEÓRICO**

##### **2.1.1 Plan de negocio**

Para poder llevar a cabo el proyecto de negocio, es importante utilizar un plan como guía que indica los pasos necesarios para seguir un objetivo, un estimado de los costos, beneficios, riesgos, es decir las posibilidades de éxito o fracaso. Según Hernández (2006, pág. 5) “definió el plan de negocios como un documento escrito que define la claridad de objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzar los objetivos. Sirve como el mapa que se guía su compañía”

Existen muchas formas y metodologías de llevar a cabo un plan de Negocio ya que hay que seguir una secuencia lógica. Una de las maneras más recomendada es aplicando los siguientes pasos según Almoguera (2006, pág. 4) (a) Aspectos preliminares del plan de Negocio; (b) Presentación del proyecto; (c) Plan de Marketing; (d) Plan de producción y compras; (e) Organización y Recursos Humanos; (f) Área Jurídico fiscal y (g) Área Económica Financiera.

##### **2.1.2 ¿Para qué sirve un Plan de Negocios?**

Un plan de Negocios tiene muchas ventajas para la organización o negocio que lo aplique, tales como: tener un estimado claro de cuanto se tiene que invertir, ayuda a llevar un trabajo ordenado cumpliendo meta por meta en forma secuencial que una dependa de la otra, a plantear objetivos más claros, a buscar prioridades y resolver las debilidades y estar preparado para las amenazas que rodean al negocio, a delegar tareas y trabajos, manejar mejor el flujo de efectivo, “existen seis ventajas

de plan de negocios: Suministra una guía clara de las acciones a seguir, suministra un valioso instrumento de comunicación interna, constituye un útil y eficaz método para el autodesarrollo como empresario, constituye un eficaz instrumento de comunicación externa, Ayuda a crear una mentalidad interna orientada a la rentabilidad y constituye un eficaz instrumento de control” (Koenes & Soriano, 1994).

Como afirmaron Gonzáles, López, Aceves, & Celaya (2018, pág. 1) El objetivo del plan de negocio es alcanzar un conocimiento amplio de la compañía o la actividad que pretende poner en marcha, al mismo tiempo servir de base para convencer a estos del mérito del proyecto y conseguir recursos y capacidad necesarios para poner en marcha el plan y de esta manera obtener el financiamiento para ejecutar el negocio.

“Para una empresa nueva y un mercado saturado, es imprescindible saber o identificar cuáles son los pasos para reducir el fracaso en sus primeros años de vida y mejorar su inserción en los mercados a los que se dirige su esfuerzo de ventas” (Arenas, 2016, pág. 2).

### **2.1.3 Origen del bocadito**

En la era precolombina en diversas partes de América, las poblaciones indígenas ya elaboraban tortillas de maíz rellena con uno o más ingredientes. Siendo este el comienzo de que el hombre comenzara a alimentarse con porciones de comidas pequeñas. El concepto de bocadillo nació en el conde de Sandwich, que proviene de Inglaterra, “John Montaagu era un jugador empedernido, pues la mayoría de su tiempo la pasaba en una mesa de juego. Se dice que su vicio llegó tan lejos que un día no tenía tiempo para almorzar, ya que estaba en medio de una competencia, cosa que lo obligó a llamar a uno de sus sirvientes y le dijo que le llevara cualquier cosa para comer. Al cabo de unos minutos el mozo regresó con una bandeja llena

de alimentos. En ese momento, el conde tomo dos rebanadas de pan introdujo un pedazo de carne en el medio y se lo comió gustoso” (Panigatti, 2011, pág. 2).

### **2.1.3.1 Bocaditos**

Es un diminutivo del término bocado es decir una porción más pequeña de alimento. En muchos países se llama bocadillo a un sándwich que le llaman a un par de rebanadas de pan junto con algún tipo de relleno entre el. Históricamente el bocadillo fue asociado a las clases bajas ya que su preparación resultaba fácil y económico.

Un pastel o torta diminuto que se rellena de manera fundamental a base de nata o de crema con sabores variados, de uso anticuado que se dice una porción de comida que se puede atravesar en un palillo más en común por ejemplo a una carne o embutido (Etimología, 2015).

Con el tiempo, los bocadillos se popularizaron en todos los lugares del mundo esto fue debido a su fácil preparación, incluso surgieron nuevas ideas de hacer bocadillos con ingredientes pertenecientes a cada región por sus costumbres o gustos, es decir cada quien disfruta su bocadillo a su gusto en Ecuador resaltan los siguientes: greñoso de Manabí, bolón de verde de Guayaquil y la espumilla de Guayaba preparada en Quito.

### **2.1.3.2 Negocios de Bocaditos en Guayaquil**

En la ciudad de Guayaquil existen muchos negocios dedicados a la venta de bocaditos dulces y salados; “Alfajores, Lenguas, Bizcotelas, empanadas son entre otras delicias que preparan desde 1908, en Guayaquil la Dulcería y Cafetería la Palma se trata de la cafetería más antigua del puerto principal vigente con 106 años” (El Comercio , 2014, pág. 2).

Otro Negocio de Bocaditos que sobresale en la ciudad de Guayaquil es impulsado por “Matilde Paulson, dueña de DMatilde, un local de bocaditos de sal y de dulce, que desde hace 17 años está en Urdesa, empezó vendiendo comida variada tipo bufé hasta que decidió poner el negocio de bocaditos, su lista de clientela fue aumentando gracias a que sus amigas recomendaban el lugar” (El Universo, 2013, pág. 1).

## **2.2 MARCO CONCEPTUAL**

Términos el cual están relacionado con el desarrollo y comprensión del proyecto:

### **Plan de Negocios.**

El plan de negocios es una herramienta muy útil e importante al momento que se pone en marcha un proyecto, para poder analizar la viabilidad del negocio.

### **Negocio.**

Es la ocupación que tiene la persona para obtener un beneficio económico mediante una operación relacionada con los procesos de producción, distribución y ventas de servicios y bienes.

### **Producto.**

Puede ser tangible o intangible, tangible es cuando ha pasado por un proceso de fabricación o cambio y se diferencia de los demás por sus atributos que pueden ser: color, tamaño, forma. Intangible cuando no se puede tocar, pero se puede percibir entre esos esta: la marca, servicio, imagen de la empresa.

### **Precio.**

Es el valor monetario que se le asigna a un producto o servicio, que el cliente debe dar para concretar la transacción.

**Cliente.**

La persona que adquiere el producto o servicio, por esa razón las empresas se enfocan cubrir sus expectativas y necesidades.

**Marketing.**

Procedimientos ideados para planear productos que satisfagan las necesidades, asignarles precios, promocionarlos y distribuirlos al mercado meta.

**Mercado Meta.**

Grupo de consumidores o poblaciones a las cuales se quiere llevar a vender el producto o servicio.

**Competencia**

Son las empresas que brindan servicios o productos de iguales o semejantes características a otra empresa.

**Recursos Humanos de una empresa.**

Recurso más importante de una organización ya que dependiendo de cómo se desenvuelvan define la solvencia de la empresa.

**Inversión Inicial.**

Es la cantidad de plata necesaria para poner en marcha un proyecto de negocio o emprendimiento.

**Financiamiento.**

Es la manera que se busca para saldar todos los costos y gastos que genere en el transcurso y creación de un negocio.

**Préstamos o Créditos.**

Es un acuerdo que se llega al recibir dinero de un individuo o una empresa definiendo el acuerdo de pago en un tiempo definido y normalmente con un interés.

### **Punto de Equilibrio.**

Es aquel punto donde los costos de producción son iguales a los ingresos, es decir no existe pérdida ni ganancia, es necesaria para saber cuánto tenemos que vender para recuperar nuestra inversión.

### **Bocaditos.**

Es una comida pequeña que se disfruta con mayor facilidad en cualquier hora y en cualquier ocasión, existen muchas recetas de bocaditos para diferentes gustos por lo general se los clasifica en dulces y salados.

### **Bocaditos dulces.**

Por lo general los bocaditos dulces si disfrutan en eventos como: cumpleaños, Baby Shower, Graduaciones y se los reparte durante el evento se acompaña de agua, gaseosas o aguas aromáticas.

### **Bocaditos Salados.**

Por lo general los bocaditos salados se disfrutan en eventos como: reuniones familiares, Bodas, reuniones de amigos para disfrutar de un partido de futbol. Son un anticipo del gran banquete o plato de comida y se los disfruta acompañado de cervezas, gaseosas, vino tinto.

## **2.3 MARCO CONTEXTUAL**

### **2.3.1 Descripción del lugar donde se pretende llevar a cabo el proyecto**

El lugar donde se pretende implementar el negocio está ubicado al Noreste en la ciudad de Guayaquil Parroquia Pascuales sector flor de bastión Bloque 7 zona marginal, El lugar es muy adecuado porque existe mucha concurrencia de personas

que llegan a disfrutar de los eventos deportivos como: campeonatos de Ecuavóley, Indor-Futbol y de más eventos sociales como bingos, juego de naipes.

En el lugar llegan entre 60 y 70 personas sobre todo los días viernes, sábado y domingo, entre niños, jóvenes, adultos y mayores ya que el sector es muy unido debido a que en el lugar las familias viven muy cerca y se reúnen en las afueras de sus casas para socializar y disfrutar de dichos eventos, aparte que llegan personas de otros lugares sobre todo por Ecuavóley un “deporte tradicional Ecuatoriano, que con el pasar del tiempo ha ganado un gran espacio en todo el país. Esta actividad se practica en una cancha de 9x18 metros, con una red ubicada a una altura de 2,85 metros y con dos equipos de tres jugadores; el colocador, el servidor y el volador” (El Universo , 2017, pág. 1).

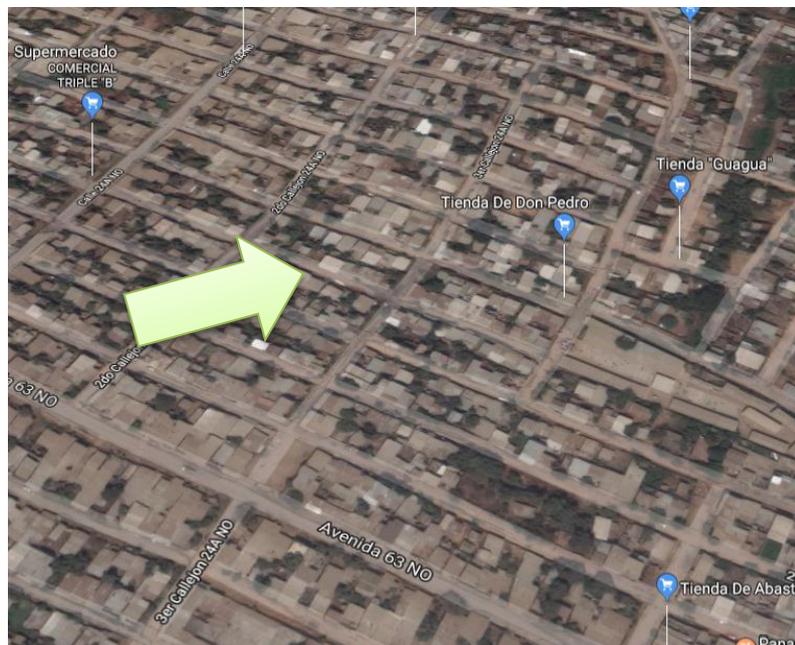


Figura 1: Ubicación local

Elaborado por: (Google maps, s.f.)

## **CAPÍTULO III: ASPECTOS METODOLÓGICOS**

### **3 Aspectos Metodológicos**

#### **3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

Aspectos necesarios que contiene la investigación para la solución del problema:

#### **3.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

La investigación se realizará en la empresa de bocaditos aplicando un enfoque Cualitativo, realizando un diagnóstico de la investigación mediante la observación y lo subjetivo. También se realizarán cálculos estadísticos descriptivos, los mismos que son utilizados en investigaciones cualitativas.

#### **3.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

##### **3.3.1 Investigación exploratoria**

El proyecto se realizará mediante una investigación exploratoria ya que se va a interactuar con las personas para ver qué productos desean.

##### **3.3.2 Investigación Descriptiva**

La investigación requiere de una investigación descriptiva para analizar el resultado de las encuestas necesarias para determinar mediante datos estadístico el mercado meta.

##### **3.3.3 Investigación Acción**

Se aplicarán herramientas aprendidas en la carrera como el análisis financiero para determinar la inversión necesaria requerida en el negocio.

### **3.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN**

#### **Método Inductivo**

Se conoce como experimental y sus pasos son: observación, Formulación de Hipótesis, Verificación, Ley y teoría. Las conclusiones inductivas, por lo que las conclusiones inductivas solo pueden ser absoluta cuando el grupo al que se refiera será pequeño (Dávila Newman, 2006, pág. 187).

### **3.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

Encuestas para conocer las preferencias y gustos del nicho de mercado con los datos estudiados emplear herramientas para analizar la factibilidad del negocio.

### **3.6 INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**Encuestas:** Es una técnica de recolección de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos, A través de las encuestas se pueden conocer las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los ciudadanos (Margarita, 2015, pág. 6).

Es necesaria para conocer las opiniones de las personas que habitan en el lugar que se pretende comercializar los bocaditos y así identificar que producto es aceptado por los clientes.

### **3.7 POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### ***3.7.1 Definir población y muestra***

El lugar donde se quiere implementar el negocio es en la flor de bastión Bloque # 7, está ubicado en el Noroeste de Guayaquil. Zona marginal.

**Población:**

## Tamaño del Mercado

De acuerdo a la información proporcionada por la página del INEC realizado del último censo en el 2010, (Inec, 2010, pág. 1).

### Mercado Nacional

- a) Población Total del País 14.483.499
- b) Población Total de la Provincia 3.645.483
- c) Población Total ciudad 2.350.915

### Mercado Local (Cantón)

- a) Cantón Total 2.350.915
- b) Urbano 2.278.691
- c) Urbano (masculino) 1.120.331
- d) Urbano (Femenino) 1.158.360
- e) Rural 72,224

### Mercado potencial

(El Universo, 2012, pág. 1)“Con más de 1200 hectáreas y un aproximado de 65000 habitantes cuenta el sector Flor de Bastión que está dividido en 22 bloques”, entonces se deduce que en el bloque 7 hay un promedio de 2954 habitantes.

### Mercado Objetivo

Para determinar el Mercado objetivo se aplica la siguiente formula de Muestra Aleatoria Simple:

E= Margen de Error	5,00%
N= Población	2954
n= Muestra	
z= Nivel de Confianza	1,96

p= Probabilidad de que sea Aceptado 0,5  
q= probabilidad de que no sea Aceptado 0,5

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

**Muestra a tomar**

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5) \cdot 2954}{2954 \cdot (0,05)^2 + (1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5)}$$

n= 340

La encuesta se va a realizar a las personas que llegan en el sector Flor de Bastión Bloque 7 a disfrutar de los eventos, ya que estos pueden llegar a ser posibles clientes

### 3.8 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Tabla 3: *Edad*

<b>Edad:</b>	<b>Frecuencia Nominal</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Adolescencia (15-20)	124	36,47%
Juventud (21-28)	143	42,06%
Adulthood (29-45)	68	20,00%
Personas Mayor (46-64)	5	1,47%
<b>Muestra</b>	<b>340</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

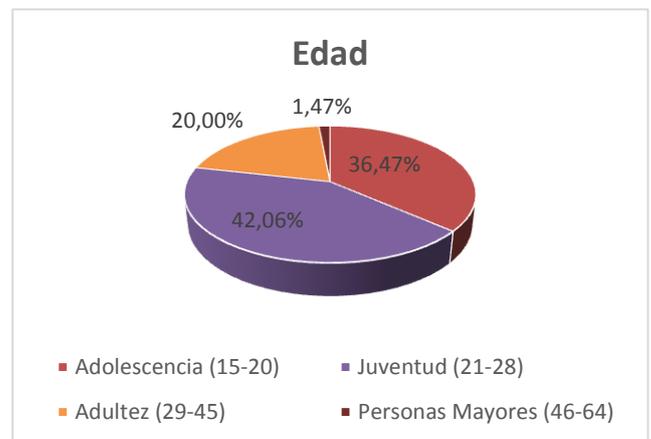


Figura 2: *Edad*  
Elaborado por: Autor

Según los datos de las encuestas Las estrategias de Marketing van a ser dirigidas a un rango de 15 a 30 años. Con instalaciones modernas y a la vez acogedora para la clientela sin descuidar el ambiente de la demás clientela.

Tabla 4: Sexo de la población

<b>Sexo:</b>	<b>Frecuencia Nominal</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Masculino	216	63,53%
Femenino	124	36,47%
<b>Muestra</b>	<b>340</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

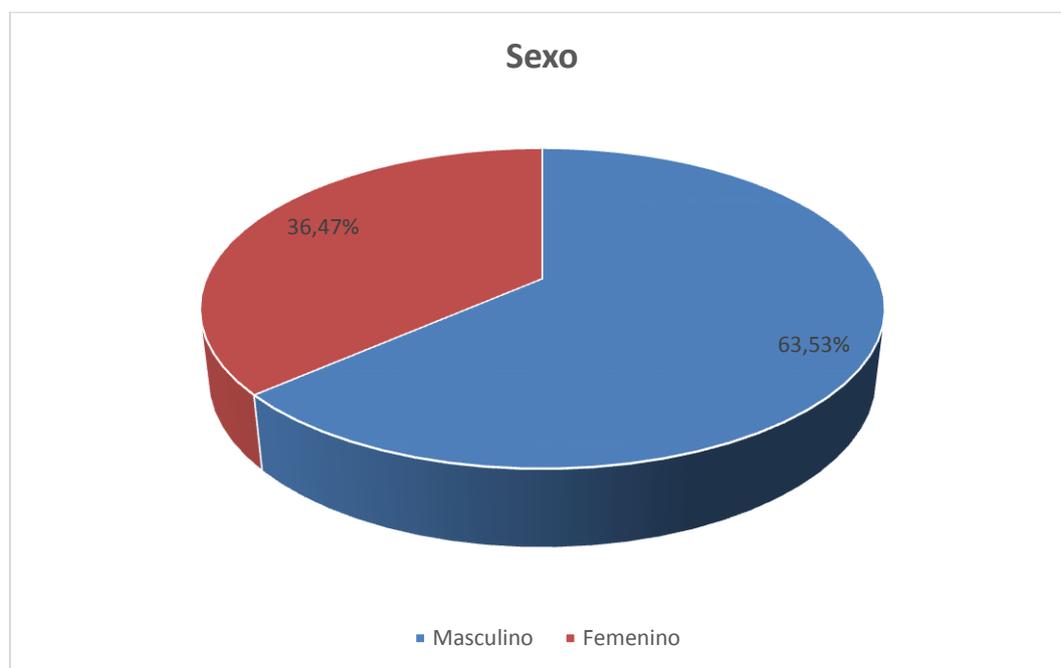


Figura 3: Sexo de la población

Elaborado por: Autor

Según las encuestas el 63,53 % de nuestro mercado es Masculino esto implica que los colores de los empaques y diseño se utilizarán colores fuertes: (Azul, Verde, Plomo) sin descuidar los gustos de las Mujeres.

Tabla 5: ¿Le gustan los Bocaditos?

1. ¿Le gustan los Bocaditos?		
	Frecuencia Nomin al	Frecuencia Relativa
Si	336	98,82%
No	4	1,18%
<b>Muestra</b>	<b>340</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

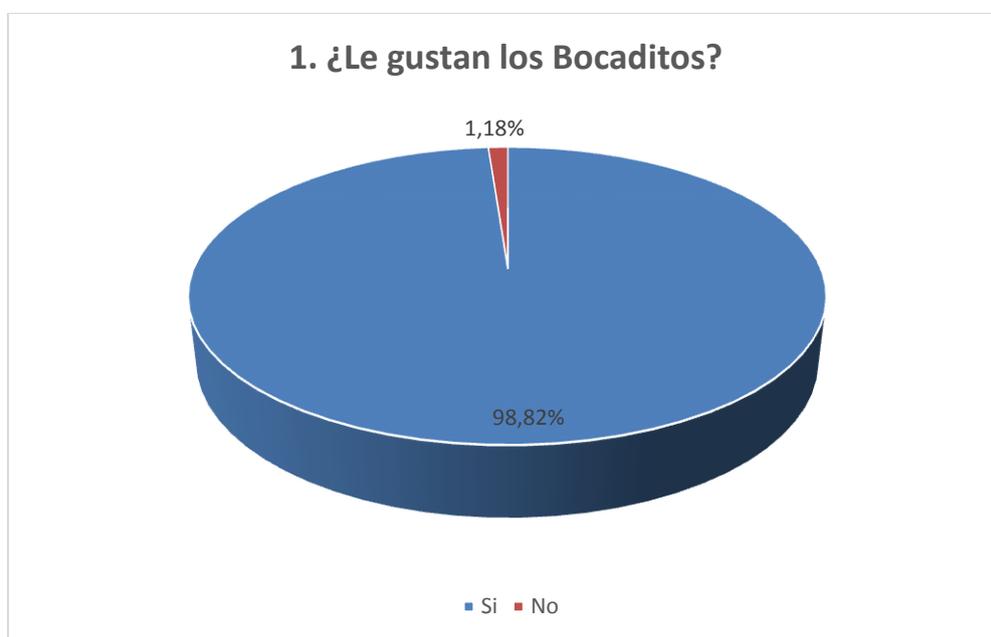


Figura 4: ¿Le gustan los Bocaditos?

Elaborado por: Autor

El tipo de Negocio va a tener una gran acogida esto es debido a que a el 98,82 % de las personas encuestadas le gustan los bocaditos.

Tabla 6: ¿Si su respuesta es sí indique con qué frecuencia consume?

**2. ¿Si su Respuesta es sí indique con qué frecuencia consume?**

	<b>Frecuencia Nominal</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
A veces	183	54,46%
Ocasionalmente	105	31,25%
Siempre	48	14,29%
<b>Muestra</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

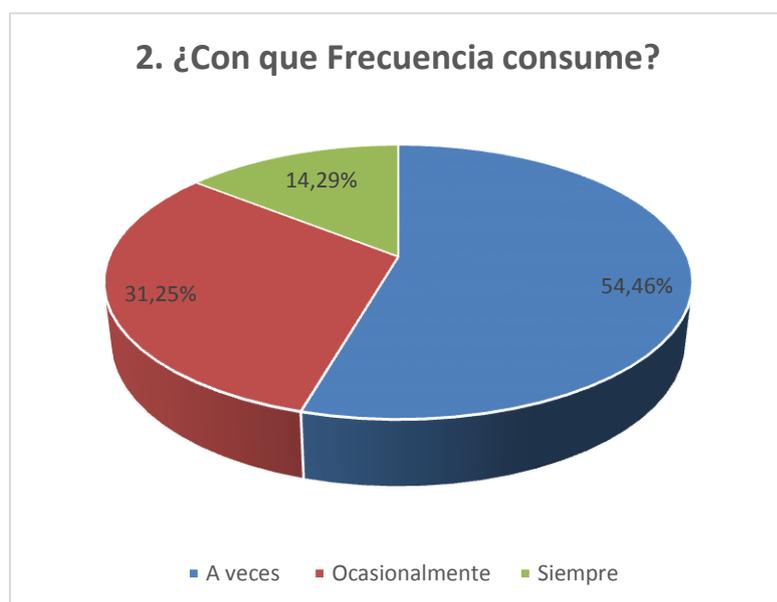


Figura 5: ¿Con que Frecuencia Consume?

Elaborado por: Autor

El 54,46 % de las personas encuestadas respondieron que a veces consumen bocaditos, esto implica que hay que preparar productos muy deliciosos para que las personas consuman con mayor frecuencia y con las personas que respondieron que siempre consumen bocaditos se le dará un valor diferenciado a el producto para la aceptación de la clientela.

Tabla 7: ¿Le gustaría consumir Bocaditos saludables, sin que este altere su sabor?

**3. ¿Le gustaría consumir Bocaditos saludables, sin que este altere su sabor?**

	<b>Frecuencia Nominal</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Si	310	92,26%
No	8	2,38%
Tal ves	18	5,36%
<b>Muestra</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

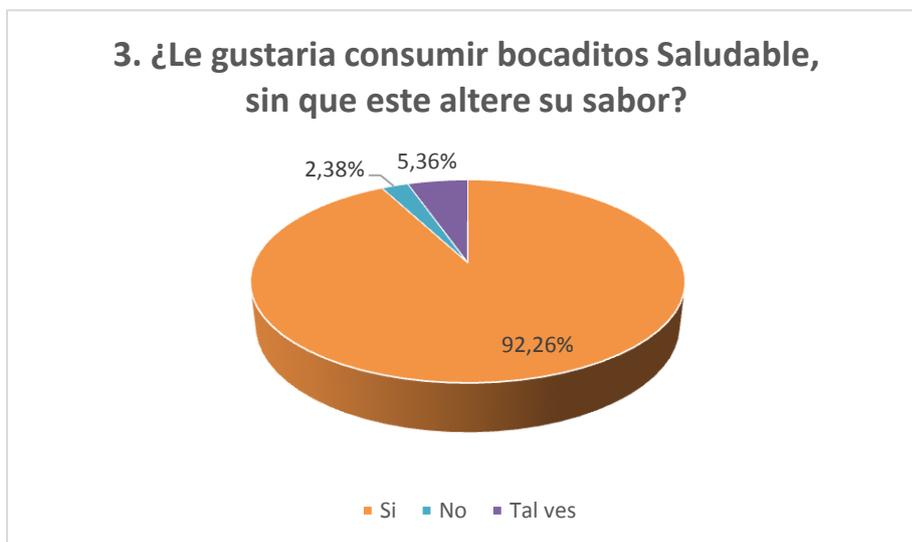


Figura 6: ¿Le gustaría consumir Bocaditos saludables, sin que este altere su sabor?

Elaborado por: Autor

Preparar bocaditos saludables con ingredientes beneficiosos para la salud y deliciosos ya que el 92,26 % de las personas le gustaría consumir bocaditos saludables.

Tabla 8: *¿Qué Bocadoitos son los que más atraen a su paladar?*

<b>4. ¿Qué Bocadoitos son los que más atraen a su paladar?</b>		
	<b>Frecuencia Nominal</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Dulces	78	23,21%
Salados	43	12,80%
Los dos tipos	215	63,99%
<b>Muestra</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

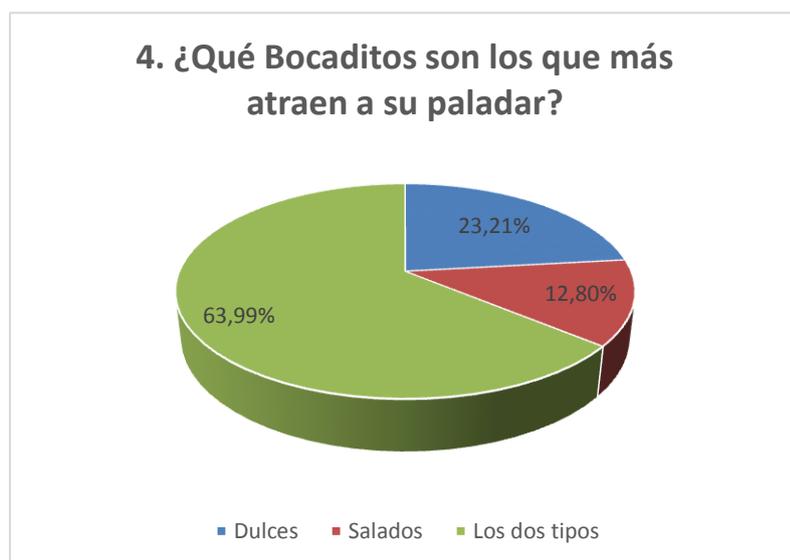


Figura 7: *¿Qué Bocadoitos son los que más atraen a tu paladar?*

Elaborado por: Autor

El 63,99 % de las personas encuestadas le gustan las dos clases de bocaditos, es por esa razón que se prepararán de los dos tipos tanto dulces y salados, con una cantidad mayor de dulces ya que serán más aceptados que los salados.

Tabla 9: ¿Le gustaría degustar los Sigüientes bocaditos e indicar que tan bien le pareció?

**5. ¿Le gustaría degustar los Sigüientes bocaditos e indicar que tan bien le pareció?**

<b>Magdalenas de Banano</b>		
	<b>Frecuencia Nominal</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Muy Bueno	198	58,93%
Bueno	126	37,50%
Regular	8	2,38%
Malo	4	1,19%
Muy Malo	0	0,00%
<b>Muestra</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

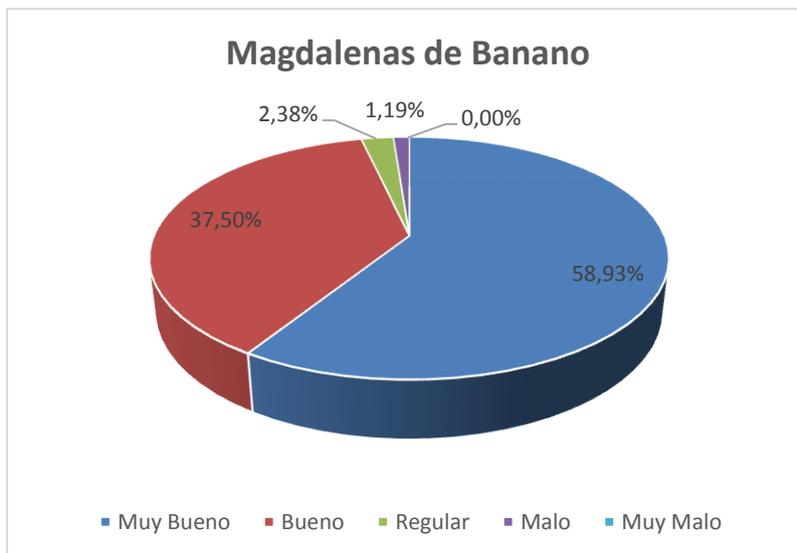


Figura 8: Magdalenas de banana

Elaborado por: Autor

Las Magdalenas de banano va a tener una gran acogida ya que al 58,93 % de las personas encuestadas les pareció muy bueno y el 37,50 % bueno, esto quiere decir que este es el producto que más se va a ofertar a los clientes.

Tabla 10: Granola Casera de avena, avellanas y chocolate

### 6. Granola Casera de avena, avellanas y chocolate

	Frecuencia Nominal	Frecuencia Relativa
Muy Bueno	190	56,55%
Bueno	125	37,20%
Regular	14	4,17%
Malo	7	2,08%
Muy Malo	0	0,00%
<b>Muestra</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

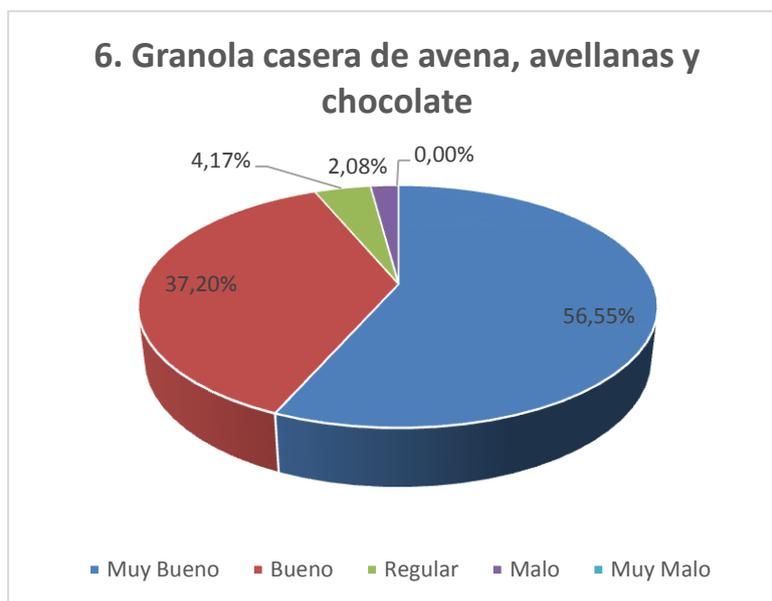


Figura 9: Granola Casera de avena, avellanas y Chocolate

Elaborado por: Autor

La Granola Casera de avena, avellanas y chocolate va a tener una gran aceptación ya que al 56,55 % de las personas les pareció muy Bueno y al 37,20% Bueno, esto implica que se pondrá en las vitrinas en la parte de al frente para llamar la atención de los clientes.

Tabla 11: *Canastitas de Plátano con lenteja y ensalada de col*

**7. Canastitas de Plátano con lenteja y ensalada de col**

	<b>Frecuencia Nominal</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Muy Bueno	212	63,10%
Bueno	119	35,42%
Regular	4	1,19%
Malo	1	0,30%
Muy Malo	0	0,00%
<b>Muestra</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

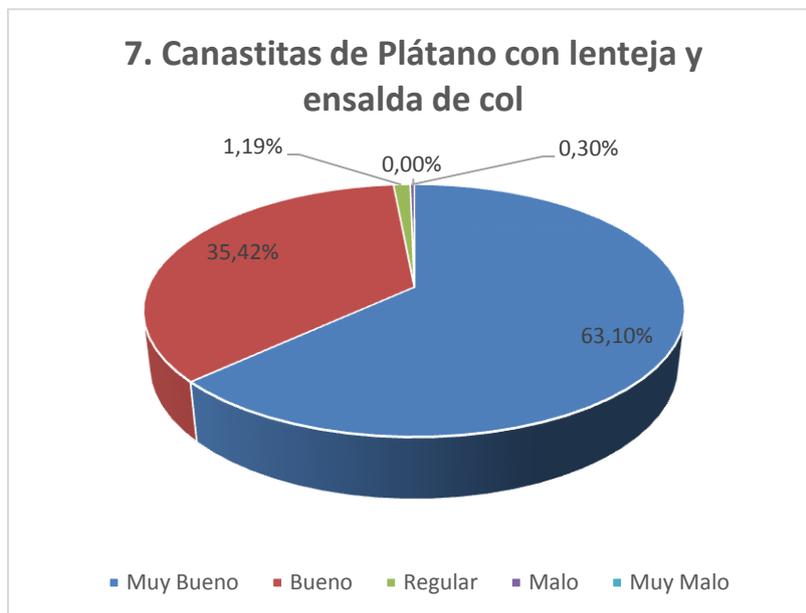


Figura 10: *Canastitas de Plátano con lenteja y ensalada de col*

Elaborado por: Autor

Las canastitas de Plátano con lenteja y ensalada de col fueron muy aceptadas ya que al 63,10 % les pareció muy bueno el producto y al 35,42 % bueno, esto implica que de los bocaditos salados este es el producto que más se va a ofrecer a los clientes.

Tabla 12: *Lasaña de Vegetales*

### 8. Lasaña de Vegetales

	<b>Frecuencia Nominal</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Muy Bueno	25	7,44%
Bueno	20	5,95%
Regular	160	47,62%
Malo	119	35,42%
Muy Malo	12	3,57%
<b>Muestra</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

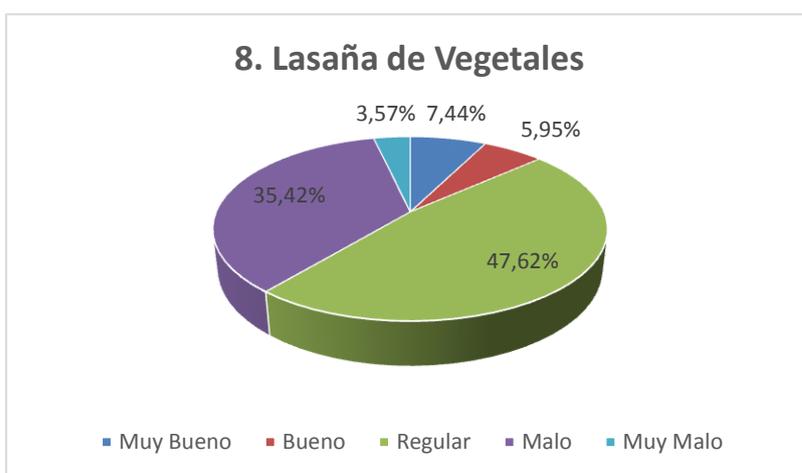


Figura 11: Lasaña de Vegetales

Elaborado por: Autor

La lasaña de Vegetales no fue aceptada por el mercado ya que al 35,42 % de los encuestados le pareció que estaba mala y tan solo al 7,44 % les gusto por eso se pretende remplazar este bocadito por otro que tenga mejor aceptación.

Tabla 13: *Indique la Característica más importante que le gustaría que tuviera los Bocaditos*

**9. Indique la Característica más importante que le gustaría que tuviera los Bocaditos**

	<b>Frecuencia Nominal</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Buen Sabor	161	47,92%
Receta Innovadora	4	1,19%
Saludable	114	33,93%
precio Justo	57	16,96%
Buena Presentación	0	0,00%
<b>Muestra</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

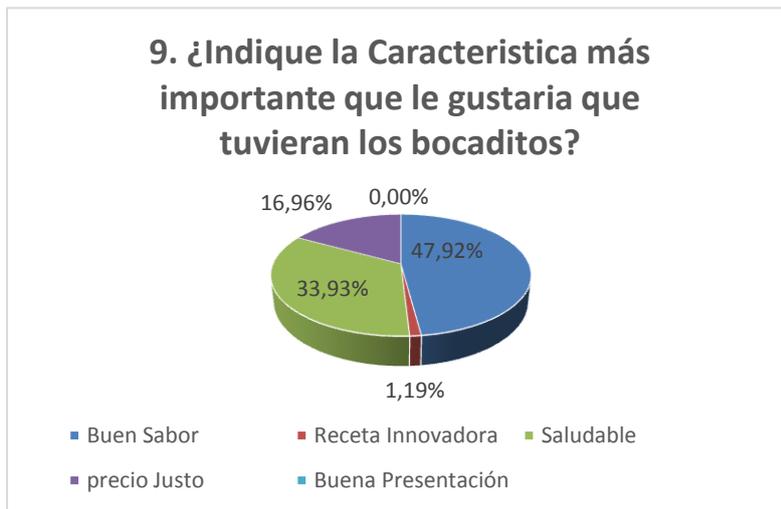


Figura 12: *Indique la Característica más importante que le gustaría que tuviera los Bocaditos*

Elaborado por: Autor

Las Características de los bocaditos que los posibles clientes piensan que son más importantes: el buen sabor con el 47,92 % y que sea saludable con el 33,93 % por esta razón se pretende hacer bocaditos saludables y deliciosos a la vez sin descuidar las otras cualidades como el precio justo.

Tabla 14: *¿Qué Característica le gustaría que tuviera el servicio?*

<b>10. ¿Qué Característica le gustaría que tuviera el servicio?</b>		
	<b>Frecuencia Nominal</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Promociones	63	18,75%
Higiene	102	30,36%
Rapidez en el Servicio	58	17,26%
Buena Atención	113	33,63%
<b>Muestra</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

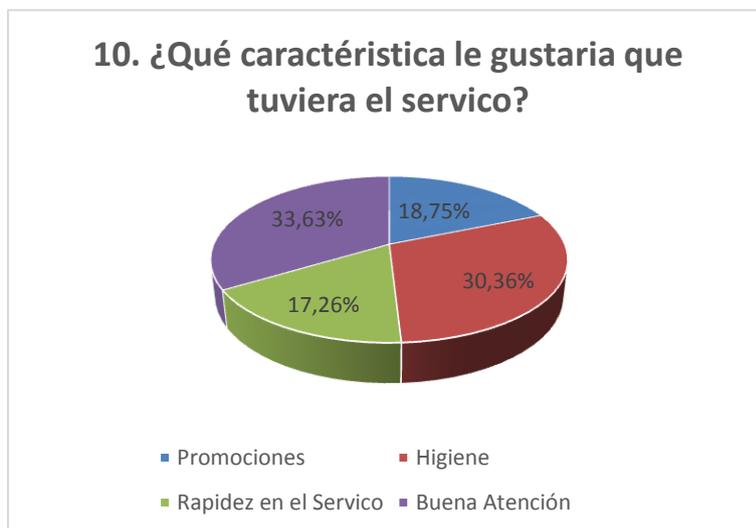


Figura 13: *¿Qué Característica le gustaría que tuviera el servicio?*

Elaborado por: Autor

Las Características más relevante es la buena atención y la higiene por lo que se pretende realizar capacitaciones al personal para brindar un buen servicio a los clientes sin descuidar las promociones.

Tabla 15: ¿Cómo le gustaría comprar los bocaditos?

**11. ¿Cómo le gustaría comprar los bocaditos?**

	<b>Frecuencia Nominal</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Tiendas	71	21,13%
Supermercados	17	5,06%
Local en la zona	243	72,32%
Ventas Online	5	1,49%
<b>Muestra</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

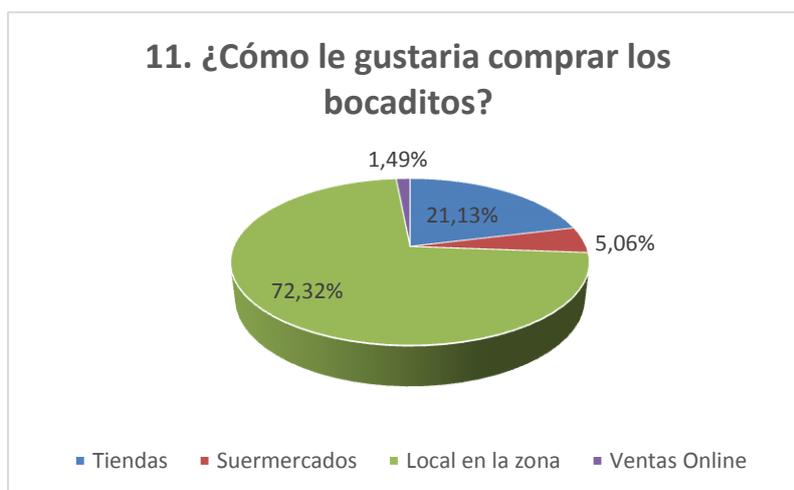


Figura 14: ¿Cómo le gustaría comprar los bocaditos?

Elaborado por: Autor

Al 72,32 % de las personas le gusta la idea de poner un local en la zona así que se pretende buscar un local de fácil acceso y que sea muy concurrido por las personas.

Tabla 16: ¿Qué otros Bocaditos le gustaría comprar?

<b>12. ¿Qué otros Bocaditos le gustaría comprar?</b>		
	<b>Frecuencia Nominal</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Sándwich de pollo con queso	158	47,02%
Rollitos de Atún con maíz	57	16,96%
Greñoso	113	33,63%
Otro	8	2,38%
<b>Muestra</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

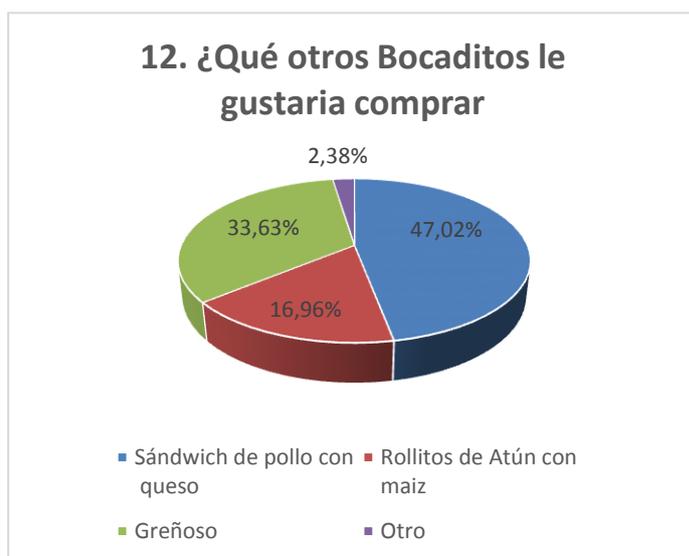


Figura 15: ¿Qué otros Bocaditos le gustaría comprar?

Elaborado por: Autor

Según los datos de las encuestas a las personas le gustaría comprar el Sandwich de pollo con queso que puede remplazar la Lasaña de Vegetales que no tuvo buena acogida, el greñoso es otro de los bocaditos que se puede ofertar ya que al 33,63 % de los encuestados le gusta la idea.

## **3.9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LAS TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.9.1 Conclusiones**

- El tipo de Negocio es muy aceptable ya que a las personas encuestadas le gustó la idea de poner un local en la zona que venda bocaditos saludables.
- La lasaña de Vegetales no fue aceptada por el mercado.
- Las características más importantes que desean los clientes que tenga los bocaditos es buen sabor y que sean saludables.
- Las características más importantes que desean los clientes que tenga el servicio es buena atención e higiene.

### **3.9.2 Recomendaciones**

- Se recomienda que el local esté ubicado en una zona muy concurrida y de fácil acceso para los clientes.
- Se puede reemplazar la lasaña de Vegetales por otros bocaditos como: los rollitos de atún y el greñoso que las personas mencionaron que les gustaría comprar.
- Se recomienda capacitar a los empleados en BPM para evitar cualquier tipo de contaminación hacia el alimento y usar insumos e ingredientes que no sean dañinos para la salud humana, sin que altere el sabor de los bocaditos.
- Se recomienda capacitar a los empleados en brindar una buena atención hacia los clientes, mantener el área siempre limpia y en buenas condiciones.

## **CAPÍTULO IV: LA PROPUESTA**

### **4. Título de la Propuesta**

PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UNA EMPRESA DE BOCADITOS EN LA FLOR DE BASTIÓN

#### **4.1 JUSTIFICACIÓN**

La Propuesta del siguiente trabajo consiste en establecer un Plan de Negocio para el desarrollo de una empresa de bocaditos implementando estrategias que se ajusten al mercado al cual se ha realizado el estudio pertinente, por medio de herramientas financieras para determinar la inversión necesaria y realizar un estudio administrativo definiendo la misión, visión y objetivos de la organización.

El Plan de Negocio tiene como propósito guiar a la organización por medio de estrategias e indicadores que ayudaran a alcanzar los objetivos establecidos y a los empleados a realizar su trabajo de una manera ordenada siguiendo con orden y disciplina los procedimientos establecidos por la organización.

El Plan de Negocio es un documento que identifica, describe y analiza una oportunidad de cristalizar una idea de inversión, examina la viabilidad en cuanto al mercado de bien o servicio, desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad de negocio en un proyecto concreto (Rincón, 2011).

#### **4.2 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA**

##### **4.2.1 *Objetivo General de la Propuesta***

Diseñar un plan de Negocios para establecer una planificación mediante una estructura adecuada para seguir los pasos para levantar un negocio.

#### 4.2.2 Objetivos Específicos de la Propuesta

- Establecer lineamientos para una óptima administración
- Planificar el uso de los recursos de una buena manera
- Realizar un análisis financiero adecuado y correcto para verificar la sostenibilidad del negocio.

#### 4.3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

##### 4.3.1 Gestión Estratégica

#### Nombre de la Empresa

Dulces y salados

#### Logotipo



Figura 16: Logotipo de Dulces y Salados

Elaborado por: Autor

## **Misión**

Ofrecer bocaditos deliciosos y saludables con un buen servicio para satisfacer al consumidor, asegurando el desarrollo de la organización y bienestar de los trabajadores.

## **Visión**

Posicionarse en la ciudad de Guayaquil como un negocio que se caracterice en las ventas de bocaditos deliciosos y saludables, en el lapso de 3 años.

## **Objetivo General**

Ofrecer bocaditos saludables y deliciosos a un precio aceptable brindando calidad en el proceso y servicio, generando fuentes de trabajo e ingresos para la empresa.

## **Objetivos Específicos**

- Brindar buena atención a los clientes.
- Innovar constantemente en la presentación de los bocaditos.
- Seleccionar proveedores que brinden materia prima de calidad y a un precio aceptable.

Tabla 17: *Análisis FODA*

---

## ANÁLISIS INTERNO

---

### FORTALEZAS

1. Personal con conocimiento de los procesos de producción.
2. Producto deliciosos y saludables.
3. Personal motivado con deseos de superación.
4. Buena atención y servicio hacia los clientes.
5. Buen ambiente laboral.

### DEBILIDADES

1. Desconocimiento del mercado.
2. Personal sin experiencia.
3. No se cuenta con tecnología de primera.
4. Inexistencia de un programa de capacitaciones.
5. No hay procedimiento para contratar al personal.

## ANÁLISIS EXTERNO

### OPORTUNIDADES

1. El Gobierno promueva el consumo de bocaditos saludables.
2. Muchos proveedores de la materia prima principal.
3. Posibilidades de acceder a créditos.
4. Crecimiento de demanda.
5. Se puede desarrollar nuevos productos.

### AMENAZAS

1. Competencia consolidada en el mercado.
2. Aumento de precio de insumos.
3. Productos sustitutos.
4. Crecimiento de la empresa muy lento en el mercado.
5. Entrada de nuevos competidores.

---

Elaborado por Autor

### **4.3.2 Gestión Operativa**

#### **Recursos Materiales Necesarios por Producto**

##### **Bocaditos dulces**

##### Magdalenas de banano

##### **Preparación**

1. Se pica el guineo y se coloca en el caramelo que es azúcar cocinada con agua durante 5 minutos.
2. Aparte se prepara 3 tazas de harina y se la revuelve con 2 cucharadas de royal.
3. En un recipiente grande se coloca una taza de aceite, dos tazas de azúcar morena, una pizca de sal, 6 huevos y 3 medidas de vainilla.
4. Al tercer paso se le agrega la harina con la royal más 4 tazas de leche hasta que quede una maza espesa.
5. Se revuelve el guineo encaramelado con la maza.
6. Se coloca en los moldes de mofes, se pone en el horno a 300 °f y se espera 30 minutos.

##### **Aporte Nutricional**

Las magdalenas de banano tienen un gran aporte nutricional ya que el principal ingrediente es el guineo. Este contiene un alto nivel de potasio, sacarosa, fructosa y glucosa proporcionando al cuerpo la energía necesaria para llevar una vida activa y saludable.

## **Granola casera de avena, avellanas y chocolate**

### **Preparación**

1. Se trituran los dátiles hasta que quede como una masa pegajosa y desecha.
2. Por otro lado, cortamos el chocolate en trocitos de tamaño mediano y pequeños.
3. Se machaca las avellanas hasta dejarlas en trozos, un poco grande.
4. En un bol grande se mezclan todos los ingredientes anteriores hasta conseguir una masa homogénea.
5. Se añade una cuchara sopera de canela en polvo y un chorro bien largo de sirope de agave para que la masa quede pegajosa.
6. Remover hasta que quede la masa homogénea.
7. Se coloca en una bandeja para horno y se hornea durante 15 o 20 minutos a 180 grados.
8. Una vez horneado, se lo deja enfriar.
9. A la hora de servir se le pone yogurt, frutas recién cortadas.

### **Aporte nutricional**

La granola casera de avena tiene un gran aporte nutricional ya que la avena tiene abundante proteínas, minerales, fibra y vitamina B1 que es esencial para el funcionamiento del cerebro, contiene avellanas fuentes de nutrientes contribuyente a mantener la salud cardiovascular.

## **Bocaditos salados**

### Canastitas de plátano verde con lenteja y ensalada de col

1. Pelar el plátano verde y cocinarlo con agua.

2. Amasar la masa con un rodillo y se le da la forma en los hoyos de muffins.
3. Precalentar en el horno de 10 a 15 minutos a 350 grados fange.
4. Cocinar la lenteja con una hoja de laurel y cebolla blanca después revolverla con el arroz blanco.
5. Preparar la ensalada de col picada, cebolla, zanahoria, tomate, orégano, sal, pimienta, limón.
6. Calentar la lenteja en un sartén y servir en las canastitas con una ensalada de col encima.

### Aporte nutricional

Las canastitas de plátano con lenteja y ensalada de col tienen un gran aporte nutricional como la lenteja que proporciona fibra, hierro, proteína, magnesio y zinc. Además de la ensalada de col que combate la úlcera estomacal.

### Distribución en la Planta

#### 4.3.3 Gestión Personal Estructura Organizacional

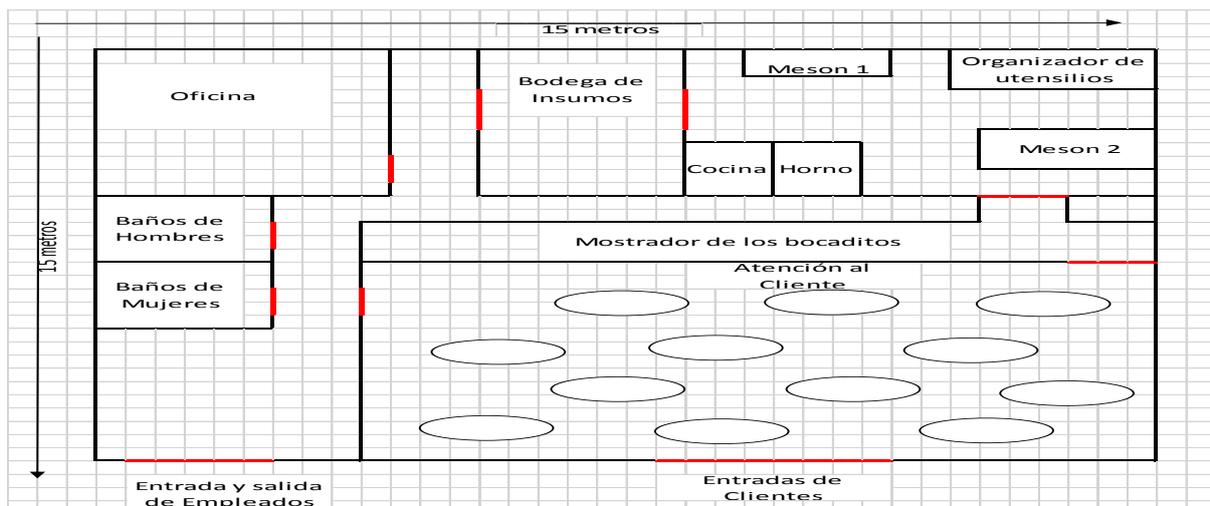
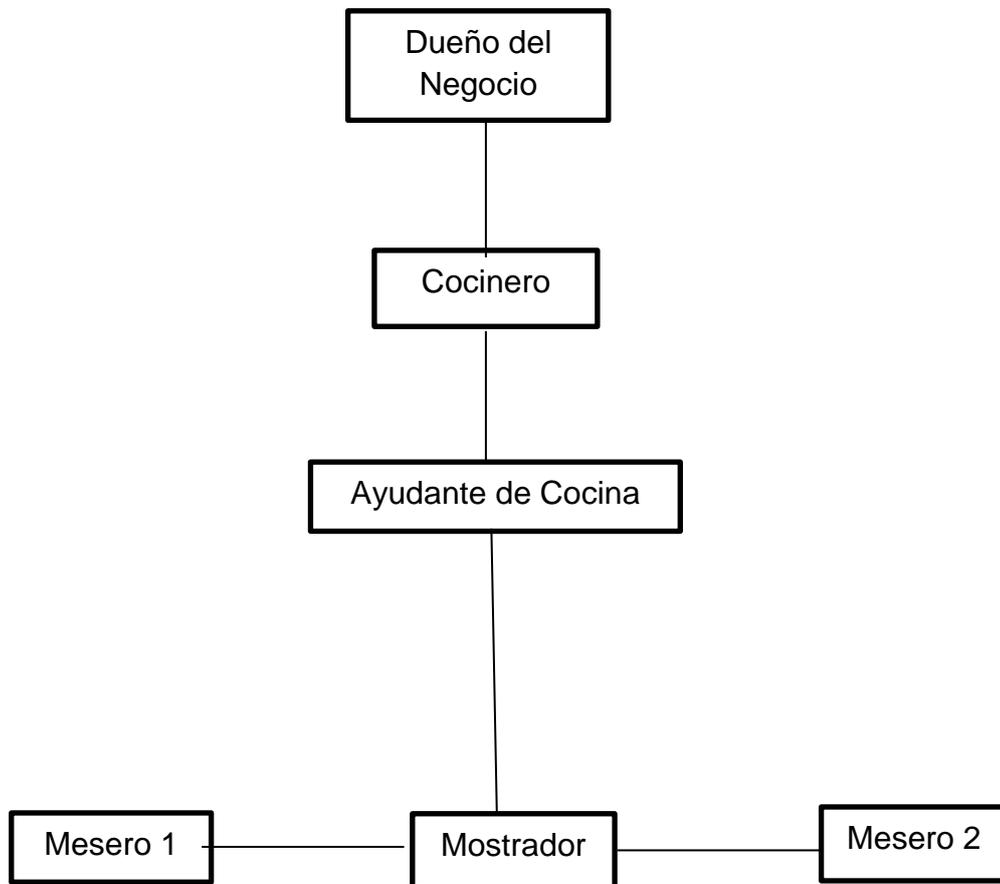


Figura 17: Estructura Organizacional

Elaborado por: Autor

Tabla 18: Organigrama de Dulces y Salados



Elaborado por: Autor

## Funciones del personal

## **Dueño del negocio**

Llevar todas las cuentas y finanzas del Negocio, recibir la materia prima y verificar que llegue en buen estado.

## **Cocinero**

1. Revisar que el horno y la cocina funcionen de buena manera.
2. Limpiar los utensilios con alcohol para protegerlo de las bacterias.
3. Preparar las canastitas de verde cubiertas de moro y ensalada.
4. Preparar las magdalenas de banano.
5. Preparar la granola casera de avena.
6. Junto al ayudante de cocina dejar limpio los utensilios utilizados.

## **Ayudante de Cocina**

1. Revisar que en la bodega de insumos se encuentre la materia prima necesaria para preparar los bocaditos.
2. Junto al cocinero limpiar los utensilios con alcohol.
3. Ayudar al cocinero a preparar los bocaditos.
4. Lavar los utensilios utilizados.
5. Dejar limpia el área de producción.

## **Empleado del mostrador**

1. Revisar que el mostrador este limpio y en orden.
2. Ir al área de producción, recoger los bocaditos y colocarlos en el mostrador.
3. Atender a los clientes con sus pedidos.
4. Despachar según lo que le pidan los meseros.
5. Limpiar el área del mostrador.

6. Limpiar la oficina.

### **Mesero 1**

1. Limpiar con desinfectante las mesas y las sillas del local.
2. Abrir la puerta principal donde entran los clientes.
3. Atender a los clientes con sus pedidos.
4. Limpiar los baños.

### **Mesero 2**

1. Limpiar con desinfectante las mesas y las sillas del local.
2. Atender a los clientes con sus pedidos.
3. Dejar limpia el área de atención al cliente.
4. Dejar cerrado el local.

#### 4.3.4 Gestión Financiera

Tabla 19: *Equipos Necesarios para el Negocio*

<b>Equipos Necesarios para el Negocio</b>			
<b>Equipos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio/ Unitario</b>	<b>Precio Total</b>
<b>Cocina con Horno</b>	2	270	540
<b>Sartén</b>	4	7	28
<b>Moldes de Muffins</b>	4	7	28
<b>Juego de Cuchillos</b>	2	15	30
<b>Batidora</b>	2	13	26
<b>juego de recipientes</b>	1	15	15
<b>juego de ollas</b>	1	30	30
<b>Procesadora de Alimentos</b>	2	40	80
<b>Maso de Madera</b>	2	6	12
<b>Refrigeradora</b>	1	600	600
<b>Bol</b>	5	3	15
<b>Cucharas de Medidas</b>	2	5	10
<b>Juego de cucharas</b>	2	5	10
<b>Cuchareta</b>	2	2	4
<b>Rodillo</b>	1	2	2
		<b>Total =</b>	<b>1430</b>

Elaborado por: Autor

Tabla 20: *Local*

<b>Local</b>	Flor de Bastión bloque 7
Dimensión	10 metros cuadrados
Precio del Alquiler	120

Elaborado por: Autor

Tabla 21: *Gastos Administrativos*

<b>Gastos Adicionales</b>	
Instalaciones	150
Mesas y Sillas	200
Pintura	100
Iluminación	100
Mano de Obra	400
Total	950

Elaborado por: Autor

### **Inversión Inicial**

La inversión necesaria para comprar los equipos, arriendo del local y Gastos adicionales para las instalaciones es de \$ 2500 por ese motivo se pretende realizar un préstamo a una entidad Bancaria Produbanco pagando un interés del 20 %, el préstamo será de \$2000 dólares ya que si se cuenta con los 500 restantes.

---

Préstamo al Banco 2000 \$ por 1 año al 20%

---

Pago = 200 \$ mensuales

---

## Capacidad Máxima de producción

### Capacidad Máxima que se puede producir magdalenas de banano

60 minutos	48
1 día	384
1 semana	1920
1 mes	7680

### Capacidad Máxima que se puede producir granola casera de avena

30 minutos	12 vasos
1 día	192
1 semana	960
1 mes	3840

### Capacidad Máxima que se puede producir canastitas de plátano

60 minutos	30
1 día	240
1 semana	1200
1 mes	4800

Tabla 22: *Costos Fijos*

#### **Costos Fijos**

Sueldos	\$ 2.635
Préstamo al Banco	\$ 200 por 1 año
Precio del Alquiler	\$ 150
Aporte al IESS	\$ 293,80
Servicios Básicos	\$ 75
	<b>\$ 3.154</b>

Elaborado por: Autor

	Cero	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
<b>Magdalenas de banano</b>													
P		\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75
Q		2795	2795	2934	2934	2934	2934	2934	2934	3227	3227	3227	3227
INGRESO		\$ 1.397,50	\$ 1.397,50	\$ 1.467,00	\$ 1.760,40	\$ 1.760,40	\$ 1.760,40	\$ 1.760,40	\$ 1.760,40	\$ 1.936,20	\$ 2.420,25	\$ 2.420,25	\$ 2.420,25
<b>Canastitas de Plátano</b>													
P		\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75
Q		3195	3195	3354	3354	3354	3354	3354	3354	3689	3689	3689	3689
INGRESO		\$ 1.597,50	\$ 1.597,50	\$ 1.677,00	\$ 2.012,40	\$ 2.012,40	\$ 2.012,40	\$ 2.012,40	\$ 2.012,40	\$ 2.213,40	\$ 2.766,75	\$ 2.766,75	\$ 2.766,75
<b>Granola Casera de Avena</b>													
P		\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,10
Q		1398	1398	1467	1467	1467	1467	1467	1467	1613	1613	1613	1613
INGRESO		\$ 1.398,00	\$ 1.398,00	\$ 1.467,00	\$ 1.467,00	\$ 1.467,00	\$ 1.467,00	\$ 1.467,00	\$ 1.467,00	\$ 1.613,00	\$ 1.774,30	\$ 1.774,30	\$ 1.774,30
<b>INGRESO TOTAL</b>		<b>\$ 4.393,00</b>	<b>\$ 4.393,00</b>	<b>\$ 4.611,00</b>	<b>\$ 5.239,80</b>	<b>\$ 5.762,60</b>	<b>\$ 6.961,30</b>	<b>\$ 6.961,30</b>	<b>\$ 6.961,30</b>				
<b>COSTOS VARIABLES</b>													
<b>Magdalenas de banano</b>													
C.V.U		0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
Q		2795	2795	2934	2934	2934	2934	2934	2934	3227	3227	3227	3227
Costo Variable del Producto		223,6	223,6	234,72	234,72	234,72	234,72	234,72	234,72	258,16	258,16	258,16	258,16
<b>Canastitas de Plátano</b>													
C.V.U		0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
Q		3195	3195	3354	3354	3354	3354	3354	3354	3689	3689	3689	3689
Costo Variable del Producto		255,6	255,6	268,32	268,32	268,32	268,32	268,32	268,32	295,12	295,12	295,12	295,12
<b>Granola Casera de Avena</b>													
C.V.U		0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Q		1398	1398	1467	1467	1467	1467	1467	1467	1613	1613	1613	1613
Costo Variable del Producto		559,20	559,20	586,80	586,80	586,80	586,80	586,80	586,80	645,20	645,20	645,20	645,20
<b>COSTOS VARIABLE TOTAL</b>		1038,4	1038,4	1089,84	1089,84	1089,84	1089,84	1089,84	1089,84	1198,48	1198,48	1198,48	1198,48
<b>COSTOS FIJO TOTAL</b>		3354	3354	4339	3354	3354	3354	3354	3354	3354	3354	3354	5989
<b>COSTOS TOTAL</b>		<b>4392,4</b>	<b>4392,4</b>	<b>5428,84</b>	<b>4443,84</b>	<b>4443,84</b>	<b>4443,84</b>	<b>4443,84</b>	<b>4443,84</b>	<b>4552,48</b>	<b>4552,48</b>	<b>4552,48</b>	<b>7187,48</b>
<b>BENEFICIO</b>		\$ 0,60	\$ 0,60	(\$ 817,84)	\$ 795,96	\$ 795,96	\$ 795,96	\$ 795,96	\$ 795,96	\$ 1.210,12	\$ 2.408,82	\$ 2.408,82	(\$ 226,18)
<b>VALOR PRESENTE (14%)</b>		0,5931	0,5863	(\$ 786,99)	760,08	751,33	742,77	734,21	725,84	1090,78	2146,51	2121,74	(\$ 196,95)
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	(\$ 2.500)											año 1	8090,4994
<b>VAN = suma de VP año 1</b>	\$ 5.590												

P = PRECIO

Q = CANTIDAD

C.V.U = COSTO VARIABLE UNITARIO

VAN = VALOR ACTUAL NETO

Figura 18. Flujo de Caja Del Mes 1 Al Mes 12

Elaborado por: Autor

MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24
\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75
3711	3711	3711	4638	4638	4638	4638	6261	6261	6261	6261	6261
\$ 2.783,25	\$ 2.783,25	\$ 2.783,25	\$ 3.478,50	\$ 3.478,50	\$ 3.478,50	\$ 3.478,50	\$ 4.695,75	\$ 4.695,75	\$ 4.695,75	\$ 4.695,75	\$ 4.695,75
\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75
4242	4242	4242	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800
\$ 3.181,50	\$ 3.181,50	\$ 3.181,50	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,10
1854	1854	1854	2317	2317	2317	2317	3127	3127	3127	3127	3127
\$ 2.039,40	\$ 2.039,40	\$ 2.039,40	\$ 2.548,70	\$ 2.548,70	\$ 2.548,70	\$ 2.548,70	\$ 3.439,70	\$ 3.439,70	\$ 3.439,70	\$ 3.439,70	\$ 3.439,70
\$ 8.004,15	\$ 8.004,15	\$ 8.004,15	\$ 9.627,20	\$ 9.627,20	\$ 9.627,20	\$ 9.627,20	\$ 11.735,45	\$ 11.735,45	\$ 11.735,45	\$ 11.735,45	\$ 11.735,45
0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
3711	3711	3711	4638	4638	4638	4638	6261	6261	6261	6261	6261
296,88	296,88	296,88	371,04	371,04	371,04	371,04	500,88	500,88	500,88	500,88	500,88
0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
4242	4242	4242	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800
339,36	339,36	339,36	384	384	384	384	384	384	384	384	384
0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
1854	1854	1854	2317	2317	2317	2317	3127	3127	3127	3127	3127
741,60	741,60	741,60	926,80	926,80	926,80	926,80	1250,80	1250,80	1250,80	1250,80	1250,80
1377,84	1377,84	1377,84	1681,84	1681,84	1681,84	1681,84	2135,68	2135,68	2135,68	2135,68	2135,68
3154	3154	5518	3154	3154	3154	3154	3154	3154	3154	3154	5789
4531,84	4531,84	6895,84	4835,84	4835,84	4835,84	4835,84	5289,68	5289,68	5289,68	5289,68	7924,68
\$ 3.472,31	\$ 3.472,31	\$ 1.108,31	\$ 4.791,36	\$ 4.791,36	\$ 4.791,36	\$ 4.791,36	\$ 6.445,77	\$ 6.445,77	\$ 6.445,77	\$ 6.445,77	\$ 3.810,77
2988,99	2954,65	932,21	3984,16	3938,31	3893,2	3848,79	5118,13	5059,47	5001,37	4943,83	2889,35

Figura 19. Flujo De Caja Del Mes 13 Al 24

Elaborado por: Autor

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= 0 = -C + \sum \text{flujo} / 1 + c \\ 2500 &= 8090,5 / (1+k)^2 \\ 1+k &= 8090,5 / 2500 \\ 1+k &= 3,2362 \\ k &= 2,23 \\ \text{TIR} &= 223 \% \end{aligned}$$

Figura 20: Formula del TIR

Elaborado por: Autor

#### **VAN Y TIR**

El VAN para el primer año de producción es de 5.590 y el TIR ES DE 223 %

### **4.4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **4.4.1 Conclusiones**

Se concluye que dado el análisis financiero del Plan de Negocio si es viable y Sostenible en el tiempo, ya que mediante el estudio de Mercado establece la aceptación de los consumidores por el producto.

Es concluyente por lo tanto que el diseño de un Plan de Negocio facilite el manejo de un emprendimiento permitiendo identificar estrategias viables a seguir, por lo que permite demostrar una rentabilidad de crecimiento del negocio a largo plazo donde genera estabilidad de negocio además de permitir crecimiento laboral y profesional para sus empleados.

Por otra parte, se llegó a la conclusión de que diseñar un plan de negocios permite crear estrategias de marketing y de fidelización del cliente que puedan lograr un empoderamiento en la mente de los consumidores y de la marca en los nuevos mercados.

#### **4.4.2 Recomendaciones**

- Se recomienda hacer una revisión de los procesos periódicamente.
- Se recomienda con el pasar del tiempo el crecimiento moderado de la organización en volumen de producción y capacidad para atender a los clientes.
- Se recomienda ofrecer variedad de bocaditos dulces y salados que sean deliciosos y a la vez Saludables para los clientes.
- Se recomienda realizar periódicamente mediciones de desempeño del personal.
- De manera adicional, se recomienda establecer alianzas estratégicas con otras empresas que se dediquen al mismo segmento de mercado.
- Por otra parte, se recomienda establecer estrategias de fidelización del cliente para captar su atención.
- Además se recomienda un análisis de manera anual de que se cumplan los objetivos planteados en el plan de negocios y que se realicen las modificaciones pertinentes al mismo.

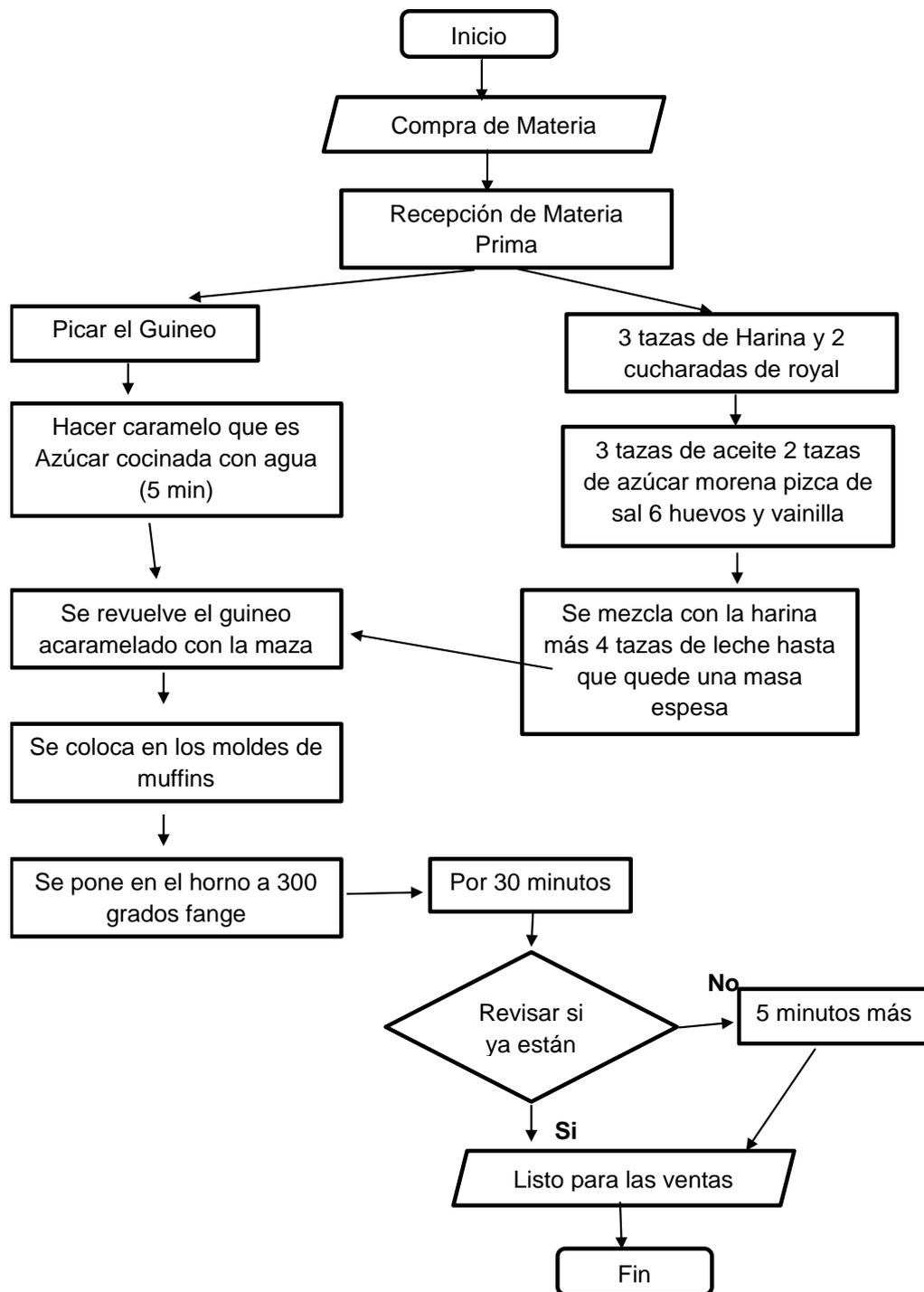
## REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Almoguera, J. (2006). Plan de Negocios. *Centro de estudios tecnicos empresariales* , 4.
- Arenas, Y. (2016). La importancia de realizar un plan de negocio para la creación de una empresa. *Universidad Militar Nueva Granada*, 2.
- Constitución del Ecuador. (21 de diciembre de 2015). *Constitución de la republica del Ecuador*. Recuperado el 9 de agosto de 2018, de Constitución de la republica del Ecuador: <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec030es.pdf>
- Dávila Newman, G. (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. *Revista de Educación* , 187.
- El Comercio . (20 de Julio de 2014). La palma, la cafeteria más antigua de Guayaquil. *Diario el Comercio*, pág. 2.
- El Universo . (7 de Julio de 2017). Ecuavóley, el deporte que gana espacio en los barrios de Guayaquil. *Diario El Universo*, pág. 1.
- El Universo. (23 de Enero de 2012). Flor de Bastión, Zona con 65 mil habitantes que no tiene upc. *Diario El Universo*, pág. 1.
- El Universo, . (24 de octubre de 2013). Mtilde Paulson, crear dulces es su mejor terapia. *Diario El Universo*, pág. 1.
- Etimología, d. y. (31 de enero de 2015). *Definiciona*. Obtenido de Definiciona: <https://definiciona.com/bocadillo/>
- González, N., López, E., Aceves, J., & Celaya, R. (2018). La Importancia de Realizar un Plan de Negocios . *La Importancia de Realizar un Plan de Negocios* , 1.

- Google maps. (s.f.). *Google maps*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/>
- Hernández, J. (2006). Guía para elaborar un plan de negocios. *Unidad Politécnica para el desarrollo y la competitividad empresarial*, 5.
- Inec. (15 de Noviembre de 2010). <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>.  
Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>:  
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- Koenes, A., & Soriano, C. (1994). *El plan de negocios*. Madrid: Díaz de Santos.
- Lecaro, E., Trujillo, E., Villacis, K., Coello, R., & Palacios, R. (2016). Global Entrepreneurship Monitor. *Escuela Superior Politécnica del Litoral*, 25-27.
- Margarita, R. P. (2015). La Encuesta. *Sala De Lectura Digital*, 6.
- Munarriz, B. (2012). Técnicas y métodos en investigación cualitativa. *universidad del pais vasco*, 104.
- Panigatti, M. (28 de Abril de 2011). *Historia del Sandwich desde sus orígenes hasta hoy*.  
Recuperado el 7 de Agosto de 2018, de Guioteca :  
<https://www.guioteca.com/cocina/historia-del-sandwich-desde-sus-origenes-hasta-hoy/>
- Rincón, C. R. (2011). Plan de Negocio para la creación de la empresa pastelería innovación casera ltda. *programa de administración de empresas*, 25.
- Universo, E. (6 de febrero de 2016). Amor por la pastelería convertido en negocio . *El Universo* , pág. 1.

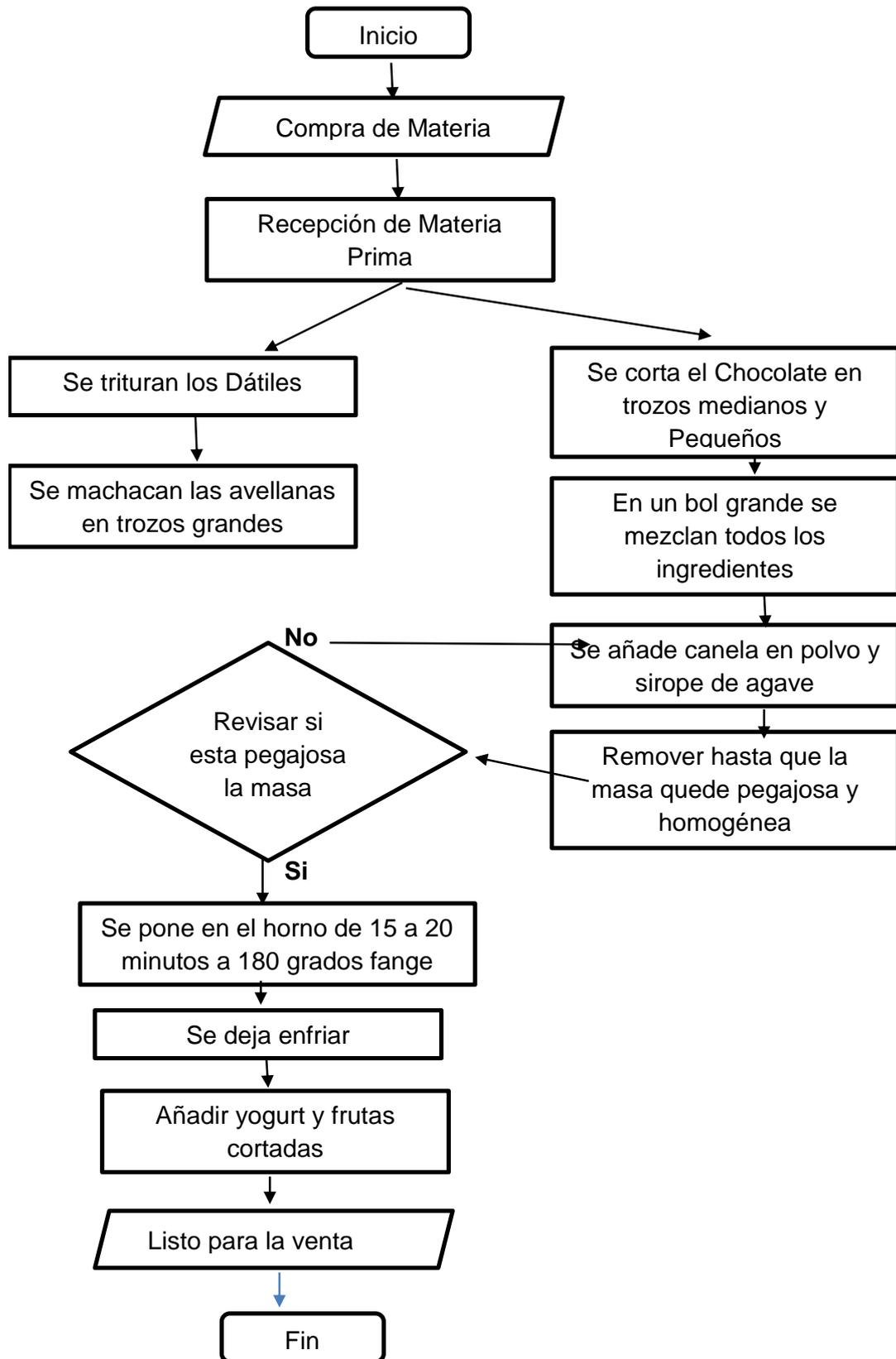


## ANEXOS



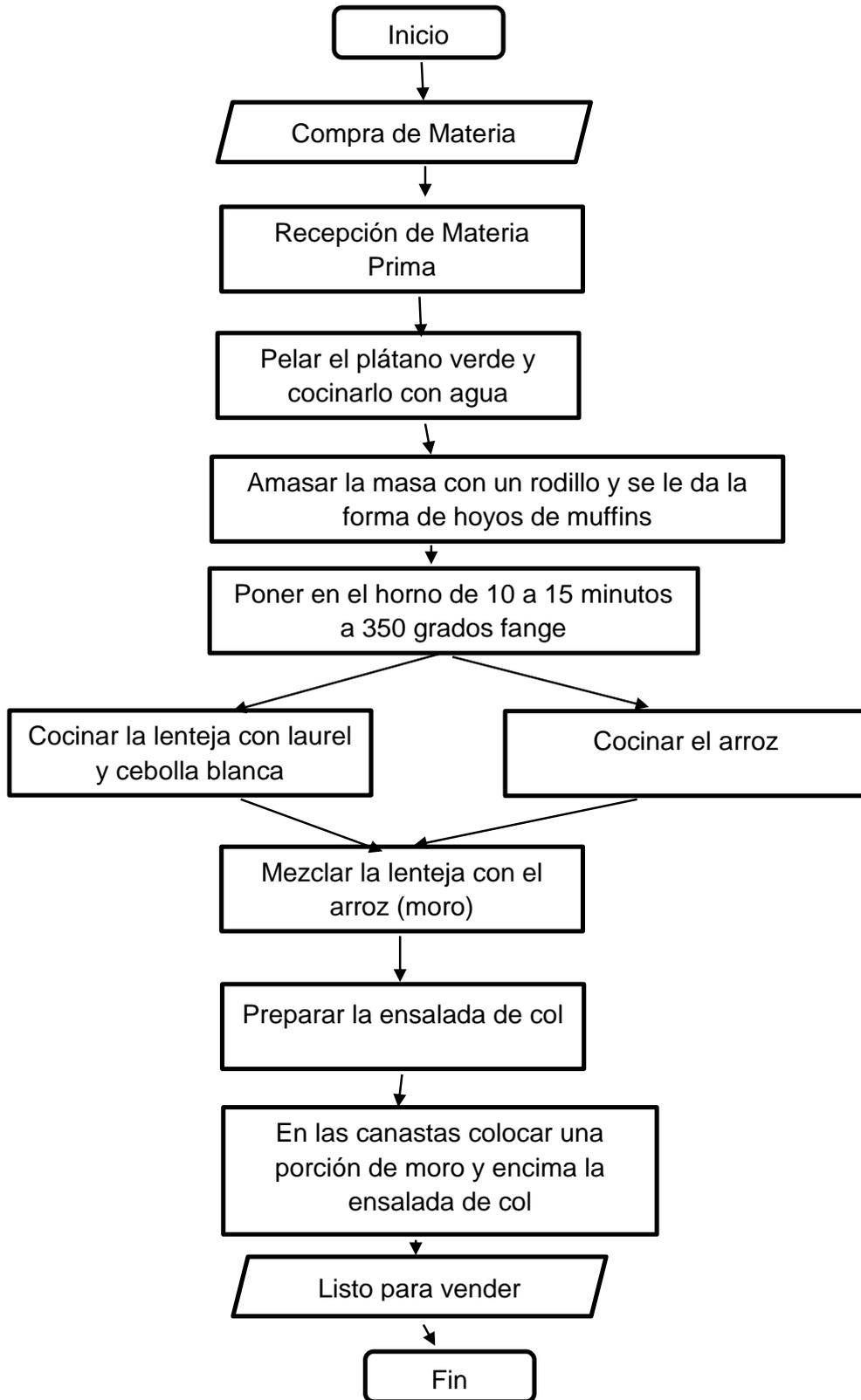
Anexo 1. Diagrama de Flujo de Proceso Magdalenas de Banano

Elaborado por: Autor



Anexo 2. Diagrama de Flujo de Proceso Granola Casera de Avena

Elaborado por: Autor



Anexo 3. Diagrama de Flujo de Proceso Canastitas de Plátano y Moro

Elaborado por: Autor

<b>Producto: Magdalenas de Banano</b>		<b>48 magdalenas</b>			
<b>Ingredientes</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Peso</b>	<b>Precio</b>	<b>Porción</b>	<b>Precio /Porción en Dólar</b>
Guineos	8	8	1,2	1 porción	1,2
Tazas de leche	3	1 litro	1,25	3 porciones	0,42
Huevos	6	6	0,9	1 porción	0,9
Tazas de harina	4	1 kilogramo	1,8	2 porciones	0,9
Taza de aceite	1	1 litro	1,7	4 porciones	0,42
Medidas pequeñas de vainilla	3	3	0,15	1 porción	0,15
		<b>total =</b>	<b>7</b>	total =	3,99
				<b>precio Unitario</b>	
				=	<b>0,08 Dólar</b>

Anexo 4. Precio Unitario por Producto

Elaborado por: Autor

<b>Producto: Granola Casera de Avena, Avenallas y Chocolate</b>		<b>12 vasos de postre</b>	<b>Possible Precio x Unidad 1 Dólar</b>		
<b>Ingredientes</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Peso Que Utilizar</b>	<b>precio</b>	<b>Porción</b>	<b>Precio /Porción</b>
Copos de Avena	500 gramos	120 gramos	1,5	4 porciones	<b>0,37</b>
Pasas Rubias	150 gramos	150 gramos	1	1 porción	1
Avellanas	200 gramos	100 gramos	2	1 porción	2
Chocolate Negro	100 gramos	30 gramos	2	3.33 porciones	0,6
Canela en Polvo	100 gramos	1 cucharada	1	5 porciones	0,2
Sirope de Agave	200 gramos	2 cucharadas	4	10 porciones	0,4
Frutilla	6 frutillas	2 frutillas	1	3 porciones	0,33
		<b>total</b>	<b>12,5</b>	total=	4,9
				<b>Precio Unitario =</b>	<b>0,40 dólares</b>

Anexo 5. Precio Unitario de la Granola Casera de Avena

Elaborado por: Autor

**Producto: Canastitas de Plátano con Lenteja y Ensalada de Col**

**48 canastitas Rellenas de Ensalada de Col**

Ingredientes	Cantidad	Peso Que		Porción	Precio / Porción
		Utilizar	Precio		
arroz Verde	2 libras	2 libras	1	1	1
	5	5	1	1 porción	1
	1 bola de				
Tazas de Col Picada	col	1 taza de Col	0,5	3 porciones	0,16
Cebolla Colorada	1	1	0,2	1 porción	0,2
Zanahoria	1	1	0,2	1 porción	0,2
Tomate	2	2	0,3	1 porción	0,3
Cucharada de Orégano	50 gramos	20 gramos	0,5	2 porciones	0,25
Sal	150 gramos	5 gramos	1	30 porciones	0,033
Pimienta	10 gramos	5 gramos	0,15	2 porciones	0,08
Limón	4	4	0,6	1 porción	0,6
Lenteja	600 gramos	300 gramos	0,7	2 porciones	0,35
		<b>Total</b>	<b>5,15</b>	total=	4,17
<b>Precio Unitario =</b>					<b>0,08 dólares</b>

**Anexo 6. Precio Unitario de las Canastitas de Plátano**

Elaborado por: Autor

APORTE IESS								
Dueño del Negocio	Cocinero	Ayudante de Cocina	Mostrador	Mesero 1	Mesero 2	Aporte Total	Décimo tercer Sueldo	Décimo cuarto Sueldo
600	450	400	395	395	395		2364	2635
11,15%	0,1115	0,1115	0,1115	0,1115	0,1115			
66,90	50,18	44,60	44,04	44,04	44,04	293,80		

**Anexo 7. Costos del Personal**

Elaborado por: Autor

**P.V.P = PRECIO DE VENTA AL PUBLICO    C.V.U = COSTO VARIABLE UNITARIO**

**M.G = MARGEN DE GANANCIA    C.F = COSTO FIJO    Q.e = PUNTO DE EQUILIBRIO**

**Q. Max = CANTIDAD MÁXIMA**

	P.V.P	C.V.U	M.G	% C.F (3354	Resultado	Q.e	Q. Max
<b>Producto A</b>							
<b>Magdalenas de banano</b>	\$ 0,50	\$ 0,08	\$ 0,42	35%	\$ 1.174	2795	7680
<b>Producto B</b>							
<b>Canastitas de Plátano</b>	\$ 0,50	\$ 0,08	\$ 0,42	40%	\$ 1.342	3195	4800
<b>Producto C</b>							
<b>Granola Casera de Avena</b>	\$ 1	\$ 0,40	\$ 0,60	25%	\$ 839	1398	3840
				100%	\$ 3.354		

Elaborado por: Autor

**Anexo 8. Punto de Equilibrio**



*Anexo 9. Encuestas en la cancha Principal*

*Elaborado por: Autor*



*Anexo 10. Encuestas en un Juego de Bingo*

*Elaborado por: Autor*



*Anexo 11. Degustación de los Bocaditos*

*Elaborado por: Autor*