



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TEMA:

**Estudio de factibilidad para la elaboración y comercialización
de pasta de nuez de macadamia en Ecuador**

AUTORAS:

**Medina Flores, Cristina Estefanía
Ramírez Prieto, Stefany Susana**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de
INGENIERAS EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

TUTOR:

Econ. Álvarez Ordoñez, Felipe David Mgs.

Guayaquil, Ecuador

28 de agosto del 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Medina Flores, Cristina Estefanía y Ramírez Prieto, Stefany Susana**, como requerimiento para la obtención del Título de **Ingenieras en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

TUTOR

f. _____
Econ. **Álvarez Ordoñez, Felipe David Mgs.**

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Ing. **Teresa Knezevich Pilay, Mgs.**

Guayaquil, a los 28 días del mes de agosto del año 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **Medina Flores, Cristina Estefanía y
Ramírez Prieto, Stefany Susana**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad para la elaboración y comercialización de pasta de nuez de macadamia en Ecuador** previo a la obtención del Título de **Ingenieras en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 28 días del mes de agosto del año 2017

LAS AUTORAS

f. _____
Medina Flores, Cristina Estefanía

f. _____
Ramírez Prieto, Stefany Susana



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Medina Flores, Cristina Estefanía y
Ramírez Prieto, Stefany Susana**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad para la elaboración y comercialización de pasta de nuez de macadamia en Ecuador**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 28 días del mes de agosto del año 2017

LAS AUTORAS

f. _____
Medina Flores, Cristina Estefanía

f. _____
Ramírez Prieto, Stefany Susana



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

REPORTE URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: MEDINA_CRISTINA_RAMIREZ_STEFANY_FINAL.doc (D30297119)
Submitted: 2017-08-30 19:13:00
Submitted By: david.coello@cu.ucsg.edu.ec
Significance: 2 %

Sources included in the report:

MONOGRAFIA MORA.pdf (D20792284)
Gaibor&Vera_5-08-2016.doc (D21313807)
tesis final.docx (D15274249)
ESTUDIO DE MERCADO ARÍZAGA & ALULEMA.docx (D21383276)
Cardenas_Villalta_Tutor_Murillo.docx (D26134930)
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/macadamia-ecuador.html>
<http://www.controlsanitario.gob.ec/inscripcion-de-notificacion-sanitaria-de-alimentos-procesados-fabricacion-nacional/>

Instances where selected sources appear:

AGRADECIMIENTO

Primeramente agradezco a Dios por darme todas las fuerzas necesarias que me han permitido llegar a esta última etapa de mi carrera, el tiempo de Dios fue perfecto y sé que vendrán muchas más, pero inmensamente el logro es gracias a él.

Mis padres terrenales Cristóbal y Sonia por ser quienes me ayudaron día a día en este largo camino de mi carrera dándome siempre su bendición para no decaer en todo el proceso de mis estudios.

A una persona en especial Peter M. porque me ayudo a tener la firmeza que todo logro vale la pena con esfuerzo y perseverancia diciendo que el resultado es el fruto del sacrificio para ser mejores y luchar por un bienestar juntos.

Y finalmente a mis profesores y mi Tutor Ec. Felipe Álvarez que compartieron sus conocimientos, experiencias en las aulas de clases de mi honorable universidad.

Medina Flores, Cristina Estefanía

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios quien supo guiarme en todos estos años, por demostrarme su infinito amor todos los días de mi vida.

A mis padres por ser los pilares fundamentales en mi vida, quienes me brindaron su apoyo incondicional a lo largo de esta carrera siempre motivándome para que alcance esta meta y no me rinda, nada de esto hubiera sido posible sin el apoyo de ellos.

A mi hermana gracias por brindarme su apoyo y quererme mucho.

A mi novio que ha estado conmigo en lo largo de estos años compartiendo conmigo alegrías y tristezas y siempre ha estado dispuesto a brindarme su apoyo.

A mi familia en general que siempre cree en mí y se sienten orgullosos de los logros que obtengo.

Al Econ. Felipe Álvarez, por la colaboración brindada, durante la elaboración de este proyecto.

Ramírez Prieto, Stefany Susana

DEDICATORIA

El trabajo de titulación es dedicado con mucho amor a mis padres Cristóbal y Sonia y mi hermana Mabel que son el motor de mi vida, de mis esfuerzos, de mis logros, sé que oraron mucho para verme una profesional, todo esto es para ustedes y les aseguro que vendrán muchos proyectos más, aquí está el primer fruto de la cosecha.

GRACIAS PADRES MIOS.

Medina Flores, Cristina Estefanía

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios por darme la oportunidad de vivir y salud para lograr todos mis objetivos, por haberme dado la fortaleza para continuar cuando sentía que ya no podía porque nunca me deja sola y está conmigo en cada paso que doy.

A mi papi que gracias a su esfuerzo hizo que nada me hiciera falta y pudo darme la mejor educación, por su amor y motivación constante para que siga adelante y pueda lograr todo lo que me proponga.

A mi mami por darme la vida, por su apoyo constante y por siempre estar preocupada para que me alimente bien y pueda tener buena salud para que rinda tanto en mi trabajo como en la Universidad.

A mi hermana que en ocasiones se desvelaba conmigo haciéndome compañía cuando tenía que hacer deberes o estudiar.

Ramírez Prieto, Stefany Susana



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.
DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

Ec. David Coello Cazar, Mgs.
COORDINADOR DE UNIDAD DE TITULACION

f. _____

Ing. Eddy Javier Piguave Bohórquez
OPONENTE

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN	1
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	2
AUTORIZACIÓN.....	3
REPORTE URKUND	4
AGRADECIMIENTO	5
AGRADECIMIENTO	6
DEDICATORIA	7
DEDICATORIA	8
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN	9
ÍNDICE GENERAL.....	X
ÍNDICE DE TABLAS	XIV
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XVIII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIX
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XX
RESUMEN.....	XXI
ABSTRACT.....	XXII
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN	2
Planteamiento del Problema	2
Antecedente	3
Justificación.....	4

Formulación del problema	5
Pregunta general	5
Pregunta específica	5
Objetivos de la Investigación.....	5
Objetivo General.....	5
Objetivo Específico	5
Contexto de la investigación.....	6
El sector de los frutos secos en el Ecuador	6
Producción de nuez de macadamia en Ecuador	9
Base Referencial	11
Base Legal	12
CAPITULO II: INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	14
Metodología y tipo de investigación aplicada	14
Población y muestra.....	15
Población.....	15
Muestra.....	18
Instrumentos de investigación primaria	19
Análisis de las encuestas	19
Tabulación de las encuestas realizadas	19
Análisis de las entrevistas	30
PECUARIA AGROINDUSTRIAL LA VIA LACTEA S.A.....	30
Instituto de promoción de exportaciones e inversiones, PROECUADOR	31

Sweet & Coffee	32
CAPITULO III PLAN DE MARKETING	34
Objetivos del plan de marketing	34
Ciclo de vida de un producto	35
Macro segmentación	36
Micro segmentación.....	37
F.O.D.A sobre la pasta de macadamia	38
Matriz ANSOFF	39
Importaciones de nuez de macadamia en el Ecuador	41
Matriz BCG (Boston Consulting Group)	43
Marketing Operativo	45
Producto	45
Precio.....	52
Promoción.....	53
Plaza.....	58
CAPITULO IV ESTUDIO TÉCNICO.....	59
Antecedentes económicos del estudio técnico.....	59
Proceso de Producción	60
Inversión del Equipo.....	62
Balance de Personal	63
Determinación del Tamaño	64
Determinación Del Tamaño Óptimo En Un Proyecto Con Demanda Creciente	64

Estudio de Localización.....	67
Método cualitativo por puntos	67
Inversiones del proyecto	68
Detalle de la inversión inicial.....	68
Detalle de Costos de Producción.....	69
Detalle de los Costos Administrativos.....	71
Capital de Trabajo	72
CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO.....	73
Balance Inicial	73
Amortizaciones.....	74
Depreciaciones y valor de desecho.....	75
Estado de Resultado Integral	76
Tasa interna de retorno, Valor neto actual y tiempo de recuperación de la inversión	77
CONCLUSIONES	78
REFERENCIAS	79
ANEXOS.....	83

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Importaciones de Frutos Secos</i>	7
Tabla 2 <i>Exportaciones de Frutos Secos</i>	8
Tabla 3 <i>Costo de cultivar nuez de macadamia en Ecuador</i>	9
Tabla 4 <i>Importadores registrados en el Banco Central del Ecuador</i>	10
Tabla 5 <i>Base Legal</i>	12
Tabla 6 <i>Permisos para comercializar el producto</i>	13
Tabla 7 <i>Metodología de la investigación</i>	14
Tabla 8 <i>Población de Guayaquil y Quito</i>	15
Tabla 9 <i>Población económicamente activa</i>	16
Tabla 10 <i>Encargados de realizar las compras del hogar</i>	16
Tabla 11 <i>Clasificación según la condición social</i>	17
Tabla 12 <i>Datos para obtener la muestra</i>	18
Tabla 13 <i>¿Alguna vez ha consumido nuez de macadamia?</i>	20
Tabla 14 <i>¿Cuál es su edad?</i>	21
Tabla 15 <i>¿En qué presentación ha consumido Nuez de macadamia?</i>	22
Tabla 16 <i>¿Usted conocía que la macadamia no contiene colesterol, tiene un alto porcentaje de proteínas además de poseer el aceite más fino del mundo?</i>	23
Tabla 17 <i>.¿Alguna vez ha escuchado sobre la pasta de macadamia?</i>	24
Tabla 18 <i>¿Estaría dispuesto en incluir nuez de macadamia o sus derivados como parte de su alimentación?</i>	25
Tabla 19 <i>¿Estaría interesado en probar pasta de nuez de macadamia?</i>	26

Tabla 20 <i>¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un frasco de 140 gramos de pasta de macadamia? (Precio / Calidad)</i>	27
Tabla 21 <i>¿Cuál de los siguientes centros comerciales le gustaría adquirir el producto?</i>	28
Tabla 22 <i>¿Con que frecuencia consumiría un frasco de 140 gramos de nuez de macadamia?</i>	29
Tabla 23 <i>Macro segmentación de la pasta de macadamia</i>	36
Tabla 24 <i>Micro segmentación de la pasta de macadamia</i>	37
Tabla 25 <i>Análisis FODA</i>	38
Tabla 26 <i>Subpartida arancelaria de la nuez de macadamia</i>	41
Tabla 27 <i>Importaciones de nuez de macadamia del 2014 al 2016</i>	42
Tabla 28 <i>Información de la pasta de macadamia</i>	45
Tabla 29 <i>Contenido de la Pasta de Macadamia</i>	45
Tabla 30 <i>Materia Prima requerida</i>	46
Tabla 31 <i>Costo Unitario de Materia Prima</i>	46
Tabla 32 <i>Producción Obtenida de la materia prima unitaria</i>	46
Tabla 33 <i>Costo de la materia prima; Primer Mes</i>	47
Tabla 34 <i>Costo Unitario de producción</i>	48
Tabla 35 <i>Costo de la materia prima anual</i>	48
Tabla 36 <i>Capital de trabajo</i>	48
Tabla 37 <i>Costo por contratación de servicios (Handmake Design)</i>	52
Tabla 38 <i>Datos para obtener el precio</i>	52
Tabla 39 <i>Listado de Ferias</i>	53
Tabla 40 <i>Contratación de stand para ferias</i>	54

Tabla 41 <i>Proyecciones de Contratación del Stand para ferias</i>	55
Tabla 42 <i>Alquiler de la isla en centro comercial "Village Plaza"</i>	55
Tabla 43 <i>Costo por contratación de una empresa organizadora de eventos</i>	56
Tabla 44 <i>Impresión de Flyer para la asistencia a ferias</i>	56
Tabla 45 <i>Proyección; Impresión de Flyer para la asistencia a ferias</i>	57
Tabla 46 <i>Impresión de Flyer para Isla de C.C Village Plaza</i>	57
Tabla 47 <i>Proyecciones; Impresión de Flyer para Isla del C.C Village Plaza</i>	57
Tabla 48 <i>Costo de impresión de Banner Publicitario</i>	57
Tabla 49 <i>Marketing Operativo; Plaza</i>	58
Tabla 50 <i>Requerimiento de materia prima semanal</i>	60
Tabla 51 <i>Balance de Maquinaria y Equipo</i>	63
Tabla 52 <i>Balance del Personal</i>	63
Tabla 53 <i>Opciones Tecnológicas para determinar la demanda creciente</i> ...	64
Tabla 54 <i>Demanda proyectada</i>	64
Tabla 55 <i>Flujo de Beneficios netos –Tecnología A</i>	65
Tabla 56 <i>Valor actual neto – Tecnología A</i>	65
Tabla 57 <i>Demanda Proyectada</i>	66
Tabla 58 <i>Flujo de Beneficios netos –Tecnología B</i>	66
Tabla 59 <i>Valor neto actual - Tecnología B</i>	66
Tabla 60 <i>Inversión Inicial</i>	68
Tabla 61 <i>Estructura de la Inversión Inicial</i>	68
Tabla 62 <i>Producción de pasta de macadamia</i>	69
Tabla 63 <i>Costos de materia prima mensual</i>	70

Tabla 64 <i>Costo por diseño de frascos</i>	71
Tabla 65 <i>Servicios Básicos</i>	71
Tabla 66 <i>Contratación de servicios</i>	71
Tabla 67 <i>Pago del Alquiler</i>	72
Tabla 68 <i>Capital de Trabajo</i>	72
Tabla 69 <i>Balance Inicial</i>	73
Tabla 70 <i>Datos para la amortización</i>	74
Tabla 71 <i>Amortización del préstamo</i>	74
Tabla 72 <i>Depreciación de activos fijos</i>	75
Tabla 73 <i>Flujo neto de efectivo y TMAR</i>	77
Tabla 74 <i>VNA & TIR</i>	77
Tabla 75 <i>Tiempo de Recuperación de la inversión</i>	77

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1</i> Importaciones de Frutos Secos.....	7
<i>Gráfico 2</i> Exportaciones de Frutos Secos.....	8
<i>Gráfico 3</i> . ¿Alguna vez ha consumido nuez de macadamia?.....	19
<i>Gráfico 4</i> . ¿Cuál es su edad?	20
<i>Gráfico 5</i> . ¿En qué presentación ha consumido Nuez de macadamia?	22
<i>Gráfico 6</i> . ¿Usted conocía que la macadamia no contiene colesterol, tiene un alto porcentaje de proteínas además de poseer el aceite más fino del mundo?.....	23
<i>Gráfico 7</i> ¿Alguna vez ha escuchado sobre la pasta de macadamia?	24
<i>Gráfico 8</i> . ¿Estaría dispuesto en incluir nuez de macadamia o sus derivados como parte de su alimentación?.....	25
<i>Gráfico 9</i> . ¿Estaría interesado en probar pasta de nuez de macadamia? .	26
<i>Gráfico 10</i> ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un frasco de 140 gramos de pasta de macadamia? (Precio / Calidad).....	27
<i>Gráfico 11</i> . ¿Cuál de los siguientes centros comerciales le gustaría adquirir el producto?	28
<i>Gráfico 12</i> ¿Con que frecuencia consumiría un frasco de 140 gramos de nuez de macadamia?.....	29
<i>Gráfico 13</i> Importaciones de Nuez de Macadamia	42

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1</i> Formula para obtener la muestra de la población.....	18
<i>Figura 2</i> Ciclo de vida del producto - pasta de macadamia	35
<i>Figura 3</i> Matriz ANSOFF para la pasta de macadamia	39
<i>Figura 4</i> Matriz BCG - Pasta de Macadamia.....	43
<i>Figura 5</i> Tipo de Frasco en el cual se presentará la pasta de macadamia..	49
<i>Figura 6</i> Logo del producto	50
<i>Figura 7</i> Catalogo de la empresa "Handmake Desing"	51
<i>Figura 8</i> Segunda etapa de producción	61
<i>Figura 9</i> Localización del Proyecto	67

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos 1 Modelo de encuesta.....	83
Anexos 2 Preguntas para las entrevistas.....	86
Anexos 3 Cartas de autorización para las entrevistas	87
Anexos 4 Fotos de las encuestas	90

RESUMEN

La nuez de macadamia es considerada como una de las nueces más finas del mundo. Con un alto contenido de vitaminas, fibras y minerales favorecen a quienes lo consumen. Las tendencias por consumir productos saludables y naturales cada día va en aumento y Ecuador no es la excepción. Los frutos secos están representados principalmente por las almendras. El desconocimiento sobre la nuez de macadamia es evidente, sus niveles de producción son bajos y como resultado, la oferta del mismo se ve limitada a una cantidad mínima que impide su comercialización a lo largo y ancho del país. Es necesario que, se cree una cultura de consumidores de nuez de macadamia para que, sean ellos los que promuevan estos hábitos a otros consumidores y así generar una fuerte demanda sobre el fruto que permita que se promueva e incentive su cultivo. En vista de lo expuesto, se propone la producción y comercialización de pasta de macadamia en el Ecuador. A través de; el levantamiento de información respecto a la situación actual de la industria, una investigación de mercado sobre los posibles consumidores, entrevista a expertos y por último, la presentación de un estudio financiero que determine la factibilidad de implementar una microempresa que produzca y comercialice este producto.

Palabras Claves: Comercialización, factibilidad, producción, agricultura, investigación de mercado, rentabilidad.

ABSTRACT

Macadamia nut is considered one of the finest nuts in the world. With a high content of vitamins, fibers and minerals favor those who consume it. The trends of consuming healthy and natural products every day is increasing and Ecuador is no exception. Nuts are mainly represented by almonds. The lack of knowledge about macadamia nut is evident, its production levels are low and as a result, the supply of macadamia nut is limited to a minimum quantity that prevents its commercialization throughout the country. It is necessary that a culture of macadamia nut consumers be created so that it is they who promote these habits to other consumers and thus generate a strong demand on the fruit that allows the promotion and incentive of their cultivation. In view of the above, it is proposed the production and marketing of macadamia paste in Ecuador. Through; The gathering of information on the current situation of the industry, market research on potential consumers, interviewing experts and, finally, the presentation of a financial study that determines the feasibility of implementing a microenterprise to produce and market this product.

Keywords: Marketing, feasibility, production, agriculture, market research, profitability

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es uno de los modelos de negocio que cada día atrae más adeptos. Sin la necesidad de un gran presupuesto o instalaciones, los emprendedores pueden empezar esta actividad desde sus hogares, ofertando productos/servicios que son; novedosos, innovadores o que no son tan comunes en el mercado local. Mediante las redes sociales, promocionan su idea de negocio y son los clientes que se direccionan hacia ellos, dependiendo del tipo de producto o servicio que requieran. Tan solo basta con revisar alguna red social y notar como las ventas online se han posicionado sobre la mente del consumidor.

Ecuador, ocupa el segundo lugar como el país donde se desarrollan la mayor cantidad de emprendimientos a nivel mundial. Recientes estudios realizados por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) han demostrado que, de cada tres adultos en el país uno se dedica o dedicó a actividades relacionadas con el emprendimiento. La tasa de emprendimiento activa, TEA informa que, el emprendimiento ha aumentado su participación en un 33,6% para el 2016. En la mayoría de los casos, una persona empieza a emprender por dos motivos; desea obtener ingresos extras o ha perdido su trabajo y en vista de esto, han buscado alternativas que le generen ingresos (ESPAE, 2017).

En base a lo expuesto con anterioridad, el presente trabajo de titulación, propondrá la creación de una microempresa, dedicada a la producción y comercialización de pasta de macadamia en el Ecuador. Esta idea se genera con la finalidad de promover la producción de nuez de macadamia en el país debido a que, se ha visto desplazada por un largo periodo. Así mismo, a través de un estudio financiero demostrar la factibilidad de esta idea de tal forma que, se convierta en un modelo para las próximas empresas que deseen incursionar en este sector.

CAPÍTULO I: GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

Planteamiento del Problema

El 23% de la tasa de mortalidad registrada en Ecuador corresponde a enfermedades cardiovasculares. La mala alimentación, la ingesta de comida chatarra y demás factores han influenciado para que la salud de los ecuatorianos se deteriore año tras año. En la actualidad la búsqueda por mejorar los hábitos alimenticios se ha convertido en un reto diario, el mercado ofrece alimentos bajos en grasas, azúcar y sal pero al ser procesados inspiran poca confianza al consumidor local en aquí donde la ingesta de frutos secos se ha convertido en una alternativa practica pues, al ser de fácil acceso puede ser consumido como un snack durante horas de estudio, trabajo u ocio (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2015).

Guayaquil y Quito registran las cifras más altas en relación a enfermedades del sistema circulatorio del país con un promedio del 50% de casos registrados y un 51,31% por defunciones a consecuencia de problemas cardiovasculares. Por tal motivo, y después de una previa investigación sobre el tema en mención, se ha determinado a la nuez de macadamia como la mejor alternativa pues, este fruto seco no tradicional contiene omega 3 y 9 adicionalmente incluye proteínas y minerales de tal manera que incide sobre el control del colesterol y a mantener saludable la vida de quienes lo consumen (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2015).

Los niveles elevados de colesterol, triglicéridos, presión arterial elevada, altos niveles de ácidos úrico en la sangre, desórdenes metabólicos, obesidad, tabaquismo, la falta de ejercicio y el estrés son algunas de las causantes de las enfermedades cardiovasculares las cuales, pueden ser controladas con chequeos médicos, una alimentación saludable, rutina de ejercicios entre otros. El resultado final se presenta en enfermedades cerebrovasculares o infartos fulminantes

Las enfermedades cardiovasculares en Ecuador se han convertido en una de las principales causas de muerte registrado. Anteriormente se relacionaba este tipo de enfermedades con personas de la tercera edad pero en la actualidad el panorama ha cambiado radicalmente y esto se debe a que, de acuerdo a datos obtenidos por la Organización Panamericana de la Salud la población nacional entre los 40 y 69 años de edad podrían llegar a padecer alguna enfermedad relacionada con el sistema cardiaco (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2015).

Antecedente

La nuez de macadamia es un fruto seco que tiene sus orígenes en Australia. Es usada dentro de la industria alimenticia como ingrediente para la elaboración de; repostería, ensaladas, aceites entre otros más. Con un alto contenido de vitaminas B1, hierro, calcio y fibra favorece a quien lo ingiere. Se puede consumir de forma tostada o cruda. Entre los frutos secos más destacados, se encuentra las almendras. El desconocimiento que se genera sobre los beneficios de la nuez de macadamia se basa en la mayoría de los casos por el estilo de consumo de una comunidad (Holguín, Alvarado, & Mora, 2017).

En 1976, Ecuador entró a formar parte de los países que se dedicaron al cultivo de este fruto seco, pero no fue hasta 1988 que se empezó con la primera plantación de hectáreas de nuez de macadamia. La cosecha de este fruto toma alrededor de 10 a 12 años desde la fecha de su cultivo, convirtiéndolo en una actividad poco rentable para el agricultor quien, deberá esperar más de una década para ver sus primeras ganancias por tal motivo, no existe suficiente hectáreas plantadas en el país. Actualmente se registra un total de 2000 hectáreas sembradas, siendo Pichincha y Santo Domingo de los Tsáchilas las principales provincias donde se cultiva nuez de macadamia (Holguín, Alvarado, & Mora, 2017).

Justificación

Como se mencionó en párrafos anteriores. La nuez de macadamia es deliciosa y considerada por muchos expertos como la nuez más saludable de todas. Proveniente de Australia, es un alimento seguro incluso si se consume en grandes cantidades. La nuez de macadamia no contiene colesterol, sodio ni grasas saturadas. Más de un 80 % de los ácidos grasos en la macadamia son mono insaturadas. La grasa mono insaturada (generalmente conocida como grasa buena) ha demostrado disminuir el colesterol en la sangre, posiblemente teniendo un efecto limpiador en las arterias y reduciendo el riesgo de enfermedades cardíacas.

El desconocimiento sobre los beneficios que proporciona el consumo de la nuez de macadamia, ha incidido sobre la escasa demanda de este fruto en el país. Debido a que, los segmentos o nichos dedicados al consumo del fruto y sus derivados son muy limitados o inexistentes. Es muy extraño, encontrar tiendas físicas que comercialicen este producto, la mayoría de personas solo conocen o se inclinan por otros frutos secos tales como; la almendra, la avellana y el pistacho u otras nueces que se encuentren disponibles en el mercado local.

Por tal motivo y en vista de la poca comercialización de este fruto, es necesario que se explore el mercado de la nuez de macadamia en Ecuador. Saber cuál es su producción real, si existe oferta exportable o en caso contrario, la cantidad que se importa y su origen. Determinar la demanda del fruto mediante una investigación de mercado que permita conocer el perfil de los posibles compradores. Basados en estos criterios, elaborar una propuesta que utilice los principios básicos del comercio, promoción e incentivo a la producción nacional para así, lanzar pasta elaborada a base de nuez de macadamia y demostrar la factibilidad de su comercialización, precio de venta y como introducirlo en un mercado inexistente

Formulación del problema

Pregunta general

¿Es factible, implementar una microempresa productora y comercializadora de pasta de macadamia en Ecuador?

Pregunta específica

¿Cuál es la situación actual del mercado de frutos secos en Ecuador?

En caso de incursionar en la producción de pasta de macadamia, ¿Existirá la suficiente demanda para mantener vigente su producción?

¿Es factible, invertir en una microempresa que produzca y comercialice pasta de macadamia en el país?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Demostrar la factibilidad de producir y comercializar pasta de macadamia en el Ecuador.

Objetivo Especifico

Determinar la situación actual del mercado de frutos secos en el Ecuador.

Realizar una investigación de mercado con fuentes primarias, que permita determinar la posible demanda del producto.

Elaborar un estudio financiero sobre la microempresa “Grupo M&R”, donde se analice los principales estados financieros para determinar la tasa interna de retorno y la recuperación de la inversión inicial.

Contexto de la investigación

El sector de los frutos secos en el Ecuador

Una de las características que permite determinar si un fruto es seco o no, es su composición de agua la cual, es menor a la de los otros frutos, con tan solo el 50% de su contenido total. Los frutos secos son productos con un alto contenido de grasa saludable, proteínas, minerales y vitaminas que pueden ser utilizados como snack naturales. Los frutos secos, se clasifican en dos grupos; Grupo A, frutos protegidos por un cascara grueso que impide el ingreso de cualquier tipo de bacteria. Las nueces, almendras, pistachos, nuez de macadamia y demás conforman el grupo A. Para el caso del Grupo B, se destacan aquellos frutos que son el resultado de la deshidratación como por ejemplo, las ciruelas pasas, uvillas, higos, albaricoques entre otros (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2015).

El grupo B esta conformado por frutos deshidratados los cuales, se realizan de forma industrial y bajo diferentes procesos de secado. Un fruto que se somete a este tipo de proceso puede llegar a perder hasta el 20% de su peso original. El mango, la piña y uvillas son algunos de los frutos que pasan por este proceso y se comercializan bajo esta presentación. Los frutos deshidratados poseen un alto contenido de fibra. Las tendencias de consumo están en un cambio constante y los consumidores buscan consumir mayormente productos naturales por ende, los frutos secos y deshidratados han recibido una gran aceptación convirtiéndose en una alternativa rápida y ligera para cualquier momento del día (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2015).

La partida arancelaria bajo la cual, se encuentran registrados los frutos secos corresponde al capítulo 8. Con la excepción de las partidas 0807 al 0812. Es necesario que se estime la oferta exportable de los frutos secos en el país así mismo como las cantidades importadas bajo esta partida arancelaria (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2015).

Tabla 1 *Importaciones de Frutos Secos*

Frutos Secos	2014		2015		2016	
	Toneladas	Valor FOB	Toneladas	Valor FOB	Toneladas	Valor FOB
Capítulo 8 (excepto 0807 al 0812)	173.520,50	136.543,20	124.566,50	96.285,80	87.401,20	67.666,30

Nota. La presente tabla, detalla las cantidades importadas de frutos secos en el país, durante los periodos del 2014 al 2016. Las toneladas están expresadas en toneladas métricas y los valores FOB expresados en miles de dólares. Los datos utilizados para la elaboración de la presente tabla fueron tomadas del (Banco Central del Ecuador , 2017).

Importaciones de Frutos Secos

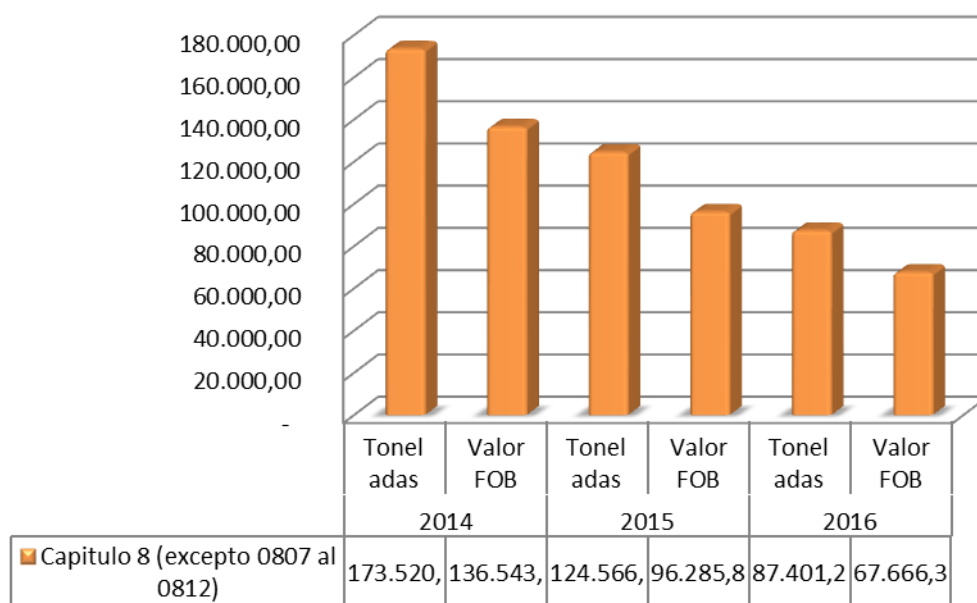


Gráfico 1 Importaciones de Frutos Secos

Nota. El presente gráfico, muestra el comportamiento de las importaciones de frutos secos en el país durante los periodos del 2014 al 2016. La información expuesta fue tomada del (Banco Central del Ecuador , 2017).

Las importaciones de frutos secos han presentado una reducción constante durante los periodos del 2014 al 2016. Aproximadamente, el 50% de toneladas importadas en relación de un periodo al otro. Los valores FOB se encuentran expresados en miles de dólares. El aumento en la producción local de frutos secos ha reducido las importaciones como se demostró en el gráfico anterior.

Tabla 2 Exportaciones de Frutos Secos

Frutos Secos	2014		2015		2016	
	Toneladas	Valor FOB	Toneladas	Valor FOB	Toneladas	Valor FOB
Capítulo 8 (excepto 0807 al 0812)	6.114.587,90	2.691.630,80	6.432.342,00	2.935.493,00	6.340.092,70	2.874.089,50

Nota. La presente tabla, detalla las toneladas de exportaciones realizadas en Ecuador durante los periodos del 2014 al 2016. Los datos expuestos fueron tomados del (Banco Central del Ecuador , 2017).

Exportaciones de Frutos Secos

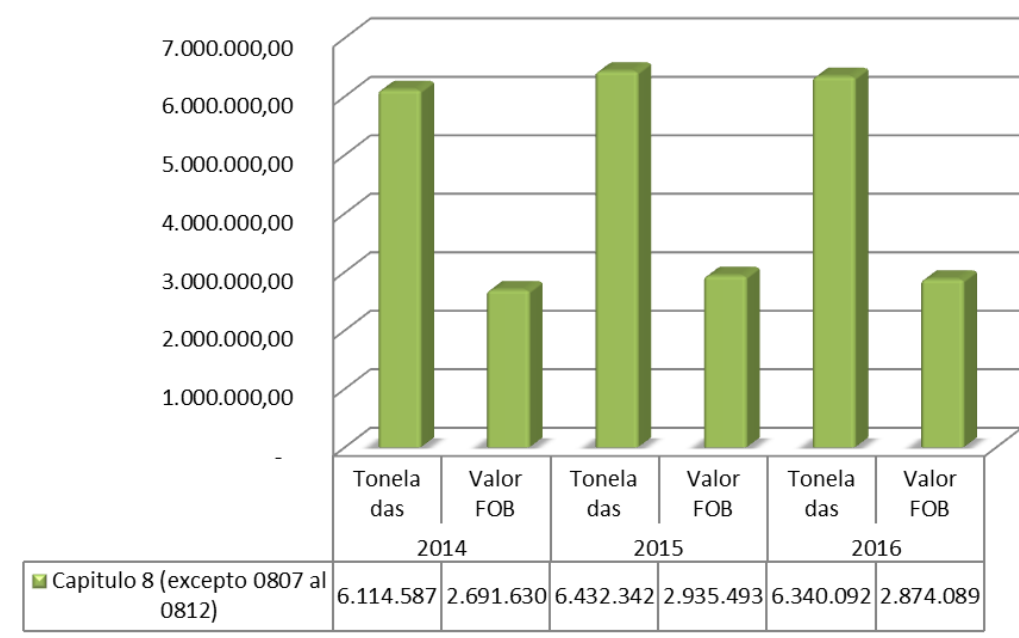


Gráfico 2 Exportaciones de Frutos Secos

Nota. El presente gráfico, detalla las toneladas de exportaciones realizadas en Ecuador durante los periodos del 2014 al 2016. Los datos expuestos fueron tomados del (Banco Central del Ecuador , 2017).

A diferencia de las importaciones, la tendencia de exportación de frutos secos, se ha mantenido igual durante los periodos del 2014 al 2016. Esto se debe a que, no se habido un aumento en la cantidad de hectáreas sembradas, como resultado la producción se mantiene igual en época de cosecha (Banco Central del Ecuador , 2017).

Producción de nuez de macadamia en Ecuador

Como se mencionó en párrafos anteriores, la cantidad de hectáreas destinadas para el cultivo de este fruto es de aproximadamente 2000 hectáreas pero, tan solo 700 hectáreas han sido destinadas para el sembrío de la nuez de macadamia. Ecuador posee un clima tropical que lo favorece en materia de sembríos y esto ha contribuido al crecimiento económico del país. La mayor parte de los recursos agrícolas se enfocan sobre aquellos productos que generen ingresos a corto plazo por ende, los cultivos de nuez de macadamia no han presentado mayor participación de la que ya se conoce (Holguín, Alvarado, & Mora, 2017).

Tabla 3 *Costo de cultivar nuez de macadamia en Ecuador*

Área de bosque húmedos	Nivel participación	de # de Hectáreas	Costo promedio por hectárea	Costo total
Santos Domingo	35%	245	1.800,00	441.000,00
Puerto Quito	15%	105	1.800,00	189.000,00
Buena Fe	13,50%	95	1.800,00	170.100,00
Quinindé	10%	70	1.800,00	126.000,00
Imbabura	9%	63	1.800,00	113.400,00
Morona Santiago	5%	35	1.800,00	63.000,00
Montecristi	5%	35	1.800,00	63.000,00
La Concordia	4%	28	1.800,00	50.400,00
Tungurahua	3%	21	1.800,00	37.800,00
Total	100%			1.253.700,00

Nota. La presente tabla, detalla las zonas del país donde se cultiva nuez de macadamia, porcentaje de participación, cantidad de hectáreas, el costo de mantener cada hectárea y el costo final que representa para el agricultor. Los datos expuestos en la presente tabla fueron obtenidos de (AGROCALIDAD, 2016).

La producción de nuez de macadamia se ve limitado por muchos aspectos entre ellos destaca, el largo tiempo que debe esperar el agricultor para ver sus ganancias, como se detalló en la tabla anterior, los costos de mantener una hectárea es de aproximadamente USD 1.800, lo que represente una fuerte suma de dinero para el agricultor quien, no posee los suficientes recursos económicos para mantener esta actividad a largo plazo de tal forma que, el agricultor termina por desistir y dedicarse al cultivo de otro producto.

Como resultado, la escasa o poca demanda sobre este fruto se debe al desconocimiento de los consumidores además, que el precio de venta está por encima de cualquier otro producto básico, haciendo que se vuelva poco competitivo en un país donde, la mayoría de los sueldos no superan las tres cifras. La nuez de macadamia posee una gran cantidad de beneficios y puede ser utilizado no solo en el área de la gastronomía sino en la farmacéutica y cosmética, se considera a este fruto como una de las nueces más finas que existe en el mundo (Holguín, Alvarado, & Mora, 2017).

En vista de la escasa producción son pocos los sitios donde se pueden conseguir nuez de macadamia. La mayoría de empresas que comercializan este fruto, son empresas importadoras y son estas, las que se encargan de proveer a más empresas o compradores directos. En Ecuador, se encuentran registradas dos empresas como importadoras de nuez de macadamia y son las encargadas de distribuir el producto a los diferentes puntos del país. La nuez de macadamia es más conocida en extractos socioeconómicos privilegiados, debido a su alto precio de venta.

Tabla 4 *Importadores registrados en el Banco Central del Ecuador*

Subpartida Nandina	Descripción	Importadores registrados
802600000	Nueces De Macadamia	Maldonado León Franklin Diógenes PECUARIA AGROINDUSTRIAL LA VIA LACTEA S.A.

Nota. La presente tabla, detalla la lista de empresas que se encuentran registradas como importadoras de nuez de macadamia en el país. La información expuesta fue tomada del (Banco Central del Ecuador , 2017).

Base Referencial

Para (Holguín, Alvarado, & Mora, 2017) la producción de nuez de macadamia debería ser más explotada dentro del país. Ecuador tiene grandes cualidades que lo convierten en un país apto para su cultivo pero la desconfianza generada sobre su producción limita a que pocos agricultores se involucren en esta actividad. A nivel mundial, la producción de nuez de macadamia registró más de 1.024,000 toneladas cosechadas durante el 2015. Es necesario que, se incentive la producción de este tipo de industrias que quizás no generen ingresos de inmediato pero que aumentaran su capacidad de producción a medida que se aumente su demanda.

Por su parte (Pozo & Sánchez, 2014) mencionan que, una vez que llega la etapa de cosecha, la planta de nuez de macadamia seguirá dando sus frutos por cincuenta años más, favoreciendo la producción en el país. De tal forma que, se recupere la inversión inicial. Es necesario que se expanda la cantidad de hectáreas destinadas para la cosecha así, se podrá recibir mayores ingresos no solo a nivel local sino internacional ya que, Ecuador pasaría a ser productor directo y no va a tener necesidad de seguir importando este fruto.

Ahora bien, (Vera, 2015) propone que se informe más sobre la nuez de macadamia en el Ecuador, creando una cultura de consumidores activos quienes, a través de su experiencia detallen la importancia de consumir este tipo de frutos además, el Gobierno debería prestar más atención al cultivo de nueces en el país. En su respectiva investigación, se demostró la factibilidad de implementar la venta directa de la nuez de macadamia en la ciudad de Guayaquil la cual, arrojó un TIR de 24,07%, demostrando que el mercado Guayaquileño se encuentra altamente interesado en incluir a este fruto como parte de sus comidas.

Base Legal

Tabla 5 *Base Legal*

Organismo Encargado	Requisito	Descripción
Asamblea Nacional del Ecuador	(CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR, 2008)	Esta ley dictamina el marco jurídico y legal en el que la empresa deberá regirse para su funcionamiento integral.
Asamblea Nacional del Ecuador	(CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, 2010)	Dentro de esta ley, las empresas podrán encontrar los diferentes incentivos que existen y a cuales puede acogerse al momento de su constitución.
Superintendencias de compañías	(Ley de Compañías, 2014)	Con esta ley, se establecen las disposiciones que deben seguir de acuerdo al tipo de empresa que se constituya en el país.
Servicio de Rentas Internas	Obligaciones tributarias y Trámites administrativos	Una vez que, se constituya la empresa, es necesario que se obtenga el RUC, y pague los trámites administrativos correspondientes
Benemerito Cuerpo de Bomberos	Permisos de Funcionamiento	Este es un certificado concedido por el BCB el cual, garantiza que el sitio donde funcione la empresa es seguro.
Municipalidad de Guayaquil	Patentes y Permisos Municipales	Autorización para ejercer actividades de comercio en la ciudad

Nota. La presente tabla, detalla la base legal en la cual se basará la presente tesis y la constitución de la microempresa que se creará para la producción y comercialización de la pasta de macadamia.

Tabla 6 *Permisos para comercializar el producto*

Organismo Encargado	Requisito	Descripción
Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria	Declaración del producto	Registro del cumplimiento de la NTE INEN del producto mediante la suscripción de un formulario proporcionado por la institución en mención.
	Proceso de Producción	Se realiza un escrito notariado en el cual, el representante de la empresa detalla el proceso de producción del producto, materia prima utilizada, tiempos, etc.
	Diseño de la Etiqueta	La etiqueta debe contener información del producto, nombre de la empresa o marca que representa, registro sanitario y la semaforización indicando el aporte de sal, azúcar y grasas del producto.
	Declaración de la vida útil	En función de las maquinarias que se emplee para la producción, será necesario indicar el tiempo de vida útil y la reposición del mismo.
	Código de Lote	Indicar el código de cada producto que se comercialice en el país, para garantizar su calidad y que sea seguro para el consumo humano.

Nota. La presente tabla, detalla los permisos que se requiere para comercializar un producto dentro del país. La información expuesta en la presente tabla será utilizada con fines académicos y fue obtenida de (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2017).

CAPITULO II: INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Una vez que se ha realizado el respectivo análisis sobre la producción de nuez de macadamia en el Ecuador mediante el uso de fuentes secundarias, se procede a la investigación de mercado la cual, permitirá conocer los gustos y preferencias de los posibles compradores, establecer un perfil, determinar la demanda y el precio que están dispuestos a pagar por la compra del producto. Por otro lado, se recurrirá a la búsqueda de opiniones de expertos relacionadas con este sector así mismo, una entrevista concedida por quien será el proveedor de materia prima del Grupo M&R, esperando que al final de día la información obtenida sirva como sustento para el desarrollo de la presente tesis.

Es necesario que se determine el tipo de investigación y la base metodológica en la cual, se basará la presente tesis con la finalidad de, detallar los lineamientos a seguir durante la investigación y el análisis de los datos. Al tratarse de un proyecto de factibilidad el análisis será alfanumérico y mediante la descripción de los principales datos se establecerá la existencia de un segmento de consumidores de nuez de macadamia y sus derivados. A continuación se establece una tabla que contiene la metodología de la investigación y el tipo de investigación aplicada.

Metodología y tipo de investigación aplicada

Tabla 7 Metodología de la investigación

	Tipo	Descripción
Metodología de la investigación	Investigación Explorativa	Se encarga de la búsqueda información de un mercado en específico. Basado en toda la información que se pueda obtener para determinar el comportamiento del mercado.
	Investigación descriptiva	Detallar el caso de estudio
Tipo de investigación	Método de investigación Mixto (Cualitativa y Cuantitativa)	Combinación de datos numéricos y descriptivo con la finalidad de obtener resultados que permitan tomar una decisión
	Método inductivo – deductivo	Parte de un hecho general a un particular

Nota, La presente tabla, detalla la metodología que se aplicará para el desarrollo de la presente tesis. La información expuesta, fue obtenida de (Hernández Sampieri, 2011).

Población y muestra

Población

La producción de la nuez de macadamia es poco conocida en el país, a pesar de esto tiene excelentes perspectivas, una demanda creciente y precios estables que lo convierten en una opción atractiva. Sin embargo, el poco conocimiento sobre este fruto ha hecho que su demanda sea escasa dentro del país como resultado, los costos de producción son altos por ejemplo, tan solo el mantenimiento de una hectárea de producción es de aproximadamente USD 1.800. En la actualidad, Ecuador registra 700 hectáreas lista para sembrar, pero debido a los costos de producción y el tiempo de cosecha limita a que más productores decidan entrar en el negocio de la macadamia (AGROCALIDAD, 2016).

De acuerdo a lo expuesto, el presente proyecto de investigación busca producir y comercializar pasta de macadamia en el Ecuador, se estima que el costo de producir pasta de macadamia será un poco alto por ende, estará dirigido hacia un grupo social en específico, para ser más exactos, hacia aquellas personas que cuenten con los recursos económicos necesarios para adquirirlo así mismo, no se enfocará hacia un género en específico ya que, en la actualidad la responsabilidad de las compras del hogar recae en ambas partes.

De acuerdo a datos obtenidos por el (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017) Ecuador registra 14.483.499 de habitantes a nivel nacional. Para la realización de la muestra se tomará a los habitantes de las ciudades de Guayaquil y Quito pues son estos los mercados donde se desea llegar. Dentro de la misma página del INEC se registra los siguientes datos:

Tabla 8 Población de Guayaquil y Quito

	GUAYAQUIL	QUITO
Hombres	1.158.221,00	1.088.811,00
Mujeres	1.192.694,00	1.150.380,00
Total	2.350.915,00	2.239.191,00

Nota. Para la elaboración del presente cuadro se utilizaron datos obtenidos del portal web del (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017) Es necesario destacar que los datos expuestos serán utilizados para fines académicos.

Tabla 9 *Población económicamente activa*

	GUAYAQUIL	QUITO
Hombres	633.171,24	611.322,53
Mujeres	337.420,26	474.690,64
Total	970.591,50	1.086.013,17

Nota. Para la elaboración del presente cuadro se utilizaron datos obtenidos del portal web del (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017) Es necesario destacar que los datos expuestos serán utilizados para fines académicos.

De acuerdo a datos establecidos por el (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015) las personas encargadas de hacer las compras del hogar corresponden a 31,4% a los hombres y 68,6% a las mujeres. La presente investigación no se enfoca en un genero en especifico por ende, el segmento al que se desea llegar es aquel, donde los involucrados se preocupen por el bienestar propio y el de sus seres queridos a la vez de, cuidar su salud y apariencia fisica a traves del consumo de productos naturales y bajos en grasa.

Tabla 10 *Encargados de realizar las compras del hogar*

Ciudad	Total de la población	Encargadas de realizar compras en el hogar
Guayaquil	337.420,26	231.470,30
Quito	474.690,64	325.637,78

Nota. Para la elaboración del presente cuadro se utilizaron datos obtenidos del portal web del (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015) Es necesario destacar que los datos expuestos serán utilizados para fines académicos.

Por otro lado, según datos obtenidos por el (Instituto nacional de estadísticas y censos , 2015) en un estudio denominado como “Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE” en el cual se investiga el estilo de vida de las familias ecuatorianas determinó una clasificación socioeconómica que va desde la clase alta, media alta, media media, media baja y baja calificada con las siguientes letras (A, B, +C, -C, D) respectivamente.

Tabla 11 *Clasificación según la condición social*

	Clase Alta (A)	Clase media alta (B)	Clase media media (+C)	Clase media baja (-C)	Clase Baja (D)	Total
Porcentaje	1,90%	11,10%	22,80%	49,30%	14,90%	100,00%
Guayaquil	4.397,94	25.693,20	52.775,23	114.114,86	34.489,07	231.470,30
Quito	6.187,12	36.145,79	74.245,41	160.539,43	48.520,03	325.637,78

Nota. Para la elaboración del presente cuadro se utilizaron datos obtenidos del portal web del (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015). Es necesario destacar que los datos expuestos serán utilizados para fines académicos.

Una vez que ha finalizado la clasificación de datos se ha determinado los valores utilizar en el ejercicio de la muestra para el caso de la ciudad de Guayaquil, la muestra se realizará sobre un valor de **30.091,14** para el caso de Quito la muestra se realizará sobre un valor de **42.332,91** por tal motivo se procederá a realizar lo siguiente.

Muestra

La población para el presente proyecto corresponde a **72.424,05** para el cálculo de la formula muestra se aplicará la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q}{E^2}$$

Figura 1 Formula para obtener la muestra de la población

Nota. La presente figura, muestra la fórmula que se aplicará para obtener la muestra poblacional, que permitirá saber el número de encuestas que se necesita realizar para el levantamiento de información.

Tabla 12 *Datos para obtener la muestra*

Significado	Datos
Z: Nivel de Confianza	Z: 95%
P: Probabilidad que suceda	P: 50%
Q: Probabilidad que no suceda	Q: 50%
E: Margen de Error	E: 05%
M: Muestra	M: ¿?

Nota. La presente tabla, detalla los datos que se necesita para realizar el cálculo de la muestra. Así mismo, se explica el significado de cada uno de sus componentes

$$M = \frac{(1,96)^2 * (0,50) * (0,50)}{(0,05)^2}$$

$$M = 3,8416$$

$$0,0025$$

$$M = 384,16$$

$$M = 384$$

Instrumentos de investigación primaria

Análisis de las encuestas

Como parte de la investigación de mercado, se ha decidido realizar encuestas con la finalidad de obtener información sobre los hábitos de consumo en relación a la nuez de macadamia. A través de esta encuesta se determinará si existe un mercado o segmento de personas que incluyan a la pasta de nuez de macadamia como parte de sus hábitos alimenticios. A la vez, de servir como respaldo para determinar la demanda proyectada en el estudio financiero.

Las encuestas se realizaron en la ciudad de Guayaquil, desde la semana del 24 de julio hasta el 31 de julio del presente año. Los sitios en los que se realizaron las encuestas fueron; Centros Comerciales (Samborondon y Vía a la Costa), Cadenas de Supermercados (Supermaxi y Mi Comisariato), Universidad Católica Santiago de Guayaquil. La encuesta está basada en diez preguntas que son abiertas y cerradas. Se espera que al final del día, la información proporcionada se usada como base para respaldar el objetivo general de la presente tesis.

Tabulación de las encuestas realizadas

1. ¿Alguna vez ha consumido nuez de macadamia?

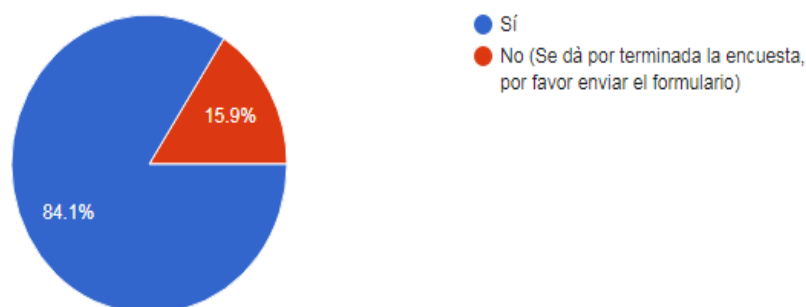


Gráfico 3 . ¿Alguna vez ha consumido nuez de macadamia?

Nota. El presente gráfico, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a si alguna vez habían consumido nuez de macadamia. La elaboración del gráfico, estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 13 ¿Alguna vez ha consumido nuez de macadamia?

Si	No
84,1%	15,9%
323	61

La presente tabla, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a si alguna vez habían consumido nuez de macadamia. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

Interpretación

En la pregunta número 1, de una muestra de 384 personas, el 84,1% que equivale a 323 afirmó que ha consumido nuez de macadamia alguna vez en su vida mientras que, un 15,9% que equivale a 61 personas afirmó que no ha consumido nuez de macadamia.

Conclusión

En base a la respuesta anterior, se evidencia cierto conocimiento sobre la nuez de macadamia en la ciudad de Guayaquil de tal forma que, el ingreso de un nuevo producto elaborado a base de este fruto podría contar con un grupo de consumidores dispuestos a degustarlo y hacerlo parte de sus hábitos alimenticios recordando que la nuez de macadamia es un snack de naturaleza saludable y nutritiva.

2. ¿Cuál es su edad?

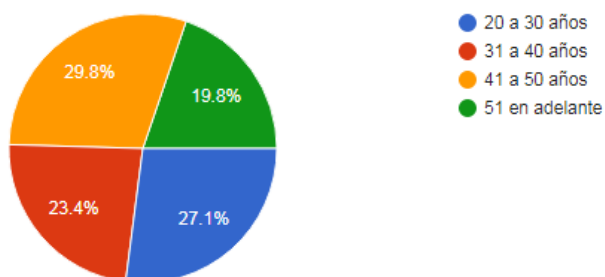


Gráfico 4. ¿Cuál es su edad?

Nota. El presente gráfico, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a su edad. La elaboración del gráfico, estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 14 *¿Cuál es su edad?*

20 a 30 años	31 a 40 años	41 a 50 años	51 años
27,1%	23,4%	29,8%	19,8%
89	71	98	65

La presente tabla, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a su edad. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

Interpretación

En la pregunta número 2, de una muestra de 384 personas; 98 personas estuvieron en el rango de edad de 41 a 50 años mientras que 89 personas estuvieron en un rango de 20 a 30 años así mismo, 71 personas estuvieron en el rango de 31 a 40 años y 65 personas se encontraron en el rango de 51 años en adelante.

Conclusión

El rango de edad de los encuestados fue muy diversos lo que permitió direccionar las respuestas desde diferentes puntos de vista, como se puede observar los grupos de edades que resaltaron por muy pocos son aquellos que se encuentran entre un grupo joven de 20 a 30 años y un grupo mayor de 41 a 50 años. Al ser dos enfoques diferentes se aprecia que los jóvenes también se preocupan por su salud ya no es tanto la apariencia es también por precautelar su salud y preparar sus cuerpos para que en una edad más avanzada no sufran de los típicos malestares que aquejan a los adultos mayores.

3. ¿En qué presentación ha consumido Nuez de macadamia?

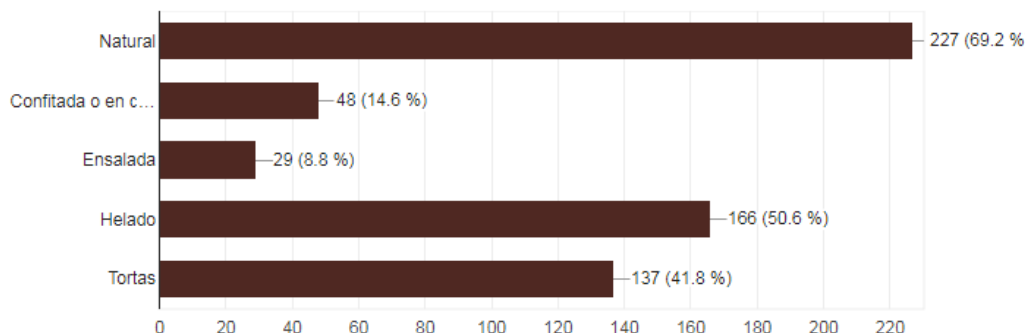


Gráfico 5. ¿En qué presentación ha consumido Nuez de macadamia?

Nota. El presente gráfico, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente la presentación en la que han consumido nuez de macadamia. La elaboración del gráfico, estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 15 ¿En qué presentación ha consumido Nuez de macadamia?

Natural	Confitaras o chocolate	Ensalada	Helados	Tortas
69,2%	14,6	8,8%	50,6%	41,8%
227	48	29	166	137

La presente tabla, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a la presentación en la que han consumido nuez de macadamia. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

Interpretación

En la pregunta número 3, de una muestra de 384 personas; 227 personas afirmaron que han consumido nuez de macadamia en su estado natural mientras que, 166 personas lo han consumido como acompañamiento de sus helados así mismo, 137 personas lo han consumido en tortas en un rango menor de 48 y 29 personas han consumido la nuez de macadamia en confituras y otras en ensaladas.

Conclusión

En la respuesta anterior se evidencia que, los consumidores prefieren consumir la nuez de macadamia en su estado natural de tal forma que, se conserve su valor nutricional y no se pierda con la mezcla de algún otro producto. Con esta información, se procederá a elaborar un producto que contenga como base principal la nuez de macadamia que garantice a los consumidores un producto de alto valor nutricional.

4. ¿Usted conocía que la macadamia no contiene colesterol, tiene un alto porcentaje de proteínas además de poseer el aceite más fino del mundo?

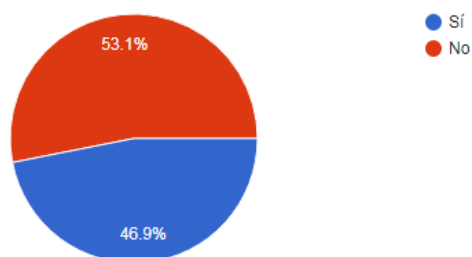


Gráfico 6 . ¿Usted conocía que la macadamia no contiene colesterol, tiene un alto porcentaje de proteínas además de poseer el aceite más fino del mundo?

Nota. El presente gráfico, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a los beneficios de consumir nuez de macadamia. La elaboración del gráfico, estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 16 *¿Usted conocía que la macadamia no contiene colesterol, tiene un alto porcentaje de proteínas además de poseer el aceite más fino del mundo?*

Si	No
46,9%	53,1%
180	204

La presente tabla, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a los beneficios de consumir nuez de macadamia. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

Interpretación

En la pregunta número 4, de una muestra de 384 personas, 204 personas afirmaron que desconocían las propiedades de la nuez de macadamia mientras que, 180 personas afirmaron saber el verdadero valor nutricional de consumir nuez de macadamia.

Conclusión

Las respuestas obtenidas en la presente preguntas estuvieron muy cerca por lo tanto, no se podría aseverar que no existe un conocimiento sobre la nuez de macadamia en cierto modo, el consumo de productos naturales ha ido en aumento haciendo que las personas sean consumidores mecánicos o que consumen algo por recomendación de terceros de tal forma que si el producto cumple con sus expectativas serán ellos los que lo promocionen.

5. ¿Alguna vez ha escuchado sobre la pasta de macadamia?

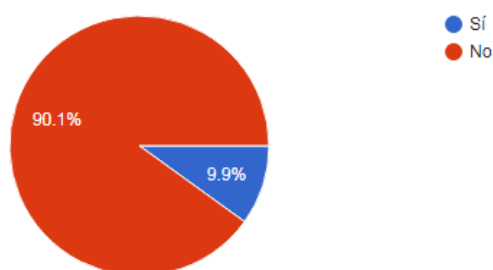


Gráfico 7 ¿Alguna vez ha escuchado sobre la pasta de macadamia?

Nota. El presente gráfico, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a si alguna vez ha consumido pasta de macadamia. La elaboración del gráfico, estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 17 .¿Alguna vez ha escuchado sobre la pasta de macadamia?

Si	No
9,9%	90,1%
38	346

La presente tabla, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a si alguna vez han escuchado sobre la pasta de macadamia. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

Interpretación

En la pregunta número 5, de una muestra de 384 personas; 346 personas desconoce la existencia de pasta de nuez de macadamia en el país mientras que, 38 personas han afirmado que, si han escuchado de este producto.

Conclusión

Con la respuesta anterior se evidencia que la población encuestada no registra la pasta de nuez de macadamia dentro de la lista de productos ya conocido y probado por ellos esto, fundamente la idea principal con la que se inició la presente tesis la cual, consistía en la no existencia de un mercado que consuma este producto por lo cual garantizaría ser los pioneros con este producto y llegar al consumidor con un producto nuevo, de buen sabor y excelente calidad.

6. ¿Estaría dispuesto en incluir nuez de macadamia o sus derivados como parte de su alimentación?

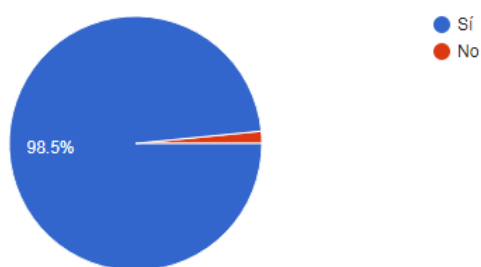


Gráfico 8 . ¿Estaría dispuesto en incluir nuez de macadamia o sus derivados como parte de su alimentación?

Nota. El presente gráfico, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a si estaría dispuesto en incluir nuez de macadamia y sus derivados como parte de su alimentación. La elaboración del gráfico, estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 18 *¿Estaría dispuesto en incluir nuez de macadamia o sus derivados como parte de su alimentación?*

Si	No
98,5%	1,5%
379	5

La presente tabla, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a si estaría dispuesto en incluir nuez de macadamia y sus derivados como parte de su alimentación. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

Interpretación

En la pregunta número 6, de una muestra de 384 personas; 379 personas afirmaron que estarían dispuesto a incluir nuez de macadamia y sus derivados como parte de su alimentación mientras que 5 personas respondieron que no estarían dispuestos.

Conclusión

En la respuesta anterior, los encuestados fueron claros y mostraron gran interés por el consumo de nuez de macadamia y sus derivados lo cual, es positivo para el presente proyecto pues, de cierto forma alienta a una posible aceptación por parte de los posibles consumidores.

7. ¿Estaría interesado en probar pasta de nuez de macadamia?



Gráfico 9 . ¿Estaría interesado en probar pasta de nuez de macadamia?

Nota. El presente gráfico, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a si estaría dispuesto a probar pasta de macadamia. La elaboración del gráfico, estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 19 *¿Estaría interesado en probar pasta de nuez de macadamia?*

	Si	No
	97,2%	2,8%
	373	11

La presente tabla, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a si estaría dispuesto a probar pasta de macadamia. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

Interpretación

En la pregunta número 7, de una muestra de 384 encuestados; 373 personas afirmaron que estarían dispuestas a consumir pasta de macadamia mientras que, 11 personas que no están interesadas en consumir el producto.

Conclusión

La pasta de nuez de macadamia es un producto nuevo en el mercado y como tal, la curiosidad por consumirlo podría ser un factor de ventaja para el producto ya que, las personas que consumen nuez de macadamia puedan ver en este producto una alternativa de consumo o acompañamiento para sus comidas habituales.

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un frasco de 140 gramos de pasta de macadamia? (Precio / Calidad)

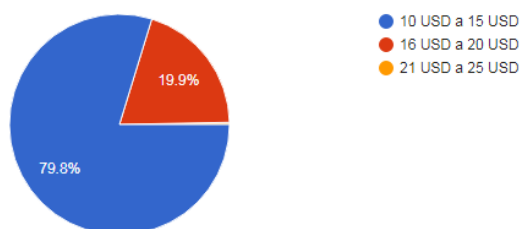


Gráfico 10 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un frasco de 140 gramos de pasta de macadamia? (Precio / Calidad)

Nota. El presente gráfico, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente al precio que estarían dispuesto a pagar por la presentación de 140 gramos. La elaboración del gráfico, estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 20 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un frasco de 140 gramos de pasta de macadamia? (Precio / Calidad)

10 USD a 15 USD	16 USD a 20 USD	21 USD a 25 USD
79,80%	19,90%	0,30%
306	76	1

La presente tabla, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente al precio que estarían dispuesto a pagar por la pasta de macadamia. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

Interpretación

La pregunta número 8, de una muestra de 384 personas; 306 personas afirmaron que estarían dispuesto a pagar entre USD10 a USD15 por un frasco de 140 gramos de pasta de macadamia mientras que, 76 personas, estarían dispuestas a pagar entre USD16 a USD 20 por otro lado, tan solo 1 persona estaría dispuesta a pagar entre USD 21 a USD 25.

Conclusión

En base a la pregunta anterior, la mayor parte de los encuestados escogió el rango de precio que se encontraba entre los USD 10 a USD 15 como el precio más idóneo por este tipo de productos. Al no ser un producto de primera necesidad es normal que los encuestados no sientan la necesidad de gastar más dinero del que invierten en otros productos.

9. ¿Cuál de los siguientes centros comerciales le gustaría adquirir el producto?

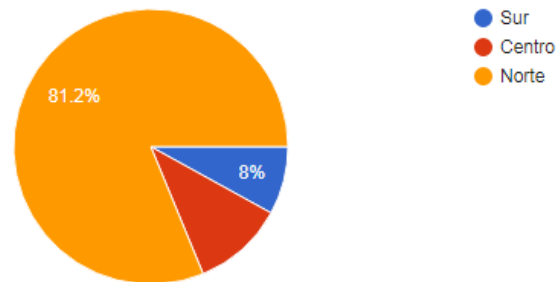


Gráfico 11 . ¿Cuál de los siguientes centros comerciales le gustaría adquirir el producto?

Nota. El presente gráfico, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a ¿Cuál de los siguientes centros comerciales le gustaría adquirir el producto? La elaboración del gráfico, estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 21 . ¿Cuál de los siguientes centros comerciales le gustaría adquirir el producto?

C.C Riocentro los Ceibos	C.C Costa al Mar	C.C Village Plaza
8%	10,80%	81,20%
31	42	312

La presente tabla, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a su lugar de residencia. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

Interpretación

Para el caso de la pregunta número 9, de una muestra de 384 encuestados; 312 personas escogieron al C.C Village Plaza, 42 personas escogieron al C.C Costa al Mar y 31 personas escogieron al C.C Riocentro los Ceibos.

Conclusión

En base a la respuesta anterior, se puede afirmar que, el C.C Village Plaza será el lugar más idóneo donde se podría promocionar la pasta de nuez de macadamia ya que, este lugar es el que frecuentan con mayor veces.

10.¿Con que frecuencia consumiría un frasco de 140 gramos de nuez de macadamia?

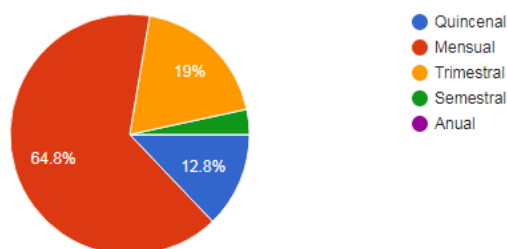


Gráfico 12 ¿Con que frecuencia consumiría un frasco de 140 gramos de nuez de macadamia?

Nota. El presente gráfico, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a la frecuencia con la que consumiría la pasta de macadamia La elaboración del gráfico, estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 22 ¿Con que frecuencia consumiría un frasco de 140 gramos de nuez de macadamia?

Quincenal	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual
12,80%	64,80%	19%	3,40%	0%
49	249	73	13	0

La presente tabla, muestra el porcentaje de respuestas en función a la pregunta que se les ha planteado referente a la frecuencia con la que consumirían la pasta de macadamia. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

Interpretación

En la pregunta número 10, de una muestra de 384 personas; 249 personas consumirían la pasta de nuez de macadamia de forma mensual, 73 lo harían de forma trimestral, 49 de forma quincenal y 13 de forma semestral.

Conclusión

Los posibles consumidores de pasta de nuez de macadamia afirmaron que consumirían este producto de forma mensual, siempre y cuando, este cumpla con lo prometido; buen sabor y excelente calidad de tal forma que, se podría contar con una compra mensual del producto en caso que este cumpla con las expectativas del consumidor.

Análisis de las entrevistas

PECUARIA AGROINDUSTRIAL LA VIA LACTEA S.A.

“La vía Lactea S.A”, es un empresa familiar ubicada en Santo Domingo de los Tsáchilas, con más de 15 años de experiencia, esta empresa se dedica al cultivo y comercialización de hortalizas y frutos secos. Con la finalidad de, mantenerse a la vanguardia del mercado local, realizan constantes investigaciones de mercado y sobre todo de aquellos productos que despiertan más la atención de sus clientes permanentes y potenciales. Hace más de 8 años que incursionan en la importación de nuez de macadamia, afirmando que se ha recibido mayor acogida por parte de segmentos exclusivos o condiciones económicas altas, este tipo de fruto no podría ser vendido al público en general pues, ellos no entenderían el sabor, la textura, el aroma, las sensaciones que causa consumir este fruto además, que el costo es considerablemente alto para el mercado en general (LA VIA LACTEA S.A., 2017).

Al ser de los pocos importadores registrados bajos los reglamentos del país, reconoce que tiene una lista de clientes fijos y uno que otro cliente eventual, se manejan con volúmenes de venta estable y el precio por kilo es de USD 12,50 pero si se lleva al por mayor o ellos se convierten en clientes fijos, el precio podría bajar hasta USD 7. Son conscientes del impacto de los emprendimientos en el país, saben que los grandes negocios empezaron de la nada y que para llegar lejos se tiene que empezar desde cero. En virtud de lo expuesto, se determinó un contrato de exclusividad en relación a proveer la principal materia prima para el Grupo M&R (LA VIA LACTEA S.A., 2017).

Instituto de promoción de exportaciones e inversiones, PROECUADOR

PROECUADOR, es una institución del sector público, encargada de promover los sectores productivos del país, a través del servicio de capacitaciones y asesoría, muchos productores se han visto beneficiados con sus servicios. En una entrevista concedida por un analista del departamento de inteligencia comercial, se trataron temas relacionados a la industria de frutos secos del país y como se ha manejado sus niveles de producción en los últimos años además, de saber cuáles es la forma en la que PROECUADOR contribuye para el desarrollo de esta industria.

La producción de frutos secos se realiza en el noroeste del país. Por lo general los agricultores de nuez de macadamia se dedican al cultivo de otros frutos donde esta nuez, representa una pequeña participación, son conscientes de que el costo de mantener cada hectárea es muy alto por ello no incursionan de forma directa en la producción. Las almendras y los pistachos son los frutos secos que más se cultivan en el país. Proecuador registra 4 empresas exportadoras de almendras pero ninguna que exporte nuez de macadamia en el país. De hecho, las importaciones de este fruto se han mantenido constantes ya que, la producción local no abastece la demanda del mismo (PROECUADOR , 2017).

En relación a productores de nuez de macadamia, Proecuador menciona que, no tienen una base de datos de productores que se registren exclusivamente a esta actividad de hecho, existe un gremio proveniente de la provincia de Santo Domingo de Tsáchilas de productores de frutos secos pero ellos agrupan a los productores en general incluido los de nuez de macadamia quienes no representan mayor participación dentro de este gremio. Proecuador informó que en el último cultivo registrado sobre nuez de macadamia se dio en 2008 y esperan que a partir del próximo año o los años siguientes recibir alguna noticia sobre la situación actual en la que se encuentre las nueces de macadamia (PROECUADOR , 2017).

Sweet & Coffee

Como parte de la búsqueda de posibles compradores, se decidió realizar una entrevista a empresas de repostería quienes son uno de los mercados metas a los que se desea llegar con la pasta de macadamia. Después de solicitar mediante un escrito la autorización de la respectiva entrevista (revisar anexos). La entrevista, se llevó a cabo en las instalaciones de Sweet and Coffee quienes a su vez, delegaron a la Chef Gastronómica E.A en representación de la empresa en mención. La entrevista empezó con una breve explicación de lo que es Sweet and Coffee, su creación y el tipo de segmento al que se dirige.

Sweet and Coffee es una empresa ecuatoriana dedicada a la producción y venta de diferentes alimentos del área de repostería, pastelería y cafetería. Una idea que nació de una pareja de enamorados hace casi 20 años que hoy en día se ha convertido en una de las principales cadenas de repostería, pastelería y cafetería que tiene la ciudad de Quito y Guayaquil. Empezando con un inventario pequeño para la adquisición de maquinaria, materia prima que sirvieron para la elaboración de sus productos. Actualmente, cuentan con una larga lista de proveedores que pasan por procesos de selección altamente eficaces para ser seleccionados, no intentan excluir a nadie pero saben que su prestigio les ha costado mucho trabajo y no quisieran arruinarlo por seleccionar un producto que afecte el resultado final (Sweet and Coffee, 2017).

En relación a la inclusión de frutos secos, ellos disponen del uso de nueces, almendras y pistachos como materia prima de su producción pero en relación de la nuez de macadamia, aún no han trabajado con este fruto de forma directa pero lo que sí han incluido en la mezcla de algunos frutos secos entre los que se encuentra la nuez de macadamia. Incluir la pasta de macadamia como su materia prima les resulta interesante ya que, muchos de sus clientes optan por consumir productos bajos en grasa pero con un delicioso sabor. Ellos necesitarían un periodo de prueba con el producto para comprobar su calidad y su tiempo de conservación. Aun no podrían

estimar la cantidad de compra del producto pero si establecen un periodo de tres meses de prueba para dar su veredicto final (Sweet and Coffee, 2017).

CAPITULO III PLAN DE MARKETING

Objetivos del plan de marketing

- Una vez que, se ha detectado los gustos, preferencias y expectativa de cliente potencial, se procede a elaborar los lineamientos que determinen cual, sería la forma más apropiada de llegar al cliente meta basándose en, buen producto, precio accesible, promoción constante y un localización estratégica (plaza).
- En un periodo de cinco años, lograr un posicionamiento en el mercado nacional como la primera empresa que produce y comercializa pasta de macadamia en el Ecuador así mismo, lograr un aumento de ventas de al menos 5% anual durante el periodo de vida del proyecto.
- Crear una marca que identifique y relacione a la empresa y al producto es decir, cada que un cliente lo mire automáticamente lo asocie con la pasta de macadamia.
- A largo plazo poder establecer un precio accesible tanto para clientes como para la empresa de tal forma que, si ingresa otra empresa a promocionar el mismo producto no especule sobre el precio del producto final.
- En la etapa de introducción y crecimiento del producto mantener una promoción permanente con la finalidad de posicionar el producto en la mente del consumidor.

Ciclo de vida de un producto

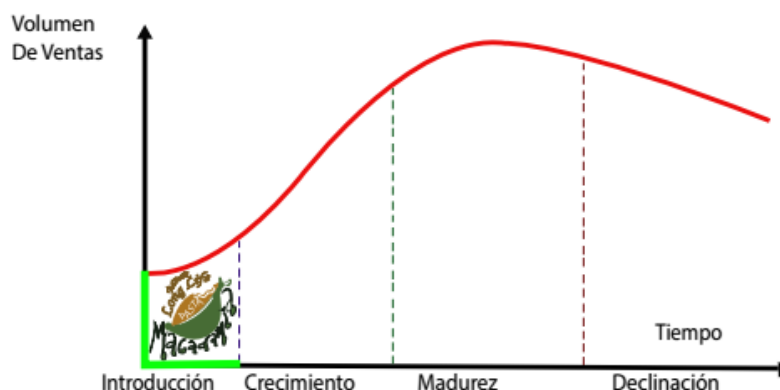


Figura 2 Ciclo de vida del producto - pasta de macadamia

Nota. La presente figura, muestra mediante el grafico, del ciclo vida cual es la posición actual en la que se encuentra la pasta de macadamia dentro del mercado local. La figura fue elaborada por las autoras

Etapa de introducción

La etapa de producción marca el punto de inicio para el producto en mención, una vez que se establecieron las ideas del cómo, por qué y para que se proceda a; determinar cuáles son los recursos que se necesitan para ingresar a ese mercado. Se empieza una interacción con el cliente en este punto, el producto no es considerado una amenaza por sus consumidores, refleja ingresos bajos por venta y tiene su única presentación al cliente.

Para el caso de la pasta de nuez de macadamia, se ha determinado que no posee un competidor directo pero si existen productos que fácilmente pueden sustituirlo. Al ser un producto nuevo en un mercado nuevo, la primera etapa debe empezar directamente con el consumidor ya que, al existir desconocimiento se puede crear una confusión o desinterés sobre el producto. Por tal motivo, la asistencia a ferias gastronómicas, culturales, educativas, empresariales será la conexión para posicionar el producto en el consumidor además, se implementará el alquiler de una isla dentro de los centros comerciales de samborondon, vía a la costa y ceibos como parte de la promoción de la pasta de macadamia.

Marketing estratégico

Macro segmentación

A través de la macro segmentación, se determinará el mercado hacia el cual estará dirigido el producto con la finalidad de, establecer estrategias de comercialización que permita llegar hacia el mercado meta establecido. La macro segmentación proporciona información sobre el mercado al cual quiere llegar la empresa, el tipo de consumidor que se encuentran y los hábitos de consumo, perfil de gustos y preferencias se los determina mediante la micro segmentación (Ramos, 2014)

Tabla 23 *Macro segmentación de la pasta de macadamia*

Macro segmentación	Descripción
Tecnología	Pasta de macadamia elaborada a base de la nuez de macadamia.
Funciones	Nueces de macadamia puede ser utilizada en: Chocolates, helados, ensaladas, tortas, confitería, helados, batidos entre otros Producto que se obtiene es: Pasta de macadamia
Compradores	Comercializadores de nuez de macadamia y sus derivados. Amas de casa, jóvenes y adultos. Empresas de repostería, postres, helados, panaderías.

Nota. La presente tabla, detalla la macro segmentación de la pasta de macadamia dentro del mercado local. La elaboración estuvo a carga de las autoras y la información para desarrollar la tabla fue obtenida de (Ramos, 2014).

Micro segmentación

Por su parte (Ramos, 2014) indica que, la micro segmentación se realiza sobre el posible comprador. A través de la descripción de su perfil, se elaboraran las estrategias que permitan llegar a ese grupo de consumidores y atraerlos para que degusten del producto que está ingresando en el mercado. Una fuente mediante la cual puedan recaudar esta información, corresponde a la elaboración de encuestas ya que, con las encuestas, se conocerá más de cerca los hábitos de consumo, los gustos y preferencias del posible comprador.

Tabla 24 *Micro segmentación de la pasta de macadamia*

Segmentación	Descripción
Producto	Pasta de Macadamia
Finalidad	Consumo humano
Presentación	140 gramos
Industria	Industria de alimentos
Mercado	Ecuatoriano
Localidades	Guayaquil
Segmento	Personas jóvenes, adultas y adultos mayores
Edades	Entre 20 a 50 años
Genero	Hombres y mujeres
Estilo de vida	Personas interesadas en consumir productos saludables, de buen sabor, excelente calidad y a precios accesibles
Precio de venta	13,63
Uso del producto	Consumo directo, servir con acompañantes como galletas, elaboración de postres y helados.
Sector de venta	Isla dentro de centros comerciales de la ciudad y a través de ferias gastronómicas, culturales, artesanales entre otras.

Nota. La presente tabla detalla, la micro segmentación que se realiza sobre el perfil del mercado y el consumidor de la pasta de macadamia en Ecuador, la elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

F.O.D.A sobre la pasta de macadamia

Tabla 25 *Análisis FODA*

Fortaleza	Debilidades
La nuez de macadamia es un producto natural, de alto valor nutricional.	Alto costo de adquisición por la materia prima
La pasta de macadamia se elabora 98% con nuez de macadamia.	La escasa producción de nuez de macadamia en el país.
Posee miel de abeja natural Único en el mercado	Los pocos productores de nuez de macadamia, especulan con el precio impidiendo el desarrollo de transacciones comerciales.
Puede permanecer en temperaturas diferentes y esto, no afectará su calidad ni su sabor.	El desconocimiento o falta de cultura de consumidores de nuez de macadamia.
Oportunidades	Amenazas
La importación de nuez de macadamia, no paga aranceles al momento de ingresar al país.	Producto que puede ser sustituido por otros de menor valor.
No existen otras empresas que oferten pasta de macadamia en el país, convirtiendo a la micro empresa M&R como los pioneros en su producción y comercialización.	Puede caer en el olvido sino se promociona constantemente.
Las actividades de emprendimiento cada día aumentan lo que permitirá promocionar el producto en estos lugares.	El ingreso de otra empresa que importe el mismo producto y lo venda a menor precio.

La presente tabla detalla, el análisis FODA sobre la pasta de macadamia dentro del mercado local. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

Matriz ANSOFF

Para la elaboración de la matriz ANSOFF se debe establecer el tipo de relación que tiene cada una de las variables en función de otra es decir, que un producto se puede desenvolver en cuatro escenarios los cuales se detallan a continuación:

Un producto actual en un mercado actual, para este tipo de productos se debe aplicar una estrategia de penetración al mercado.

Un producto actual en un nuevo mercado, para lograr esto, es necesario que se desarrolle el mercado en función de la demanda de los consumidores y sus reacciones en relación al producto.

Un producto nuevo en un mercado actual, para lograr esto se debe desarrollar el producto en función a la participación que se pueda obtener de ese mercado y las características de los clientes que lo conforman.

Un producto es nuevo en un mercado nuevo, en este caso, la estrategia es diferente a las anteriores porque no existe información que respalde al producto, no existe precio, demanda, participación de mercado entonces es el momento de crear una diversificación que permita que el mercado tenga su propia identidad a través del producto.


Mercado		Pasta de Macadamia "Grupo M&R"	
		Actuales	Nuevos
	Actuales	Un producto actual en un mercado actual	Un producto actual en un mercado nuevo
	Nuevos	Un producto nuevo en un mercado actual	Un producto nuevo en un mercado nuevo

Figura 3 Matriz ANSOFF para la pasta de macadamia

Nota. La presente figura muestra la matriz ANSOFF aplicada a la pasta de macadamia en función a su posición dentro del mercado. La pasta de macadamia es un producto nuevo y al no existir un mercado de consumidores, su mercado será nuevo también. La elaboración de la figura estuvo a cargo de las autoras

Para el caso de la pasta de macadamia, su ubicación se encontrará en la etapa “**Producto nuevo en un mercado nuevo**” y la estrategia que se aplicará estará basada en la diversificación del producto. Como se mencionó en la explicación de la presente etapa. Ecuador no tiene un mercado que consuma nueces de macadamia, de hecho el consumo de frutos secos está mayormente relacionado con las almendras es decir, que si nos basamos en las encuestas realizadas, muchas de las personas relacionaban la nuez de macadamia con la almendra, de hecho alguna de las reacciones se enfocaron hacia si la nuez de macadamia era un derivado de la almendra.

La diversificación que se logrará con la pasta de macadamia está basado sobre la ventaja que se posee al ser los únicos ofertantes del producto. Al no existir un mercado que establezca un precio, el Grupo M&R puede establecer el precio basándose en sus costos de producción y de acuerdo al segmento al cual están dirigidos. Así mismo, establece los patrones a seguir por parte de otras empresas que deseen incursionar dentro de este nuevo rubro. Grupo M&R no especulará con el precio del producto ni empezará una guerra abierta con cualquier otra empresa que deseen incursionar en este nuevo mercado ya que, esto resulta desleal y poco ético a nivel empresarial.

De igual forma, al ser los pioneros en la producción y comercialización de pasta de macadamia, la calidad y el excelente servicio será el mejor sello de presentación del Grupo M&R. Así mismo se proyectará un aumento a la línea de productos que se oferten, quizás el uso de otros frutos secos, o destinar la macadamia para obtener aceites, cremas y sacar el mayor aprovechamiento del producto. Por otro lado, buscar socios estratégicos como es el caso de productores de la nuez de macadamia y entablar un contrato de cooperación entre ambas partes donde se convierta en el proveedor directo del producto.

No existen estadísticas sobre el consumo de nuez de macadamia en Ecuador. no existen datos exacto de produccion pero se sabe, que existen alrededor de 700 hectareas destinadas para su cosecha en el pais. La demandan de nuez de macadamia no representa gran participacion y esto se debe a dos factores, el primero ligado a la cultura de consumo de este fruto en los hogares ecuatorionos y la segunda es que su periodo de cosecha tarda alrededor de 12 años y esto no resulta rentable. Un inversionista o productor no puede esperar tanto tiempo para ver ganancias es por ellos que los cultvos de nuez de macadamia en el Ecuador son escasos (Holguín, Alvarado, & Mora, 2017).

Importaciones de nuez de macadamia en el Ecuador

La primera plantacion de nuez de macadamia se registrò en 1988 y hasta la actualidad se establece que en Santo Domingo de los tsachilas se encuentre el mayor por no decir el unico sembrio de nuez de macadamia. Ecuador principalmente importa este producto y su principal pais de importacion es Brazil, seguidos de Chile y Paraguay. De acuerdo a datos obtenidos por el (Banco Central del Ecuador , 2017) existen dos importadores registrados como importador de nuez de macadamia pero en la actualidad solo queda una persona que se dedica a la importacion directa de este fruto, convirtiendose en el proveedor para todas las provincias del pais que requieran de este fruto.

Tabla 26 *Subpartida arancelaria de la nuez de macadamia*

Subpartida arancelaria	Descripción
0802600000	Nueces de macadamia

Nota. La presente tabla, detalla la Subpartida arancelaria con la cual se importa este fruto. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras y la información expuesta fue tomada del (Banco Central del Ecuador , 2017).

Tabla 27 Importaciones de nuez de macadamia del 2014 al 2016

2014		
País de Origen	Toneladas	Valor FOB
Brasil	13,8	202,4
Chile	5	73,6
2015		
	Toneladas	Valor FOB
Brasil	9	134,4
Paraguay	3,8	58,7
2016		
	Toneladas	Valor FOB
Brasil	9,7	147,8
Chile	3,6	62,8

La presente tabla detalla las importaciones de nuez de macadamia realizadas durante los periodos del 2014 al 2016. La tabla fue elaborada por las autoras y los datos expuestos fueron obtenidos del (Banco Central del Ecuador , 2017).

Importaciones de Nuez de Macadamia

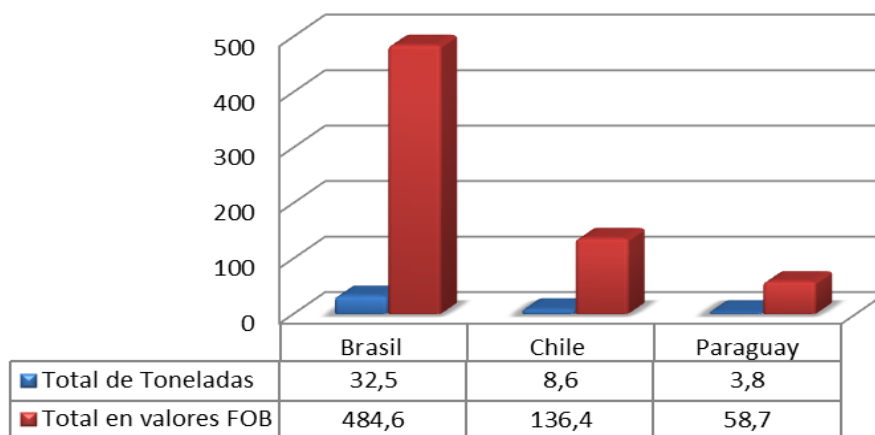


Gráfico 13 Importaciones de Nuez de Macadamia

Nota. El presente gráfico, detalla las importaciones realizadas de nuez de macadamia en el Ecuador. El presente grafico fue elaborado por la autoras y los expuestos fueron obtenidos del (Banco Central del Ecuador , 2017)

Al no existir la producción suficiente que abastezca al mercado local, las importaciones son la salida para la obtención de algún tipo de producto. Como se ha detallado a lo largo del presente documento, la producción de nuez de macadamia es escasa y en vista de esto, se ha recurrido a las importaciones, de acuerdo a los niveles de participación, Brasil ocupa el primer lugar con un 72% como el mayor proveedor de este fruto, seguido de Chile con un 19% y Paraguay con un 9%. Las importaciones de nueces de macadamia no pagan ningún tipo de arancel (revisar anexos) de tal forma que facilita su compra internacional. Mientras no aumente la producción en el país las importaciones se continuaran realizando (Banco Central del Ecuador , 2017).

Matriz BCG (Boston Consulting Group)

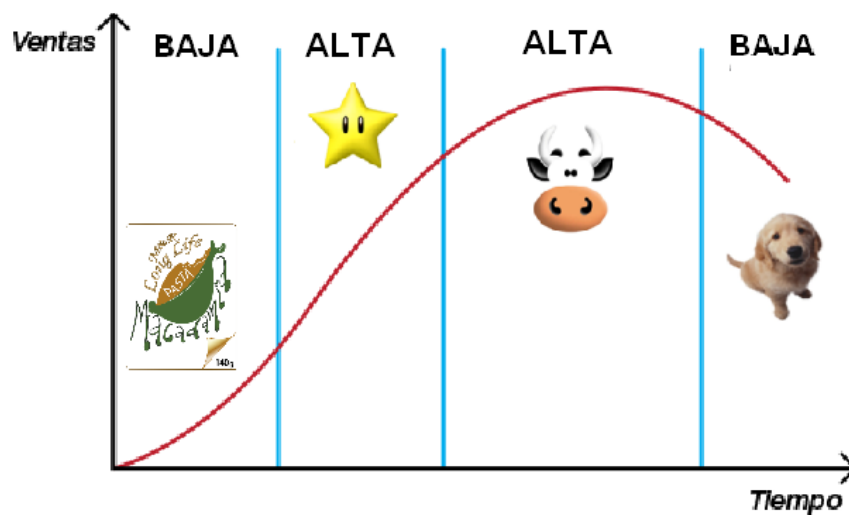


Figura 4 Matriz BCG - Pasta de Macadamia

Nota.

La presente figura, muestra la relación de la matriz BCG con la pasta de macadamia, en función de su ciclo de vida y niveles de venta. La elaboración de la figura, estuvo a cargo de las autoras.

Explicacion de la matriz BCG

Interrogante: Producto Nuevo

En este caso, se trata de un **producto nuevo e innovador** en un mercado inexplorado. Para lo cual, se requiere **inversión constante** sin saber si generará la rentabilidad esperada. El **futuro** es totalmente **incierto**. Sin embargo, con el tiempo un producto “interrogante” se puede convertir en un negocio “estrella”.

De acuerdo a la matriz BCG, la pasta de macadamia del Grupo M&R estaría en la etapa de INTERROGANTE y esto se debe a que, el mercado al que va incursionar no existe por ende, el desconocimiento del éxito o fracaso del proyecto. En estos casos de acuerdo al ciclo de vida del producto, se encuentra en la etapa de introducción y la demanda de recursos financieros y de tiempo es extremadamente alta porque la promoción sobre un mercado inexistente hace que se creen caminos diferentes hasta llegar al mercado esperado. En el caso de la pasta de macadamia, se ha establecido que segmento sea las personas de clase alta y media alta debido al precio de venta que no puede ser pagado por cualquier consumidor.

Se considera que entre las compras que realizan los consumidores los productos de demanda elástica son prioritario en su presupuesto mientras que, los producto de demanda inelástica no puede ser adquiridos por cualquier tipo de consumidor es por ello que, el segmento al que se dirigiría el Grupo M&R será las personas con mayores ingresos económicos que el consumidor promedio. El presupuesto destinado para la promoción del producto es extremadamente alto para solo promocionar pasta de macadamia pero, se lo realiza con la finalidad de, crear una cultura de consumidores de nuez de macadamia y sus derivados de tal forma que, al final del día, el cliente reconozca el producto y lo relacione directamente con el Grupo M&R.

Marketing Operativo

Producto

Tabla 28 Información de la pasta de macadamia

Información del producto
Peso: 140 gramos.
Ingredientes: nuez de macadamia (98%), miel de abeja (1%), Lectina de soya (1%).
Uso: consumirse solo, como acompañante para galletas, preparación de bocadillos, repostería, panadería
Conservación: En un ambiente fresco y seco. Una vez que sea abierto, refrigerarlo para mantener una mejor conservación

Nota. La presente tabla, detalla la información nutricional sobre la pasta de macadamia del Grupo M&R. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras

Tabla 29 Contenido de la Pasta de Macadamia

Ingredientes	Aporte al producto	Cantidades	Porción
Nuez de macadamia	98%	200	gramos
Miel de abeja	1%	1	Cdta
Lecitina de Soya	1%	1	Cdta
	100%		

Nota. La presente tabla, detalla los ingredientes con los cual, se elaborará la pasta de nuez de macadamia

Tabla 30 *Materia Prima requerida*

Ingredientes	Aporte al producto	Cantidades	Porción
Nuez de macadamia	98%	200	gramos
Miel de abeja	1%	1	Cdta
Lectina de Soya	1%	1	Cdta

Nota. La presente tabla, detalla la materia prima que se requiere para producir la pasta de nuez de macadamia, una cucharadita equivale a 1,5 gramos. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 31 *Costo Unitario de Materia Prima*

Ingredientes	Precio de venta	Presentación	Contenido en gramos
Nuez de macadamia	\$ 11,50	1 kg	1000
Miel de abeja	\$ 5,99	1 Frasco	320
Lectina de Soya	\$ 12,07	1 Frasco	1500

Nota. La presente tabla, detalla los costos unitarios de la materia prima y sus contenidos en gramos. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 32 *Producción Obtenida de la materia prima unitaria*

Ingredientes	Presentación	Equivalencia en Gramos	Frascos que se pueden obtener
Nuez de macadamia	1 kg	1000	5
Miel de abeja	1 Frasco	320	213
Lectina de Soya	1 Frasco	1500	1000

Nota. La presente tabla, detalla la producción que se obtiene de la materia prima estimada en función del contenido de un frasco de pasta de macadamia, la elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

En la tabla anterior, se detalla la producción que se obtiene al implementar lo mínimo de la materia prima es decir, que por cada kilo de nuez de macadamia se podrá obtener 5 frascos. La miel de abeja estará disponible hasta la producción del frasco 213 y la Lectina de soya hasta el frasco mil. Con esta estimación se procede a calcular los costos del primer mes de producción. Suponiendo que la producción del primer mes sea de

1000 (Q) y de los costos de materia prima expuesto, el único que no se renueve semanalmente sea la Lectina de soya. Se estimará los costos de producción del primer mes.

Tabla 33 Costo de la materia prima; Primer Mes

Ingredientes	Costo Unitario	Costo Total
Nuez de macadamia	\$ 11,50	\$ 575,00
Miel de abeja	\$ 5,99	\$ 5,99
Lectina de Soya	\$ 12,07	\$ 12,07
Costo de la primera semana		\$ 593,06
Ingredientes	Costo unitarios	Costo Total
Nuez de macadamia	\$ 11,50	\$ 575,00
Miel de abeja	\$ 5,99	\$ 5,99
Lectina de Soya	-	\$ 0,00
Costo de la segunda semana		\$ 580,99
Ingredientes	Costo Unitario	Costo Total
Nuez de macadamia	\$ 11,50	\$ 575,00
Miel de abeja	\$ 5,99	\$ 5,99
Lectina de Soya	-	\$ 0,00
Costo de la Tercera semana		\$ 580,99
Ingredientes	Costo unitario	Costo total
Nuez de macadamia	\$ 11,50	\$ 575,00
Miel de abeja	\$ 5,99	\$ 5,99
Lectina de Soya	-	\$ 0,00
Costo de la Cuarta Semana		\$ 580,99
Costo mensual		\$ 2.336,03

Nota. La presente tabla detalla el costo de la materia prima del primer mes de funcionamiento, a partir de estos valores, se estimará el resto de la producción, primero de forma mensual y luego proyectad. La elaboración de las tablas estuvo a cargo de las autoras

Q= 1000 **el primer mes**

Tabla 34 *Costo Unitario de producción*

Tipo de Costo	Valor
Materia Prima	\$ 2.336,03
Mano de Obra Directa	\$ 696,89
Costo Indirecto	\$ 3.570,00
Total de Costos	\$ 6.602,92
Total de la producción	1000
Costo Unitario	\$ 6,60

Nota. La presente tabla, detalla el costo unitario de producción de cada frasco de 140 gramos de pasta de macadamia, para mayor información sobre los cálculos revisar el documento de Excel. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 35 *Costo de la materia prima anual*

Total de Producción (Q) anual	17585
Total de materia prima anual	\$ 116.112,36

Nota. La presente tabla, detalla el costo de la materia prima del primer año de funcionamiento y las unidades producidas para ese año en función de cálculo anterior, para mayor información revisar el Excel de la tesis. La elaboración de las tablas estuvo a cargo de las autoras

Tabla 36 *Capital de trabajo*

Capital de trabajo	\$ 27.283,93
---------------------------	--------------

Nota. La presente tabla, detalla el capital de trabajo destinado para el “Grupo M&R”. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

De acuerdo a (Álvarez, 2017) el capital de trabajo es un “colchoncito” que debe existir en la empresa o negocio para cubrir un eventual déficit que se pueda dar entre, la ocurrencia de los ingresos y egresos durante la parte operativa del negocio así mismo, la forma de calcularlo es realizando un flujo de caja mensual basado en el método de “déficit máximo acumulado”. Para lo cual, una vez que se realizan los flujos de caja mensual, el mayor déficit registrado al final del ejercicio será el capital de trabajo que se requiere para cubrir posibles déficits sobre la producción.



Figura 5 Tipo de Frasco en el cual se presentará la pasta de macadamia

Nota. La presente figura, muestra el material del cual estará hecho el frasco de 140 gramos

Se ha determinado que, la presentación de la pasta de macadamia se realizará en un frasco de vidrio de 140 gramos. Los inversionistas del proyecto determinaron que sería una mejor alternativa que usar frascos de plásticos además que visualmente le dà un toque de elegancia y distinción al producto. Entre las razones que destaca se encuentran:

Material que es reciclable en un 100%

Material es reutilizable

Cuando se mantiene cerrado se convierte en un material totalmente hermético.

Si el producto está cerrado, su contenido se mantiene resguardado y no le afectan los cambios de temperatura.

Representa un costo operativo bajo ya que existe la oferta necesaria en el mercado para no especular con el precio del frasco de vidrio o derivados del mismo.



Figura 6 Logo del producto

Nota. La presente figura, muestra el logo del producto. La figura expuesta fue elaborada por las autoras

Descripción del logo

En la creación de logo se refleja, el uso de un color café que representa el color de la pasta de macadamia, verde para crear una combinación entre colores además que el color verde se relaciona con la naturaleza. El slogan, “Long life” hace referencia a los beneficios que se obtiene en el momento que se incluye nuez de macadamia en la dieta de los consumidores. Ya que, es un fruto seco, proveniente de la madre naturaleza y con propiedades propias, aporta con vitaminas y minerales a la vez, de brindar un control en niveles de colesterol, diabetes, enfermedades cardiovasculares y mantener un buen estado anímico y físico para quien lo consume. Por último, el diseño de las letras hace relación a la textura de la pasta, con una caída suave y delicada para que el consumidor idealice que al momento que lo consume esa será la sensación que recibirá.

Presentación del producto Final

Para la presentación, empaque y etiquetado del producto, se contratará los servicios de la empresa "Handmake Desing", esta empresa es un emprendimiento ubicado en la ciudad de Cuenca, y se dedican a la decoración de frascos personalizados. No poseen una empresa física y trabajan por medio de redes sociales para su promoción, llevan 4 años en el mercado ecuatoriano y al igual que las autoras, son emprendedores. A través de las negociaciones establecidas entre ambas partes, se llegará a la creación de una alianza de promoción es decir que, el Grupo M&R se compromete a la promoción de "Handmake Desing" en cada una de las ferias a las que asista y en las islas dentro de los centros comerciales durante el lapso de un año.



Figura 7 Catalogo de la empresa "Handmake Desing"

Nota. La presente figura, muestra una parte del catálogo que ofrece la empresa "Handmake Desing", dicha empresa será la encargada de diseñar los frascos en los cuales se presentará la pasta de macadamia

Tabla 37 Costo por contratación de servicios (Handmake Design)

Periodo	1	2	3	4	5
Unidades	17585	17761	17938	18118	18299
Costo Unitario	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 1,25
Total Anual	\$ 21.981,25	\$ 22.201,06	\$ 22.423,07	\$ 22.647,30	\$ 22.873,78

La presente tabla, detalla el costo de la contratación de servicios de diseño para los frascos que van a contener la pasta de macadamia. La presente tabla fue elaborada por las autoras, basada en los datos que proporciono la empresa en mención.

Precio

Para establecer el precio de venta al público, se ha utilizado los datos obtenidos en las encuestas realizadas previamente sobre la aceptación de pasta de nuez de macadamia. En base a los datos proporcionados, se aplicará la fórmula del precio de venta explicada por el tutor a cargo. Así mismo, se detallará el costo de producción de la pasta de macadamia para el Grupo M&R y se determinará el valor que la empresa va a tener para cubrir sus demás obligaciones financieras tanto fijas como variables.

Formula del precio

PVP= (Promedio del 1er precio) (%) + (Promedio del 2do precio) (%) + (Promedio del 3er precio) (%)

PVP = ¿?

Tabla 38 Datos para obtener el precio

Precio tentativo	Promedio del Precio	Porcentaje
\$10,00	\$12,5	79,80%
\$15,00		
\$16,00	\$18,00	19,90%
\$20,00		
\$21,00	\$ 23,00	0,30%
\$25,00		
Total de porcentaje		100,00%

Nota. La presente tabla, contiene información recaudada mediante las encuestas en relación al precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar. La presente tabla, fue elaborada por las autoras.

$$\text{PVP}=(12,5)(0,798)+(18,00)(0,199)+(23,00)(0,003)$$

$$\text{PVP}= 13,626$$

$$\text{PVP}= \$13,63$$

Promoción

Asistencia a Ferias de emprendimientos, cultura, gastronomía, artesanal, educativas, turísticas entre otras.

Tabla 39 *Listado de Ferias*

Nombre de la feria 2017-2018	Fechas
Feria Artesanal (GYE)	06/10 a 09/10 2017
Feria anual de Emprendimientos (GYE)	25/11 a 01/12 2017
Ferias especiales por épocas navideñas (GYE)	15/12 al 27/12
Feria de Productos, alimentos, bebidas (GYE)	06/2018
Rueda de Negocios PROECUADOR	07/2018
Artisanos y emprendedores (GYE)	08/2018

Nota. La presente tabla detalla la lista de ferias a las que asistirá el Grupo M&R con la finalidad de promocionar el producto. La tabla fue elaborada por las autoras

Para ingresar la pasta de macadamia al mercado nacional, se establecerá que para el primer año la etapa de promoción del producto y la marca estará en un 100% sobre el mercado de Guayaquil y esto se debe a que, el producto es nuevo, no existe un mercado definido o empresa competidora por lo tanto, mediante la micro segmentación se ha determinado el grupo de personas a los que estará dirigido el producto. No se puede lanzar un producto directamente a las cadenas de supermercados porque el público desconoce totalmente su función, su uso, sus beneficios.

Por otro lado, el Grupo M&R es consciente que si no cuenta con un antecedente basado en ventas o el comportamiento del mercado no podrá acceder a las cadenas de supermercados como proveedor ya que, no cuenta con el respaldo que garantice su venta y al no contar con esto, los encargados de facilitar una plaza dentro de las cadenas de supermercados no sentirán la suficiente confianza sobre el producto. Por ello se ha determinado que para el primer año la promoción estará a cargo del Grupo M&R a través de la asistencia a ferias gastronómicas, académicas, culturales y turísticas que se ofrezcan en la ciudad además, de la contratación de isla dentro de los centros comerciales de Samborondon, vía a la costa y Ceibos.

A continuación, se detalla los costos de promoción en ferias y luego los costos de promoción en las islas de los centros comerciales anteriormente mencionados.

Asistencia a ferias

Tabla 40 *Contratación de stand para ferias*

Contratación de Stand para feria	Costo
Feria 1	\$ 250,00
Feria 2	\$ 175,00
Feria 3	\$ 315,00
Feria 4	\$ 256,00
Feria 5	\$ 385,00
Feria 6	\$ 299,00
Feria 7	\$ 385,00
Feria 8	\$ 315,00
Feria 9	\$ 299,00
Feria 10	\$ 398,00
Total anual por contratación de stand en feria	\$ 3.077,00

Nota. La presente tabla detalla el costo del stand en cada una de las ferias que asista el “Grupo M&R” como parte de la promoción del producto. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras

Tabla 41 *Proyecciones de Contratación del Stand para ferias*

Reducción estimada	1%				
Tipo de Evento	1	2	3	4	5
Asistencia a feria	\$ 3.077,00	\$ 3.046,23	\$ 3.015,77	\$ 2.985,61	\$ 2.955,75

Nota. La presente tabla, detalla el costo de contratación del stand actual y proyectado, la elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras.

En relación a la contratación de stand para ferias expositivas, se estima que se reduzca en un 1% y esto se debe a que, a medida que pasen los años, “El Grupo M&R” espera que, la pasta de macadamia se posea en el mercado local y sobre todo en la mente de los consumidores para entonces, el consumidor se dirigirá hacia el producto en lugar que pase lo contrario.

Contratación de isla en centro comercial “Village Plaza” en Samborondon

Tabla 42 *Alquiler de la isla en centro comercial "Village Plaza"*

Aumento Estimado	5%					Periodo
Centro Comercial	Valor Mensual	1	2	3	4	5
Village Plaza (Samborondon)	\$1.500,0 0	\$18.000,0 0	\$18.900,0 0	\$19.845,0 0	\$20.837,2 5	\$21.879,1 1

Nota. La presente tabla, detalla el costo del alquiler de la isla promocional que estará en “Village Plaza” como parte de las actividades de promoción que se ha planteado el Grupo M&R. La elaboración de las tablas estuvo a cargo de las autoras.

Para el diseño del stand dentro de las ferias a la que asista el Grupo M&R y el diseño de la isla en el C.C Village plaza, se ha decidió contratar los servicios de una empresa de organización de eventos y diseño de interiores esto, se hace con la finalidad de brindar la mejor imagen de la empresa y del producto, las autoras son conscientes de su desconocimiento en relación de combinación de colores u organización de este tipo de eventos por ende, contratar y delegar estas funciones les permitirán desenvolverse dentro del área de su competencia. Para la contratación de este servicio, se ha decido ir por la empresa “Don Gusto” ubicada en el edificio las cámaras, planta baja, local 6 y 7. Con esta empresa, se ha negociado el diseño del cada uno de

los stands en donde se presente la empresa y el diseño de la isla en el centro comercial. Lo único que debe disponer la empresa es sus propios Flyer y banner publicitario el resto corre por cuenta de la empresa contratada.

Tabla 43 *Costo por contratación de una empresa organizadora de eventos*

Nombre de la empresa	de la	Valor Mensual	Periodo				
			1	2	3	4	5
Organización de eventos "Don Gusto"	de "Don Gusto"	\$1.500,00	\$1.575,00	\$1.653,75	\$1.736,44	\$1.823,26	\$1.914,42

Nota. La presente tabla, detalla los costos a los que el Grupo M&R va a tener que incurrir por concepto de organización de stand y diseño de la isla. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

La empresa organizadoras de eventos "Don Gusto" posee una proyección del 5% en relación al aumento de sus servicios prestados adicionalmente, el diseño del stand dependerá del tipo de feria a la que se asista y el diseño de la isla dependerá de las políticas del centro comercial donde se lo contrate por tal motivo, no se dispone de un esquema o presentación del stand.

Impresión de Flyer y Banner publicitario

Asistencia a Ferias

Tabla 44 *Impresión de Flyer para la asistencia a ferias*

Tipo de Promoción	# de Ferias	Paquetes de Flyer requeridos por feria	Costo Unitario por paquete	Paquet e para cada Flyer	Costo total
Asistencia a Ferias	10,00	3	\$ 100,00	300,00	\$3.000,00

Nota. La presente tabla, detalla el requerimiento de Flyer de acuerdo a la cantidad de ferias a las que se asista durante el año, la elaboración de las tablas estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 45 *Proyección; Impresión de Flyer para la asistencia a ferias*

Reducción estimada	Periodos				
	1	2	3	4	5
2%					
Tipo de promoción	1	2	3	4	5
Asistencia a Ferias	\$3.000,00	\$ 2.940,00	\$ 2.881,20	\$ 2.823,58	\$ 2.767,10

Nota. La presente tabla, detalla la proyección en función de la impresión de Flyer para la asistencia a ferias que pronostica el Grupo M&R. la elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

Alquiler de isla en C.C Village Plaza

Tabla 46 *Impresión de Flyer para Isla de C.C Village Plaza*

Tipo de Promoción	# Islas	Paquete de Flyer requerido mensualmente	Costo del paquete	Valor Mensual	Valor Anual
Isla en C.C "Village Plaza"	1	2	\$ 100,00	\$ 200,00	\$2.400,00

Nota. La presente tabla, detalla el costo que debe incurrir la empresa para imprimir Flyer destinados a la isla del C.C Village Plaza. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 47 *Proyecciones; Impresión de Flyer para Isla del C.C Village Plaza*

Aumento estimado	Periodos				
	1	2	3	4	5
5%					
Tipo de Promoción	1	2	3	4	5
Isla en C.C "Village Plaza"	\$2.400,00	\$ 2.520,00	\$ 2.646,00	\$2.778,30	\$2.917,22

Nota. La presente tabla, detalla la proyección de impresión de Flyer destinados para el uso de la isla ubicada en el C.C Village Plaza. Se pronostica un aumento de 5% en función de la impresión de Flyer. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

Banner publicitario

Tabla 48 *Costo de impresión de Banner Publicitario*

Localización del Banner	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Oficinas	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Isla	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Ferías	2	\$ 45,00	\$ 90,00
Valor Total		\$ 0,00	\$ 180,00

Nota. La presente tabla, detalla el costo y la ubicación de los banner publicitarios que requerirá el Grupo M&R, se estima que en el 3er año se renueve el banner.

Plaza

Tabla 49 *Marketing Operativo; Plaza*

Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
Ferias de emprendimientos, cultura, gastronomía, artesanal, educativas, turísticas entre otras.	Empresas de repostería, panaderías, elaboración de bocaditos otros emprendimientos relacionados con la gastronomía.	Empresas de repostería, panaderías, elaboración de bocaditos otros emprendimientos relacionados con la gastronomía.	Cadenas de Supermercados de Guayaquil (Supermaxi y Mi Comisariato)	Cadenas de supermercados a nivel nacional (Supermaxi y Mi Comisariato)
Isla en centros comerciales de Samborondon, vía a la costa y Ceibos.	Isla en centros comerciales de Samborondon, vía a la costa y Ceibos.	Cadenas de Supermercados (Supermaxi y Mi Comisariato)	Empresas de repostería, panaderías, elaboración de bocaditos otros emprendimientos relacionados con la gastronomía.	Empresas a nivel nacional de repostería, panaderías, elaboración de bocaditos otros emprendimientos relacionados con la gastronomía.
C.C Village Plaza	C.C Village Plaza			
C.C Riocentro Ceibos	C.C Riocentro Ceibos			
C.C Costa al Mar	C.C Costa al Mar			

En la presente tabla, se detalla la plaza a la que llegará la pasta de macadamia durante los cinco años que se ha proyectado. La tabla fue elaborada por las autoras

CAPITULO IV ESTUDIO TÉCNICO

Antecedentes económicos del estudio técnico

Para la elaboración del estudio técnico, el Grupo M&R detallará los gastos a los que va a tener que incurrir para el desarrollo del presente proyecto. Al ser una microempresa que se dedica a la producción de un único producto, los costos en los que invertirá no serán tan altos como los de las demás empresas. La pasta de macadamia se obtiene de la trituración de su principal producto (nuez de macadamia) a la cual, se le adhiere saborizantes naturales (miel de abeja) y perseverantes (lactina de soya). Todo esto se obtiene mediante el uso de una licuadora industrial tipo LI 12.

Adicionalmente, se implementará una refrigeradora industrial para almacenar el producto y preservarlo hasta el momento de su entrega. En relación al terreno o la edificación donde estará ubicado el Grupo M&R no aplicará dentro del detalle de este estudio técnico se debe a que, se dispondrá de un local arrendado por el padre de una de las autoras de la tesis. Con la finalidad de apoyar durante este emprendimiento, se ha dispuesto que los dos primeros años de funcionamiento no sean cobrados.

Los gastos en los que se incurrirá, están netamente dirigidos a la producción, contratación de personal y promoción del producto. Se ha tomado la decisión de hacerlo, debido a que, no existe un mercado específico para la nuez de macadamia y sus derivados y al no existir, es necesario que se trabaje directamente sobre el consumidor ya que, será este el que genere la demanda en un futuro. Por tal motivo, los gastos del primer año se basaran sobre la promoción del producto.

Proceso de Producción

La elaboración de pasta de macadamia es un proceso que no demanda grandes procesos de industrialización por ende, la descripción de su proceso es similar a una actividad que se puede realizar desde casa. Anteriormente ya se expuesto la lista de ingredientes y las cantidades que se necesitan para producir un frasco de macadamia que 140 gramos. A continuación se procede a la explicación de la producción de este producto.

Primera etapa de producción (00:00): La materia prima llega al área producción del Grupo M&R, dependiendo del tipo de producción que se realice es la cantidad de materia prima que se adquiere. Se estimó una producción semanal de 250 frascos de pasta de macadamia. Por lo tanto se requiere la siguiente cantidad de materia prima:

Tabla 50 *Requerimiento de materia prima semanal*

Requerimiento de materia prima semanal		
Producción Semanal	250	
Nuez de macadamia	50	Kilos
Miel de abeja	1	Frascos de 320 gr
Lectina de Soya	0,25	Frasco de 1000 gr

La presente tabla, detalla la cantidad de materia prima que se necesita para la elaboración de la pasta de macadamia semanalmente. Los datos expuestos fueron elaborados por las autoras y se encuentran disponibles en su versión de Excel.

En la tabla anterior, se detalla la cantidad de materia prima que se necesita para la producción semanal de la pasta de macadamia. Si se quiere obtener una producción diaria se divide la cantidad semanal para los días que se labora y se obtiene 50 frascos de pasta de macadamia por día, utilizando 10 kilos diarios de nuez de macadamia. Por su parte, los ingredientes que utilizados como complementarios, servirán para la producción de la primera semana a excepción de la Lectina de soya, que será renovada cada dos semanas.

Segunda etapa de producción (00:10): Se procede a destinar las cantidades que se utilizaran para la producción diaria y como se mencionó en el punto anterior, se requiere de 10 kilos de nuez de macadamia, 1 frasco de miel de abeja y medio frasco de Lectina de soya para su preparación.



Figura 8 Segunda etapa de producción

Nota. La presente figura, muestra la lista de ingredientes que se requiere para producir pasta de macadamia.

Tercera etapa de producción (00:15): Una vez que, se han dividido los ingredientes para la producción diaria, se procede a lavar las nueces para eliminar cualquier tipo de residuo que pueda haber en su fruto. Este proceso se realiza de forma manual y tomo alrededor de 5 minutos.

Cuarta etapa de producción (00:15): Cuando se terminó de lavar las nueces, estas son colocadas en un contenedor de aluminio que permita su secado de forma natural.

Quinta etapa de producción (00:05): Se empieza a ubicar el resto de materias incluida la licuadora para empezar la producción.

Sexta etapa de producción (00:00): Cada hora se producirá 6 frascos de macadamia para lo cual se empleara 0,2 kilos de nuez de macadamia, 1,5 gramos de miel de abeja y Lectina de soya o también una cucharadita de los ingredientes antes mencionado.

Séptima etapa de producción (00:05): Se coloca los 0,2 kilos en la licuadora, se cierra la licuadora y se procede al proceso de triturado que por 2 minutos trabaja a su máxima potencia y al tercer minuto baja a una velocidad intermedia por quince minutos más y del minuto 17 en adelante continua a la velocidad mínima. En el minuto 30 se agrega la miel de abeja y

en el minuto 45 la Lectina de soya. Este proceso toma una hora debido a que, se desea lograr una pasta sumamente suave.

Octava etapa de producción (01:00): En esta etapa, ya ha pasado una hora desde que se inició el proceso de producción, la licuadora se apaga y se coloca el segundo grupo de producción, que estará en la otra licuadora y se repite el mismo proceso que ya se mencionó

Novena etapa de producción (00:15): Han pasado 15 minutos desde que se apagó la primera licuadora, es momento de extraer su contenido. Estas licuadoras tienen la facilidad de tener una salida tipo llave. Es decir que directamente de la licuadora se puede empezar los procesos de llenado de los frascos.

Décima etapa de producción (00:30): Mientras trascurría la primera hora de producción, se sacaron seis frascos de vidrio de 140 gramos los cuales, fueron limpiados apropiadamente y se verificó que no posean algún tipo de olor desagradable.

Décimo primera etapa de producción (00:20): Se retoma la explicación del punto nueve, y se procede a llenar los frascos de pasta de macadamia uno por uno con el contenido del primer grupo de producción.

Décimo segunda etapa de producción (00:15): Una vez que los frascos han sido llenados estos, son dirigidos a la parte de refrigeración donde se mantendrán hasta el momento que sean despachados a sus sitios de destino.

Inversión del Equipo

Tabla 51 *Balance de Maquinaria y Equipo*

Balance de maquinaria y equipo					
Maquinas	Cantidades	Costo Unitario USD	Costo Total	Vida Útil	Valor de desecho
Licadora LI 12	2	\$450,00	\$900,00	10	\$750,00
Refrigeradora Industrial	1	\$2.100,00	\$2.100,00	10	\$750,00
Inversión Inicial en Maquinas			\$3.000,00		\$1.500,00

Nota. La presente tabla, muestra la maquinaria que se deberá adquirir para la elaboración de la pasta de macadamia.

En la tabla anterior, se detalló el balance de equipos del Grupo M&R y el valor a depreciar. La vida útil de la maquinaria es de diez años y como las proyecciones del presente proyecto están a cinco años, no se considera la elaboración del calendario de reposición de maquinaria ni el de ingreso.

Balance de Personal

Tabla 52 *Balance del Personal*

Balance de Personal				
Cargo	# de Puestos	Remuneración Anual		
		Unitario USD	Total USD	
Recepcionista	1	\$ 350,77	\$ 4.364,87	
Asistente Administrativo	1	\$ 346,12	\$ 4.307,37	
Administrador	1	\$ 385,02	\$ 4.787,96	
Producción 1	1	\$ 350,77	\$ 4.364,87	
Asistente de Producción	1	\$ 346,12	\$ 4.307,37	
Total de Salarios		\$ 1.778,80	\$ 22.132,44	

Nota. La presente tabla, detalla el balance del personal del Grupo M&R. La tabla fue elaborada por las autoras.

El balance del personal, detalla los sueldos que recibirán cada uno de los empleados y el costo total que se desembolsará de la empresa mes a mes. Los cálculos relacionados con las aportaciones, décimo tercero y cuarto, vacaciones están incluidos en el capítulo siguiente. La presente tabla ya incluye las aportaciones y demás rubros mencionados.

Determinación del Tamaño

Determinación Del Tamaño Óptimo En Un Proyecto Con Demanda Creciente

Para determinar cuál es el tipo de maquinaria que le conviene más al Grupo M&R. Es necesario que se comparen dos tecnologías con diferentes capacidades de producción, costos fijos, costos variables e inversión inicial, basada en esto, se podrá tomar una decisión al final del día que permita escoger a la maquinaria más óptima para el presente proyecto. En la siguiente tabla se detalla dos tecnologías A y B, la primera tiene una producción de 17585 unidades por año y la segunda una producción de 15000 unidades por año.

Tabla 53 Opciones Tecnológicas para determinar la demanda creciente

Opción Tecnológica	Capacidad de Producción	Costo Fijo	Costo Variable	Inversión Inicial
A	17585	\$ 66.967,44	\$ 6,60	\$ 38.683,93
B	15000	\$ 65.000,00	\$ 2,65	\$ 28.358,55

Nota. La presente tabla, detalla las dos opciones de tecnologías que serán parte del análisis el cual, permitirá escoger el tipo de maquinaria que más le conviene al Grupo M&R para sus procesos de producción.

Tabla 54 Demanda proyectada

Año	1	2	3	4	5
Unidades Anuales	17585	18585	19585	20585	21585

Nota. La presente tabla, detalla las unidades producidas en periodo actual y futuro. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

Al no existir un mercado en el cual, se consuma nuez de macadamia la demanda se estimará en función de la producción proyectada del “Grupo M&R”, con un aumento de 1000 frasco por cada periodo de producción. A continuación, se detalla los ingresos y gastos que generará la producción de pasta de macadamia en un periodo de cinco años. Se estima un aumento en los costos sea del 1%, con un crecimiento de la producción del 1% y el precio de venta corresponderá a USD 13,63. Los costos aumentan en 1% debido a que, la mayor parte de la materia prima se consigue en

supermercados y la nuez de macadamia es con un proveedor fijo el cual, estableció el aumento del 1% en función al valor de compra por cada año de contrato que se celebre

Tabla 55 *Flujo de Beneficios netos – Tecnología A*

Año	Producción	Precio	Ingresos	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales
1	17585	\$ 13,63	\$239.613,21	\$66.967,44	\$116.112,36	\$183.079,80
2	17761	\$ 13,63	\$242.009,34	\$69.612,69	\$117.273,49	\$186.886,18
3	17938	\$ 13,63	\$244.429,44	\$79.708,77	\$118.446,22	\$198.154,99
4	18118	\$ 13,63	\$246.873,73	\$81.969,17	\$119.630,68	\$201.599,85
5	18299	\$ 13,63	\$249.342,47	\$85.527,88	\$120.826,99	\$206.354,87

Nota. La presente tabla, detalla la producción actual y proyectada del Grupo M&R y el flujo anual de la operación. La tabla fue elaborada por las autoras.

Para determinar el valor neto actual de este flujo, se calculará con una tasa de actualización del 13,17%.

Tabla 56 *Valor actual neto – Tecnología A*

Tasa de actualización	13,17%
Valor actual neto	\$ 157.266,69

Nota. La presente tabla, detalla el valor neto actual del total de los flujos anuales. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras

Si se opta por la tecnología B, se debe considerar lo siguiente; La capacidad de producción es de 15.000 unidades. El incremento de los costos y la producción, se conservan los mismos del supuesto anterior. Los costos fijos en este caso se mantienen iguales en el mismo periodo y un costo variable de USD 6,60. La demanda crece en función de la producción y se aumenta 1000 frascos por cada periodo proyectado.

Tabla 57 *Demanda Proyectada*

Año	1	2	3	4	5
Unidades Anuales	17585	18585	19585	20585	21585

Nota. La presente tabla, detalla las unidades producidas en periodo actual y futuro. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

Tabla 58 *Flujo de Beneficios netos – Tecnología B*

Año	Producción	Precio	Ingresos	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales
1	15000	\$ 13,63	\$204.390,00	\$65.000,00	\$ 99.043,81	\$164.043,81
2	15150	\$ 13,63	\$206.433,90	\$65.000,00	\$115.184,25	\$180.184,25
3	15302	\$ 13,63	\$208.498,24	\$65.000,00	\$116.336,09	\$181.336,09
4	15455	\$ 13,63	\$ 210.583,22	\$65.000,00	\$117.499,46	\$182.499,46
5	15609	\$ 13,63	\$ 212.689,05	\$65.000,00	\$118.674,45	\$183.674,45

Nota. La presente tabla, detalla la producción actual y proyectada del Grupo M&R y el flujo anual de la operación. La tabla fue elaborada por las autoras.

Para determinar el valor neto actual de este flujo, se calculará con una tasa de actualización del 13,17%.

Tabla 59 *Valor neto actual - Tecnología B*

Tasa de actualización	13,17%
Valor actual neto	\$ 94.139,89

Nota. La presente tabla, detalla el valor neto actual del total de los flujos anuales. La elaboración de la tabla, estuvo a cargo de las autoras

Una vez que, se han analizados las dos maquinarias, Grupo M&R ha decidió que la maquinaria que es más acorde a sus expectativas es la Tecnología A en función del valor neto actual, se recibe un valor más alto en la Tecnología A que en la B, demostrando que es la opciones más conveniente para empezar el periodo de producción.

Estudio de Localización

Para realizar el estudio de la localización, es necesario que se realice una lista de requisitos que debe cumplir cada uno de los lugares propuestos para la instalación del “Grupo M&R”. Basándose en estos criterios, se podrá decidir cuál es el sitio más apropiada para que se instale el Grupo M&R.

Factor	Peso	Zona A		Zona B		Zona C	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Materia prima disponible	33%	7	2,31	6	1,98	5	1,65
Cercanía de mercado	12%	8	0,96	7	0,84	4	0,48
Costos de insumo	25%	7	1,75	5	1,25	6	1,5
Clima	8%	6	0,48	8	0,64	4	0,32
Mano de Obra disponible	22%	7	1,54	7	1,54	7	1,54
	100%		<u>7,04</u>		<u>6,25</u>		<u>5,49</u>

Figura 9 Localización del Proyecto

Nota. La presente figura, detalla los criterios que se consideraron para la elección de la localización de las instalaciones del Grupo M&R. La tabla fue elaborada por las autoras.

Método cualitativo por puntos

En la tabla anterior, se expusieron los criterios para la elección del lugar donde se realizaría las operaciones del Grupo M&R, utilizando el método cualitativo por puntos se determinó que, la Zona A es la que más le conviene a la empresa.

La zona A, corresponde a un local ubicado en sauces 2, diagonal al mega kiwi, propiedad del padre de una de las autoras quien, ha cedido este local con la exoneración de dos años por el pago de alquiler esto, se hace con la finalidad de contribuir para el desarrollo del proyecto propuesto

Inversiones del proyecto

Detalle de la inversión inicial

Tabla 60 Inversión Inicial

Activo Fijos	Valores
Equipo de Computación	\$ 1.700,00
Muebles de oficina	\$ 3.500,00
Equipo de Oficina	\$ 3.200,00
Maquinaria	\$ 3.000,00
Total de Activos Fijos	\$ 11.400,00
Capital de Trabajo	
Déficit máximo acumulado	\$ 27.283,93
Inversión Inicial	\$ 38.683,93

Nota. La presente tabla detalla la inversión inicial con la que se empezará el desarrollo de las actividades del Grupo M&R

Tabla 61 Estructura de la Inversión Inicial

Inversión Inicial		\$ 38.683,93
Capital Propio	60%	\$ 23.210,36
Préstamo	40%	\$ 15.473,57

Nota. La presente tabla, detalla la estructura de la inversión inicial formada por el capital de los socios y el préstamo que se necesita para iniciar las actividades de funcionamiento

En la tabla anterior, se detalla la estructura de la inversión inicial basándose en; el requerimiento de activos fijos y el capital de trabajo que se necesita para empezar las actividades de producción así mismo, se detalla la aportación de los socios y el préstamo que se solicitará a Banco D Miro en un plazo de 5 años con una tasa de interés anual 29,50%

Detalle de Costos de Producción

Tabla 62 *Producción de pasta de macadamia*

Producción de Frascos de 140 gramos de pasta de macadamia		
	Producción	Producción por Hora
Diaria	50	
Semanal	250	
Mensual	1000	6,25
Anual	12000	

Nota. La presente tabla, detalla la producción de pasta de macadamia por día, semanas, meses y año. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras

En la tabla anterior, se detalla la producción de pasta de macadamia en diferentes tiempos adicionalmente se estima la producción por hora trabajada. A continuación, se detalla el costo de producción basado en una producción semanal de 250 frascos de pasta de macadamia de 140 gramos.

Los costos de producción por concepto de materia prima se basan de forma semanal de tal forma que, semanalmente se invierte 10 kilos de nuez de macadamia, 1 frasco de 320 gramos de miel de abeja y medio frasco de 1200 gramos de Lectina de soya. Como se aprecia en la siguiente tabla, la Lectina de soya es el único de los insumos que se renovará cada dos semanas, el resto de insumos serán renovados cada semana.

Tabla 63 *Costos de materia prima mensual*

Ingredientes	Costo Unitario	Costo Total
Nuez de macadamia	\$ 11,50	\$ 575,00
Miel de abeja	\$ 5,99	\$ 5,99
Lectina de Soya	\$ 12,07	\$ 12,07
Costo de la primera semana		\$ 593,06
Ingredientes	Costo unitarios	Costo Total
Nuez de macadamia	\$ 11,50	\$ 575,00
Miel de abeja	\$ 5,99	\$ 5,99
Lectina de Soya	-	\$ 0,00
Costo de la segunda semana		\$ 580,99
Ingredientes	Costo Unitario	Costo Total
Nuez de macadamia	\$ 11,50	\$ 575,00
Miel de abeja	\$ 5,99	\$ 5,99
Lectina de Soya	-	\$ 0,00
Costo de la Tercera semana		\$ 580,99
Ingredientes	Costo unitario	Costo total
Nuez de macadamia	\$ 11,50	\$ 575,00
Miel de abeja	\$ 5,99	\$ 5,99
Lectina de Soya	-	\$ 0,00
Costo de la Cuarta Semana		\$ 580,99
Costo mensual		\$ 2.336,03

Nota. La presente tabla, detalla los costos por concepto de materia prima mensual. La presente tabla fue elaborada por las autoras.

Adicionalmente, se contratará los servicios de una empresa que diseñe los frascos en los cuales se guardará la pasta de macadamia. Con la finalidad de personalizarlos y que el público guste de ellos, se elaboraran frascos de acuerdo a la estación o tipo de celebración en la que se encuentre el país. A continuación se detalla el costo unitario por los primeros 1000 frascos de producción.

Tabla 64 *Costo por diseño de frascos*

Periodo	1	2	3	4	5
Unidades	17585	17761	17938	18118	18299
Costo Unitario	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 1,25
Total Anual	\$ 21.981,25	\$ 22.201,06	\$ 22.423,07	\$ 22.647,30	\$ 22.873,78

Nota. La presente tabla detalla los costos mensuales por concepto de diseño del frasco que almacenará la pasta de macadamia. La tabla fue elaborada por las autoras

Detalle de los Costos Administrativos

Tabla 65 *Servicios Básicos*

Aumento estimado		4%				
Tipo de Servicios	Mensual	Periodos				
		1	2	3	4	5
Agua	\$ 120,00	\$ 1.440,00	\$ 1.497,60	\$ 1.557,50	\$ 1.619,80	\$ 1.684,60
Luz	\$ 135,00	\$ 1.620,00	\$ 1.684,80	\$ 1.752,19	\$ 1.822,28	\$ 1.895,17
Internet	\$ 40,00	\$ 480,00	\$ 499,20	\$ 519,17	\$ 539,93	\$ 561,53
Teléfono	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 249,60	\$ 259,58	\$ 269,97	\$ 280,77
Total de Servicios B	\$ 315,00	\$ 3.780,00	\$ 3.931,20	\$ 4.088,45	\$ 4.251,99	\$ 4.422,07

Nota. La presente tabla detalla los gastos por servicios básicos actuales y proyectados. La tabla fue elaborada por las autoras

Tabla 66 *Contratación de servicios*

Aumento estimado		4%				
Tipo de Servicio	Mensual	Periodo				
		1	2	3	4	5
Guardianía	\$ 375,00	\$ 4.500,00	\$ 4.680,00	\$ 4.867,20	\$ 5.061,89	\$ 5.264,36
Total por C.S	\$ 375,00	\$ 4.500,00	\$ 4.680,00	\$ 4.867,20	\$ 5.061,89	\$ 5.264,36

Nota. La presente tabla detalla los gastos que se generaran por la contratación de servicios de seguridad y transporte. La tabla fue elaborada por las autoras

Tabla 67 *Pago del Alquiler*

Incremento estimado	5,00%					
Concepto de pago	de Mensual	1	2	3	4	5
Alquiler	\$ 500,00			\$6.000,00	\$6.300,00	\$6.615,00

Nota. La presente tabla detalla el pago del alquiler anual. Se pronostica un incremento del 5% anual sobre el cobro del alquiler. No se considera los primeros dos años de alquiler ya que, fueron exonerados porque el propietario del lugar es el padre de una de las autores.

Capital de Trabajo

Tabla 68 *Capital de Trabajo*

Capital de trabajo	\$ 27.283,93
---------------------------	---------------------

Nota. La presente tabla, detalla el capital de trabajo destinado para el “Grupo M&R”. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

De acuerdo a (Álvarez, 2017) el capital de trabajo es un “colchoncito” que debe existir en la empresa o negocio para cubrir un eventual déficit que se pueda dar entre, la ocurrencia de los ingresos y egresos durante la parte operativa del negocio así mismo, la forma de calcularlo es realizando un flujo de caja mensual basado en el método de “déficit máximo acumulado”. Para lo cual, una vez que se realizan los flujos de caja mensual, el mayor déficit registrado al final del ejercicio será el capital de trabajo que se requiere para cubrir posibles déficits sobre la producción.

CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO

En el presente capítulo, se realizará un estudio financiero sobre los datos expuestos anteriormente y los que se encuentran en el documento de Excel del presente proyecto. En el estudio financiero se usará la estructura de Balance Inicial como punto de partida. Luego, se realizarán los cálculos en función de la amortización de la deuda, basada en el tiempo, interés y monto que sea solicitado para financiar el proyecto así mismo, se estiman las depreciaciones sobre los activos fijos que posee el Grupo M&R. Al término del presente se elaborará un Estado de Resultado Integral o también conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias esto, se realiza para obtener datos suficientes que permitan el cálculo del TIR, VNA y tiempo de retorno de la inversión así mismo, el TMAR impuesta por los accionistas permitirá que se analice la factibilidad del proyecto

Balance Inicial

Tabla 69 *Balance Inicial*

Activos		Pasivo	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Materia Prima	\$ 25.815,93	Cuentas por Pagar	3.094,71
Gastos Pre - Operacionales	\$ 943,00	Total de Pasivo Corriente	3.094,71
Gastos de Constitución	\$ 525,00		
Total Activo Corriente	\$ 27.283,93	Pasivos a Largo Plazo	12.378,86
Elementos de Propiedad, Planta y Equipo		Total de pasivo	12.378,86
Equipos de Computación	\$ 1.700,00		
Muebles de Oficina	\$ 3.500,00	Capital	
Equipo de Oficina	\$ 3.200,00	Capital Propio	23.210,36
Maquinaria	\$ 3.000,00	Total de Capital	23.210,36
Elementos de Propiedad, Planta y Equipo	\$ 11.400,00		
Total de Activos	\$ 38.683,93	Total de Pasivo + Capital	38.683,93

Nota, La presente tabla, muestra el balance inicial con el que el Grupo M&R ha empezado sus actividades. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

Amortizaciones

Como parte del financiamiento externo que recibiría el proyecto, las autoras realizaron la búsqueda de información de diferentes instituciones bancarias, que les permitiera escoger la mejor alternativa para financiar su proyecto. Como resultado, se escogió al Banco D Miro como la institución a la cual, se solicitara el crédito por concepto de **crédito productivo** debido a que, esta institución se caracteriza por las microfinanzas, emprendedores o empresas que recién empiezan dentro del sector. Es una institución cristiana, que concede montos que llegan hasta los USD 32.000.

Tabla 70 Datos para la amortización

Datos del préstamo	
Monto	\$ 15.473,57
Interés	29,50%
Tiempo	5 años

Nota. La presente tabla detalla los datos que se utilizaran para calcular la amortización. Se solicitar un préstamo a Banco D miro. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras

Tabla 71 Amortización del préstamo

#	Capital	Interés	Amortización	Pago	Saldo Final
0					\$ 15.473,57
1	\$ 15.473,57	\$ 912,94	\$ 3.094,71	\$4.007,66	\$ 12.378,86
2	\$ 12.378,86	\$ 730,35	\$ 3.094,71	\$3.825,07	\$ 9.284,14
3	\$ 9.284,14	\$ 547,76	\$ 3.094,71	\$3.642,48	\$ 6.189,43
4	\$ 6.189,43	\$ 365,18	\$ 3.094,71	\$3.459,89	\$ 3.094,71
5	\$ 3.094,71	\$ 182,59	\$ 3.094,71	\$3.277,30	\$ 0,00

Nota. La presente tabla, detalla la amortización de la deuda adquirida con Banco D Miro. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

Depreciaciones y valor de desecho

Tabla 72 *Depreciación de activos fijos*

Activos	Valor de Compra	Vida Útil	% de Depreciación	Depreciación Anual	Costo de Adquisición	Depreciación hasta la fecha (5to año)	Valor en Libros
Equipo de Computación	\$ 1.700,00	3	33%	\$ 561,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ -
Muebles de oficina	\$ 3.500,00	10	10%	\$ 350,00	\$ 3.500,00	\$ 1.750,00	\$ 1.750,00
Equipo de Oficina	\$ 3.200,00	10	10%	\$ 320,00	\$ 3.200,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
Maquinaria	\$ 3.000,00	10	10%	\$ 300,00	\$ 3.000,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
<i>Depreciación Acumulada</i>				\$ 1.531,00	<i>Valor de desecho</i>		\$ 4.850,00

Nota. La presente tabla detalla la depreciación por concepto de activos fijos. La tabla fue elaborada por las autoras.

Para realizar el cálculo del valor de desecho, se utilizó el método contable el cual, consistía en la suma de los valores registrados en libros. Para obtener el valor en libros se lo obtiene restando el costo de adquisición menos la depreciación que dicho activo registre hasta la fecha (Álvarez, 2017).

Estado de Resultado Integral

"Grupo M&R"						
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL						
DETALLE	0	1	2	3	4	5
Ingreso por Ventas		\$ 239.613,21	\$ 242.009,34	\$ 244.429,44	\$ 246.873,73	\$ 249.342,47
(-) Costo de Ventas		\$ 116.112,36	\$ 117.273,49	\$ 118.446,22	\$ 119.630,68	\$ 120.826,99
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 123.500,85	\$ 124.735,85	\$ 125.983,21	\$ 127.243,04	\$ 128.515,48
(-) Gastos Administrativos		\$ 30.412,44	\$ 31.628,94	\$ 38.894,10	\$ 40.509,86	\$ 42.193,25
(-) Gastos de ventas		\$ 61.613,25	\$ 63.231,04	\$ 65.115,98	\$ 67.092,22	\$ 69.164,16
(-) Gastos de depreciación		\$ 1.531,00	\$ 1.531,00	\$ 1.531,00	\$ 1.531,00	\$ 1.531,00
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 29.944,16	\$ 28.344,87	\$ 20.442,14	\$ 18.109,96	\$ 15.627,07
(-) Gastos financieros		\$ 912,94	\$ 730,35	\$ 547,76	\$ 365,18	\$ 182,59
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS		\$ 29.031,21	\$ 27.614,52	\$ 19.894,37	\$ 17.744,79	\$ 15.444,48
(-) Participaciones empleados		\$ 4.354,68	\$ 4.142,18	\$ 2.984,16	\$ 2.661,72	\$ 2.316,67
UTILIDAD NETA		\$ 24.676,53	\$ 23.472,34	\$ 16.910,22	\$ 15.083,07	\$ 13.127,81
(+) Depreciación		\$ 1.531,00	\$ 1.531,00	\$ 1.531,00	\$ 1.531,00	\$ 1.531,00
(+) VALOR DE DESECHO O SALVAMENTO		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 4.850,00
(-) Amortización		\$ 3.094,71	\$ 3.094,71	\$ 3.094,71	\$ 3.094,71	\$ 3.094,71
(-) Inversión Inicial	-\$ 38.683,93					
(+) Préstamo	\$ 15.473,57					
<u>FLUJO NETO DE EFECTIVO POR AÑO</u>	<u>-\$ 23.210,36</u>	<u>\$ 23.112,82</u>	<u>\$ 21.908,63</u>	<u>\$ 15.346,50</u>	<u>\$ 13.519,35</u>	<u>\$ 16.414,09</u>

Nota. La presente tabla detalla el estado de resultado integral del Grupo M&R. **No se considera el pago del impuesto a la renta debido a que, se exonera ese pago para las empresas que recién se estén constituyendo (Servicio de Rentas Internas , 2017)**

Tasa interna de retorno, Valor neto actual y tiempo de recuperación de la inversión

Tabla 73 Flujo neto de efectivo y TMAR

Periodos	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de efectivo por año	- \$23.210,36	\$23.112,82	\$21.908,63	\$15.346,50	\$13.519,35	\$16.414,09
Valor Actual Neto	- \$23.210,36	\$17.509,71	\$16.597,45	\$11.626,14	\$10.241,93	\$12.434,92
TMAR	32%					

Nota. La presente tabla detalla el flujo neto de efectivo y el TMAR, establecida por los accionistas en función de lo que ellos esperan ganar al invertir en el presente proyecto, para determinar la rentabilidad del proyecto, la TIR debe ser superior al TMAR y el VNA debe ser positivo y se estimaría un proyecto factible para cualquier inversionista.

Tabla 74 VNA & TIR

Valor Actual Neto	\$ 23.138,18
T.I.R	59%

Nota. La presente tabla, detalla la tasa interna de retorno y el valor neto actual de la inversión del presente proyecto. La elaboración de la tabla estuvo a cargo de las autoras.

Como se ha determinado con los cálculos del VNA y TIR respectivamente, la rentabilidad de invertir para la producción y comercialización de pasta de macadamia en Ecuador es de 59%, una tasa que supera a la esperada por los acciones de tal forma que, se lo interpreta afirmando que el proyecto es rentable.

Tabla 75 Tiempo de Recuperación de la inversión

Montos	Tiempo
\$ 23.112,82	1 año, 8 meses y 16 días
\$ 14.605,75	
\$ 973,72	
\$ 38.692,29	

Nota. La tabla presente, muestra el tiempo en el cual se recuperara la inversión inicial del proyecto. La elaboración de la presente tabla estuvo a cargo de las autoras.

CONCLUSIONES

El mercado de los frutos secos está representado por las almendras como su principal producto. El consumo de frutos secos ha aumentado en los últimos años y eso se debe a la preocupación generada por los consumidores que buscan de alimentarse de una forma saludable. Los frutos secos aportan con vitaminas, fibras y minerales. Este mercado no ha sido tan explotado como el resto pero su producción le ha permitido sobrevivir en el mercado ecuatoriano. Con respecto a la nuez de macadamia, el desconocimiento sobre este fruto es evidente, la poca cultura de consumo ha impedido que se desarrolle y posesione en la mente del consumidor.

En Ecuador no existe un segmento de consumidores de nuez de macadamia posesionado. El consumo de este fruto se realiza con más frecuencia por personas de clase social alta ya que, el precio de venta es un poco alto y no puede ser adquirido por cualquiera. Como se ha mencionado entre los frutos secos los que más destacan son las almendras. Al no existir un mercado en específico, es necesario que se lleve el producto al consumidor de tal forma que el conozca de su existencia y se pueda promover su consumo.

La propuesta de la presente tesis consistía en la implementación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de pasta de macadamia. Con esta finalidad se ha realizado un estudio financiero que permita analizar los costos de producción versus los ingresos por venta. Así mismo, se estimó la demanda en función de la producción de la microempresa. Ya que al no contar con datos del mercado se estableció esto como una base para establecer la demanda. Al término del presente análisis financiera se determinó que la rentabilidad del proyecto es del 59% con un tiempo de recuperación de la inversión de 1 año, 8 meses y 16 días.

REFERENCIAS

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (21 de Agosto de 2017). *Obtención de Notificación Sanitaria de Alimentos Procesados (Fabricación Nacional)*. Obtenido de Servicios: <http://www.controlsanitario.gob.ec/inscripcion-de-notificacion-sanitaria-de-alimentos-procesados-fabricacion-nacional/>
- AGROCALIDAD. (18 de Abril de 2016). *Buenas practicas de agricultura para el cultivo de frutos secos* . Obtenido de Portal web de Agrocalidad : <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2016/07/guia-uvilla.pdf>
- Álvarez, F. (21 de Agosto de 2017). Capital de Trabajo. (C. Medina , & S. Ramirez, Entrevistadores)
- Banco Central del Ecuador . (01 de Agosto de 2017). *CONSULTA DE IMPORTADORES POR NANDINA* . Obtenido de Portal web del BCE: <https://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaXNandinalmportExport.jsp>
- Banco Central del Ecuador . (09 de Agosto de 2017). *CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA - PAIS* . Obtenido de Portal web del BCE: <https://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaTotXNandinaPaisConGrafico.jsp>
- Banco Central del Ecuador . (02 de Agosto de 2017). *Exportaciones de Frutos Secos* . Obtenido de Estadísticas de Comercio Exterior: <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/portal/1602171408/InfoView/listing/main.do?service=/common/appService.do&appKind=InfoView&isNewWindow=true&newUrl=../..%2FOpenDocument%2Fopendoc%2Fopendoc.faces%3Fbttoken%3Dnull%26appKind%3DInfoView%26service%3D%2FInfo>
- Banco Central del Ecuador . (02 de Agosto de 2017). *IMPORTACIONES / por Subpartida y País Origen*. Obtenido de ESTADÍSTICAS DE

COMERCIO EXTERIOR DE BIENES:
<http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/portal/1602171408/InfoView/listing/main.do?service=/common/appService.do&appKind=InfoView&isNewWindow=true&newUrl=../%2FOpenDocument%2Fopendoc%2Fopendocument.faces%3Fbttoken%3Dnull%26appKind%3DInfoView%26service%3D%2FInfo>

CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES. (29 de Diciembre de 2010). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES*. Obtenido de Registro oficial suplementario 351: <http://www.puertodemanta.gob.ec/wp-content/uploads/2013/02/codigo-organico-de-la-produccion.pdf>

CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR. (20 de Octubre de 2008). *CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR*. Obtenido de Registro Oficial # 449: http://www.inocar.mil.ec/web/images/lotaip/2015/literal_a/base_legal/A._Constitucion_republica_ecuador_2008constitucion.pdf

ESPAE. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*. Obtenido de Portal web de la ESPAE: <http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf>

Hernández Sampieri, R. (2011). *Metodología de la investigación*. Obtenido de https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf

Holguín, B., Alvarado, A., & Mora, L. (Junio de 2017). *Estudio del comportamiento de la producción y demanda de Macadamia en Ecuador*. Obtenido de Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/macadamia-ecuador.html>

- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (21 de Enero de 2015). *Perfil de frutos y frutas secas*. Obtenido de Portal web de PROECUADOR: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROECU_PPM2011_FRUTOS-SECOS_ESTADOS-UNIDOS.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (02 de Junio de 2015). *Enfermedades Cardiovasculares en Ecuador*. Obtenido de Portal web del INEC: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Infografias/corazon.pdf>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2015). *Mujeres y Hombres; Ecuador en cifras*. Obtenido de Portal web del INEC: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Libros/Socioeconomico/Mujeres_y_Hombres_del_Ecuador_en_Cifras_III.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (25 de Junio de 2017). *Población y Demografía*. Obtenido de Portal web del INEC: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (14 de Junio de 2017). *Resultados*. Obtenido de Portal web del INEC: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/resultados/#>
- LA VIA LACTEA S.A. (18 de Agosto de 2017). Nuez de macadamia. (S. Ramírez, & C. Medina, Entrevistadores)
- Ley de Compañías. (20 de Mayo de 2014). *Ley de Compañías*. Obtenido de Portal web de la SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS : <http://181.198.3.74/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/LEY+DE+COMPA%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318>

- Pozo, L., & Sánchez, A. (Junio de 2014). *Proyecto de producción y exportación de nuez de macadamia*. Guayaquil. Obtenido de Repositorio digital de la UG.
- PROEcuador , I. (14 de Agosto de 2017). Sector de la nuez de macadamia y frutos secos en Ecuador. (C. Medina , & S. Ramírez, Entrevistadores)
- Ramos, A. (22 de Abril de 2014). *MACRO Y MICRO SEGMENTACION*. Obtenido de <https://prezi.com/rmsmzb71dycz/macro-y-micro-segmentacion/>
- Servicio de Rentas Internas . (16 de Agosto de 2017). *EXONERACION DEL 22% DEL IMPUESTO A LA RTA*. Obtenido de Portal web del SRI: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/exoneracion-por-5-anos-de-la-obligacion-de-pago-del-anticipo-por-inicio-de-actividad>
- Sweet and Coffee. (14 de Agosto de 2017). ¿Como formar parte de la lista de Proveedores de Sweet and Coffee? (C. Medina , & S. Ramírez , Entrevistadores)
- Vera, J. (2015). *Elaboración de un Plan de Negocios para la comercialización de Nuez de Macadamia en el mercado Guayaquileño*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

ANEXOS

Anexos 1 Modelo de encuesta

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

Tutor: Econ. Álvarez Ordoñez, Felipe David Mgs.

Autoras: Medina Cristina; Ramírez Stefany

Nº de encuesta: 1/384

ENCUESTA SOBRE LA PASTA DE MACADAMIA

1. ¿Alguna vez ha consumido nuez de macadamia?

Si

No(Dà por terminada la encuesta)

2. ¿Cuál es su edad?

20 a 30 años

31 a 40 años

41 a 50 años

51 años

3. ¿En qué presentación ha consumido Nuez de macadamia?

Natural

Confitada o chocolate

Ensalada

Helado

Tortas

Otros

4. ¿Usted conocía que la macadamia no contiene colesterol, tiene un alto porcentaje de proteínas además de poseer el aceite más fino del mundo?

Si

No

5. ¿Alguna vez ha escuchado sobre la pasta de macadamia?

Si

No

6. ¿Estaría dispuesto en incluir nuez de macadamia o sus derivados como parte de su alimentación?

Si

No

7. ¿Estaría interesado en probar pasta de nuez de macadamia?

Si

No (**Dà por terminada la encuesta**)

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un frasco de 140 gramos de pasta de macadamia? (Precio / Calidad)

10 USD a 15 USD

16 USD A 20 USD

21 USD a 25 USD

9. ¿Cuál de los siguientes centros comerciales le gustaría adquirir el producto?

C.C Riocentro Los
Ceibos

C.C Costa al Mar

C.C Village Plaza

10. ¿Con que frecuencia consumiría un frasco de 140 gramos de nuez de macadamia?

Semanal

Quincenal

Mensual

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

Tutor: Econ. Álvarez Ordoñez, Felipe David Mgs.

Autoras: Medina Cristina; Ramírez Stefany

1. ¿Cuánto es la capacidad de su negocio en relación a la producción de panes, bocaditos, tortas?
2. ¿La producción es diaria?
3. ¿Qué productos se realizan de forma diaria y cuales se realizan ocasionalmente?
4. ¿Cuánto es el tiempo de duración de una torta, bocaditos y panes?
5. En función de los proveedores ¿Cuántos proveedores maneja su empresa?
6. Que es lo que usted prioriza al momento de negociar con un proveedor
7. Cada cuanto es la rotación de su inventario de compra de insumos (materia prima)
8. Que productos (materia prima) son los que compra con más frecuencia
9. Cada cuanto es su periodo de pago a los proveedores, cada 30, 60, 90 días
10. Considera que el uso de frutos secos dentro de sus procesos productivos
11. Cuáles son los frutos secos que usted utiliza
12. Alguna vez ha implementado nuez de macadamia



COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE

Guayaquil, 10 de agosto del 2017

Sweet and Coffee,
De nuestras consideraciones.

Por medio de la presente reciba un cordial saludo de quienes conformamos la UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL, estamos al tanto de su gran espíritu solidario, motivo por el cual, solicitamos su amable cooperación para que se nos conceda una entrevista en el día y la hora que usted disponga.

El objetivo de nuestra visita es obtener información necesaria que será utilizada únicamente con fines académicos y representará un aporte significativo para fortalecer nuestra investigación a la vez de, mostrar la situación actual del sector mediante su testimonio.

Nos encontramos realizando un trabajo de investigación previo a la obtención de nuestro título de tercer nivel el cual, lleva por título: Estudio de factibilidad para la Elaboración y Comercialización de pasta de macadamia en Ecuador

Seguro de contar con su amable atención, nos suscribimos en sin antes expresarle nuestros sentimientos de distinguida consideración.

Atentamente

Cristina Estefanía Medina Flores
Estudiante de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
C.I: 0926484676

Stefany Susana Ramírez Prieto
Estudiante de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
C.I: 0918755788



Recibido
10/08/17



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE

Guayaquil, 10 de Agosto del 2017

Instituto de promoción de exportaciones e inversiones, PROECUADOR
De nuestras consideraciones, -

Por medio de la presente reciba un cordial saludo de quienes conformamos la UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL, estamos al tanto de su gran espíritu solidario, motivo por el cual, solicitamos su amable cooperación para que se nos conceda una entrevista en el día y la hora que usted disponga.

El objetivo de nuestra visita es obtener información necesaria que será utilizada únicamente con fines académicos y representará un aporte significativo para fortalecer nuestra investigación a la vez de, mostrar la situación actual del sector mediante su testimonio.

Nos encontramos realizando un trabajo de investigación previo a la obtención de nuestro título de tercer nivel el cual, lleva por título: Estudio de factibilidad para la Elaboración y Comercialización de pasta de macadamia en Ecuador

Seguros de contar con su amable atención, nos suscribimos no sin antes expresarle nuestros sentimientos de distinguida consideración.

Atentamente

Cristina Estefanía Medina Flores
Estudiante de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
C.I: 0926484676

Stefany Susana Ramírez Prieto
Estudiante de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
C.I: 0918755703

Apartado 09-01-4631
Edif. Principal 1er. piso
Telf: 2266950 Fax: 22662762
Guayaquil - Ecuador


Revisado
10/ Agosto/ 2017

Guayaquil, 10 de agosto del 2017

Señores
PECUARIA AGROINDUSTRIAL LA VIA LACTEA S.A.
De nuestras consideraciones.

Por medio de la presente recibe un cordial saludo de quienes conformamos la UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL, estamos al tanto de su gran espíritu solidario, motivo por el cual, solicitamos su amable cooperación para que se nos conceda una entrevista en el día y la hora que usted disponga.

El objetivo de nuestra visita es obtener información necesaria que será utilizada únicamente con fines académicos y representará un aporte significativo para fortalecer nuestra investigación a la vez de mostrar la situación actual del sector mediante su testimonio.

Nos encontramos realizando un trabajo de investigación previo a la obtención de nuestro título de tercer nivel el cual, lleva por título: Estudio de factibilidad para la Elaboración y Comercialización de pasta de macadamia en Ecuador

Seguros de contar con su amable atención, nos suscribimos, no sin antes expresarle nuestros sentimientos de distinguida consideración.

Atentamente

Cristina Estefanía Medina Flores
Estudiante de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
C.I. 0999424079

Stefany Susana Ramírez Prieto
Estudiante de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
C.I. 0918755703



Recibido
30/08/2017

Anexos 4 Fotos de las encuestas





Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Medina Flores, Cristina Estefanía**, con C.C: # 0926484676 autora del trabajo de titulación: **Estudio de factibilidad para la elaboración y comercialización de pasta de nuez de macadamia en Ecuador** previo a la obtención del título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 28 de agosto del 2017

f. *Cristina Medina F.*
Medina Flores, Cristina Estefanía
C.C: # 0926484676



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Ramírez Prieto, Stefany Susana**, con C.C: # 0918755703 autora del trabajo de titulación: **Estudio de factibilidad para la elaboración y comercialización de pasta de nuez de macadamia en Ecuador** previo a la obtención del título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 28 de agosto del 2017

f.

Ramírez Prieto, Stefany Susana

C.C # 0918755703



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Estudio de factibilidad para la Elaboración y Comercialización de pasta de nuez de macadamia en Ecuador		
AUTORAS	Medina Flores, Cristina Estefanía y Ramírez Prieto, Stefany Susana		
TUTOR	Econ. Álvarez Ordoñez, Felipe David Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Especialidades Empresariales		
CARRERA:	Comercio y Finanzas Internacionales		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	28 de Agosto de 2017	No. DE PÁGINAS:	90 páginas
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio exterior, administración, finanzas		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Comercialización, factibilidad, producción, agricultura, investigación de mercado, rentabilidad.		
RESUMEN:	<p>La nuez de macadamia es considerada como una de las nueces más finas del mundo. Con un alto contenido de vitaminas, fibras y minerales favorecen a quienes lo consumen. Las tendencias por consumir productos saludables y naturales cada día va en aumento y Ecuador no es la excepción. Los frutos secos están representados principalmente por las almendras. El desconocimiento sobre la nuez de macadamia es evidente, sus niveles de producción son bajos y como resultado, la oferta del mismo se ve limitada a una cantidad mínima que impide su comercialización a lo largo y ancho del país. Es necesario que, se cree una cultura de consumidores de nuez de macadamia para que, sean ellos los que promuevan estos hábitos a otros consumidores y así generar una fuerte demanda sobre el fruto que permita que se promueva e incentive su cultivo. En vista de lo expuesto, se propone la producción y comercialización de pasta de macadamia en el Ecuador. A través de; el levantamiento de información respecto a la situación actual de la industria, una investigación de mercado sobre los posibles consumidores, entrevista a expertos y por último, la presentación de un estudio financiero que determine la factibilidad de implementar una microempresa que produzca y comercialice este producto.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-985223194; 988967394	E-mail: stefy.ramirezp@gmail.com ; titicris_91@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: David Coello Cazar		
	Teléfono: +593-4-2209207		
	E-mail: david.coello@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			