

Eunoia Natural

Emprendimiento e Innovación

Industria Alimentaria

Jeisel Navarro Robles, Astrid Robles Brenes, Joshua Romero Valverde

Johanna Brenes Camacho

C.T.P. José Figueres Ferrer

Unidos por la Excelencia

astridrobles009@gmail.com
josromero123val@gmail.com
jeinavarrobles@gmail.com

Tabla de contenido

1. Informe escrito del modelo de negocio:	iii
Análisis FODA.....	vi
Modelo Canvas	xi
Referencias	xvii
2. Definición del negocio	1
➤ Datos básicos del negocio	1
➤ Descripción del negocio	1
➤ Características diferenciadoras	2
➤ Ventajas competitivas.....	2
➤ Mercado objetivo.....	3
➤ Visión y misión	3
➤ Razones que justifican la puesta en marcha.....	3
➤ Objetivos del negocio.....	4
➤ Estrategias del negocio	5
3. Estudios	6
➤ Estudio de mercado	6
➤ Estudio técnico	9
➤ Estudio organizacional	19
➤ Estudio de la Inversión y Financiamiento.....	26
➤ Análisis económico (ingresos – egresos).....	30
➤ Análisis financiero (evaluación del proyecto)	37
4. Referencias	38
Anexos	39

1. Informe escrito del modelo de negocio:

Justificación

El emprendimiento Eunoia Natural nace con el propósito de ofrecer alternativas saludables a las personas, mediante una alimentación más equilibrada y natural. En la actualidad, existe una creciente contextualización de estilo de vida enfocada en una adecuada alimentación, lo que ha generado una mayor demanda de productos nutritivos elaborados con ingredientes de calidad y con menor procesamiento industrial.

Por esta razón, Eunoia Natural propone la elaboración y comercialización de granola artesanal y pan de masa madre, productos que aportan beneficios nutricionales y pueden formar parte de una dieta saludable. Asimismo, el emprendimiento busca brindar apoyo a personas en tratamiento oncológico y a quienes requieren una alimentación más consciente, ofreciendo opciones que contribuyan a su bienestar y satisfacción.

Además de la venta de productos, el proyecto pretende proporcionar información sobre las ventajas de este, permitiendo que los consumidores conozcan mejor los beneficios de los alimentos que consumen y puedan tomar decisiones más informadas. También, se busca facilitar el acceso a los productos, por medio de un sistema de pedidos rápido y eficiente, adaptado a las necesidades de los clientes.

Por otro lado, se realizarán afiliaciones con gimnasios para la distribución y venta de los productos, llegando al alcance de las personas interesadas en una alimentación saludable o aquellas que busquen mejorar o cambiar sus hábitos.

De esta manera, Eunoia Natural no solo representa una oportunidad de negocio, sino también una iniciativa que promueve hábitos de vida saludables y contribuye al bienestar de la comunidad con productos naturales y de calidad.

Identidad

Eunoia Natural

Lema:

“Sabores naturales, energía real.”



Filosofía

Misión

Somos una empresa dedicada a la elaboración de productos artesanales saludables, tales como pan de masa madre y granola artesanal con ingredientes naturales y procesos responsables; con el objetivo de promover nutrición y bienestar a personas con tratamiento oncológico o aquellas que desean una alimentación sana, además brindar un servicio orientado al consumo ideal del producto.

Visión

Ser la opción de alimentos artesanales saludables a nivel regional, contribuyendo al bienestar de personas con tratamientos oncológicos y a aquellas que desean alimentarse de manera consciente.

Valores

- Responsabilidad
- Innovación
- Honestidad
- Sostenibilidad
- Humanidad

Objetivos

Objetivo general

Elaborar productos alimenticios integrales de alta calidad nutricional, mediante procesos responsables e higiénicos, con la finalidad de que estos se comercialicen, y asimismo, complementarlos con orientación sobre su consumo, para contribuir a una alimentación saludable de personas con necesidades nutricionales específicas y del público interesado en mejorar sus hábitos alimentarios.

Objetivos específicos

- Elaborar pan de masa madre y granola integral utilizando ingredientes de alta calidad y valor nutricional, que favorezcan una alimentación saludable.
- Desarrollar productos alimenticios que respondan a las necesidades nutricionales de personas, que requieren alternativas más saludables y equilibradas.
- Posicionar la marca en el mercado regional como una alternativa saludable, confiable y de calidad en productos integrales.

- Brindar orientación sobre el consumo y aprovechamiento de los productos para promover hábitos alimentarios saludables

Análisis FODA

F	O	D	A
Enfoque en alimentación consciente y bienestar. Productos orientados a necesidades nutricionales específicas. Servicio de orientación. Atención confiable. Control de la calidad. Adaptación a tendencias. Presencia en redes sociales y marketing digital.	Ferias emprendedoras. Uso de redes sociales para promocionar los productos. Posibilidad de alianzas con diversas empresas. Becas para emprendedores. Crecimiento de la tendencia healthy food. Aumento del consumo de productos artesanales. Interés en alimentación funcional. Alianzas con nutricionistas o centros de bienestar.	Presupuesto reducido. Poco reconocimiento. Experiencia limitada. Falta de variedad de productos.	Alta competitividad. Aumento en precios de materias primas. Cambios en preferencias de los consumidores. Dependencia del alcance en redes sociales para atraer clientes. Regulaciones sanitarias, Cambios en hábitos de consumo, Competencia de productos industrializados más económicos.

Idea de negocio

Eunoia Natural es un emprendimiento dedicado a la elaboración y comercialización de granola artesanal y pan de masa madre, complementados con un servicio de información y asesoría nutricional que acompaña cada venta, permitiendo que el cliente conozca los beneficios de lo que consume. El negocio no busca vender a cualquier tipo de cliente, sino que se dirige a un segmento específico: personas interesadas en un estilo de vida saludable y en la alimentación consciente, con especial atención a quienes están en tratamiento oncológico o requieren dietas particulares, un nicho poco atendido por las marcas industriales. La venta se realiza de forma directa al consumidor final a través de un sistema de pedidos rápido y eficiente; asimismo, se distribuirá mediante afiliaciones con gimnasios y comercios especializados en alimentación saludable, con el fin de ampliar su presencia en distintos puntos de venta.

Con esta propuesta, Eunoia Natural satisface varias necesidades a la vez: la falta de opciones alimenticias nutritivas y poco procesadas en el mercado, la falta de información clara sobre nutrición, la dificultad de las personas en tratamiento oncológico para encontrar alimentos adecuados a su condición, y la falta de un acceso rápido y conveniente a este tipo de productos. En cuanto a su impacto, la empresa busca generar un efecto positivo en la comunidad al fomentar hábitos de vida saludables y apoyar a un grupo vulnerable, además de aprovechar su carácter artesanal.

Modelo de negocio

1. Segmentos de clientes

Eunoia Natural se enfoca en un nicho de mercado específico: personas en tratamiento oncológico y quienes desean llevar una alimentación más saludable. Su objetivo es ofrecer productos naturales, con poca intervención industrial y acompañados de orientación nutricional confiable, respondiendo a las necesidades de este público. De esta forma, la empresa concentra sus esfuerzos en brindar una propuesta diferenciada.

2. Propuesta de valor

La propuesta de valor de Eunoia Natural se centra en la elaboración de productos artesanales saludables, como pan de masa madre y granola, utilizando ingredientes naturales y de calidad. Su principal elemento diferenciador es que estos productos están dirigidos especialmente a personas en tratamiento oncológico y a consumidores que practican una alimentación consciente, ofreciendo además orientación e información al cliente mediante redes sociales. De esta manera, Eunoia Natural no solo ofrece alimentos artesanales, sino una propuesta enfocada en el bienestar, la alimentación consciente y el acompañamiento al consumidor, lo que la diferencia de otras opciones disponibles en el mercado.

3. Canales

La comunicación y el acercamiento a los clientes se realiza a través de redes sociales, teléfono y recomendación boca a boca. Estos canales permiten a la empresa generar visibilidad de manera orgánica y directa, priorizando el contacto cercano con el cliente.

4. Relación con los clientes

Eunoia Natural combina dos formas de vínculo con su clientela: la agilización de procesos como la gestión de pedidos, y la orientación nutricional personalizada, que constituye el componente diferencial de la marca. Esta combinación permite equilibrar eficiencia operativa con un trato

cercano, aspecto especialmente relevante para el segmento de clientes en tratamiento oncológico, que valora el acompañamiento informativo.

5. Fuentes de ingresos

Los ingresos de la empresa provienen de la venta directa de productos, así como de ventas gestionadas a través de redes sociales, ventas por encargo y ventas a clientes frecuentes.

6. Recursos clave

Para operar su modelo de negocio, la empresa requiere recursos humanos, recursos financieros y recursos físicos. Esta combinación de recursos evidencia que el modelo de negocio integra tanto la operación artesanal como la gestión digital de la marca.

7. Actividades clave

Las actividades fundamentales de la empresa abarcan la adquisición de ingredientes naturales, la producción de los bienes ofrecidos, el control de calidad e higiene, el empaque responsable, la gestión de pedidos, la atención y orientación al cliente, y la publicidad en plataformas de marketing digital. Estas actividades garantizan la correcta entrega de la propuesta de valor y sostienen la operación diaria del negocio.

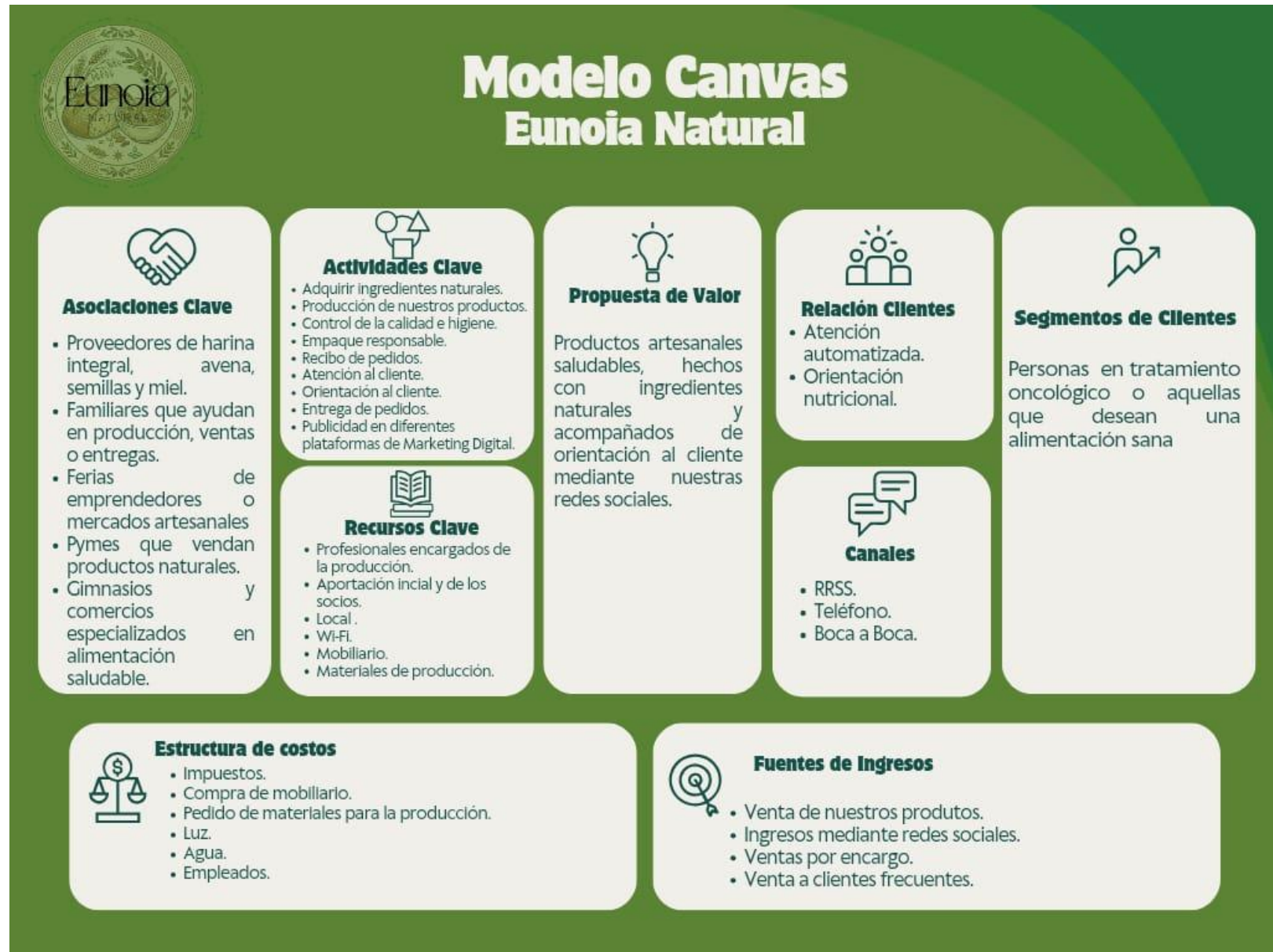
8. Asociaciones clave

Eunoia Natural se apoya en alianzas estratégicas con proveedores de insumos como harina integral, avena, semillas y miel, así como en el apoyo de familiares en tareas de producción, ventas o entregas. Asimismo, participa en ferias de emprendedores y mercados artesanales, y establece vínculos con otras pymes del sector de productos naturales, además de afiliaciones con gimnasios y comercios especializados en alimentación saludable. Estas asociaciones fortalecen tanto el abastecimiento como la proyección de la marca dentro de su nicho.

9. Estructura de costos

La estructura de costos de la empresa incluye la adquisición de materiales para producir, los servicios básicos y el pago al personal. Como la propuesta de valor de Eunoia Natural se basa en ofrecer productos de alta calidad con un propósito social, la estructura de costos debe enfocarse en mantener esa calidad, y no en reducir gastos como principal estrategia.

Modelo Canvas



Flujo de Caja

PRESUPUESTO INICIAL (AÑO CERO)			
CANTIDAD	DESCRIPCION (MATERIALES, IMPLEMENTOS E INSUMOS)	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
MATERIALES E INSUMOS			
2	Harina (25kg)	₡ 17 495	34 990
1	Sal (25kg)	₡ 6 220	6 220
80	Almendras filetadas (1Kg)	₡ 6 600	528 000
200	Miel (1l)	₡ 6 870	1 374 000
21	Pasas (Kg)	₡ 2 850	59 850
15	Ciruela de pasa (1Kg)	₡ 5 585	83 775
194	Aceite de coco (1l)	₡ 4 600	892 400
10	Canela (453,6g)	₡ 2 475	24 750
9	Avena (25kg)	₡ 19 500	175 500
2	Harina integral (25Kg)	₡ 52 000	104 000
TOTAL DE MATERIALES E INSUMOS			3 283 485
EQUIPO Y MOBILIARIO			
1	Horno de convección / panadero	₡ 450 000	450 000
1	Batidora o amasadora	₡ 200 000	200 000
1	Mesón de acero inoxidable	₡ 150 000	150 000
1	Refrigeradora	₡ 250 000	250 000
1	Balanza digital de precisión	₡ 20 000	20 000
1	Utensilios y moldes de horneado	₡ 80 000	80 000
1	Mobiliario (estantería y mesa de trabajo)	₡ 150 000	150 000
TOTAL DE MOBILIARIO			1 300 000
OTROS GASTOS			
1	Gastos de constitución y legalización	₡ 121 960	₡ 121 960,00
1	Marketing de apertura y capacitación	₡ 190 000	₡ 190 000,00
1	Investigación y desarrollo	₡ 60 000	₡ 60 000,00
1	Imprevistos	₡ 499 545	₡ 499 545,00
TOTAL DE OTROS GASTOS			₡ 871 505,00
TOTAL COSTOS			₡ 5 454 990,00

PRESUPUESTO OPERACIÓN						TOTAL
Eunola Natural						
DESCRIPCION	PERIODOD ANUAL					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
COSTOS FIJOS						
Servicios Publicos	₡ 384 000,00	₡ 403 200,00	₡ 423 360,00	₡ 444 528,00	₡ 466 754,40	₡ 2 121 842,40
Sueldos	₡ 2 959 488,00	₡ 3 107 462,40	₡ 3 262 835,52	₡ 3 425 977,30	₡ 3 597 276,16	₡ 16 353 039,38
Intertel	₡ 192 000,00	₡ 201 600,00	₡ 211 680,00	₡ 222 264,00	₡ 233 377,20	₡ 1 060 921,20
Publicidad	₡ 120 000,00	₡ 126 000,00	₡ 132 300,00	₡ 138 915,00	₡ 145 860,75	₡ 663 075,75
TOTAL COSTOS FIJOS	₡ 3 655 488,00	₡ 3 838 262,40	₡ 4 030 175,52	₡ 4 231 684,30	₡ 4 443 268,51	₡ 20 198 878,73
COSTOS VARIABLES						
Materiales e Insumos	₡ 4 000 000,00	₡ 4 200 000,00	₡ 4 410 000,00	₡ 4 630 500,00	₡ 4 862 025,00	₡ 22 102 525,00
Envios	₡ 120 000,00	₡ 126 000,00	₡ 132 300,00	₡ 138 915,00	₡ 145 860,75	₡ 663 075,75
		₡ -	₡ -	₡ -	₡ -	₡ -
TOTAL COSTOS VARIABLES	₡ 4 120 000,00	₡ 4 326 000,00	₡ 4 542 300,00	₡ 4 769 415,00	₡ 5 007 885,75	₡ 22 765 600,75
TOTAL DE COSTOS	₡ 7 775 488,00	₡ 8 164 262,40	₡ 8 572 475,52	₡ 9 001 099,30	₡ 9 451 154,26	₡ 42 964 479,48

PRESUPUESTO DE INGRESOS							
Eunoia Natural	I						TOTAL
DESCRIPCION INGRESOS	PERIODO ANUAL						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
INGRESOS							
Bolsa de granola (400g)	₡ 8 640 000,00	₡ 9 072 000,00	₡ 9 525 600,00	₡ 10 001 880,00	₡ 10 501 974,00		₡ 47 741 454,00
Bollo de pan de masa madre	₡ 2 880 000,00	₡ 3 024 000,00	₡ 3 175 200,00	₡ 3 333 960,00	₡ 3 500 658,00		₡ 15 913 818,00
		0	0	0	0		0
		0	0	0	0		0
		0	0	0	0		0
		0	0	0	0		0
TOTAL INGRESOS	11 520 000	12 096 000	12 700 800	13 335 840	14 002 632		63 655 272

FLUJO DE CAJA							
Evento Natural	I						TOTAL
DESCRIPCION	AÑOS DEL PROYECTO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
INGRESOS							
TOTAL INGRESOS		€11 520 000	€12 096 000	€12 700 800	€13 335 840	€14 002 632	€63 655 272
EGRESOS							€0
INVERSION (SOLO EN EL AÑO CERO)	€5 454 990						€5 454 990
TOTAL EGRESO	€5 454 990	€7 775 488	€8 164 262	€8 572 476	€9 001 099	€9 451 154	€48 419 469
UTILIDAD	-€5 454 990	€3 744 512	€3 931 738	€4 128 324	€4 334 741	€4 551 478	€15 235 803
UTILIDAD ACUMULADA	-€5 454 990	-€1 710 478	€2 221 260	€6 349 584	€10 684 325	€15 235 803	€27 325 503
INDICADOR FINANCIERO							
		TIR	66,87%				
		VAN	€2 856 752,41				
		B/C	1,13				
		TASA DESC.	38,95%				

Conclusiones

- La calidad de los productos de Eunoia Natural se mantiene gracias a las alianzas con proveedores de insumos naturales, al control de calidad en la producción y a una estructura de costos que prioriza la calidad antes que reducir gastos.
- El enfoque en personas con necesidades nutricionales específicas, como quienes están en tratamiento oncológico, se refleja en distintos aspectos del negocio: en el tipo de cliente elegido, en la propuesta de valor y en el trato cercano que se busca brindar a este público.
- El posicionamiento de la marca en el mercado regional depende en gran medida de factores aún en desarrollo, como el reconocimiento de marca y el presupuesto limitado señalados en el análisis FODA, por lo que las alianzas con gimnasios, ferias y otras pymes se vuelven determinantes para avanzar hacia ese posicionamiento.
- La orientación al cliente sobre el consumo y aprovechamiento de los productos se consolida como un elemento diferenciador del negocio, ya que no se limita a la venta, sino que se integra en los canales de comunicación y en la relación con el cliente, fortaleciendo la confianza del consumidor frente a la falta de información nutricional clara en el mercado.

Referencias

- Alicia Aguilar Martínez, A. B.-P. (9 de Enero de 2025). Obtenido de Universitat Oberta de Catalunya: <https://blogs.uoc.edu/cienciasdelasalud/es/tendencias-alimentarias-2025/>
- Andrea Gómez Carus, I. C. (2017). *Datos actuales sobre las propiedades nutricionales de la avena*. España.
- Ewa Lange, E. P.-G. (19 de Diciembre de 2024). Obtenido de MDPI: <https://www.mdpi.com/2076-3417/14/24/11900>
- Peña, M. (s.f.). *Soporte Nutricional en el Paciente Oncológico*. Madrid. Obtenido de Soporte Nutricional en El Paciente Oncológico: https://seom.org/seomcms/images/stories/recursos/infopublico/publicaciones/soporteNutricional/pdf/cap_09.pdf

Anexos





Plan de Negocio

2. Definición del negocio

➤ Datos básicos del negocio

Nombre: Eunoia Natural

Lema: “Sabores naturales, energía real.”

Logo:



Ubicación: Actualmente, Eunoia Natural se encuentra en una etapa inicial de emprendimiento, por lo que la producción se realiza desde el domicilio de los propietarios. Como parte de su proyección de crecimiento, se propone establecer un local comercial en una zona estratégica de Cartago, debido a su accesibilidad, tránsito de personas y cercanía al mercado meta

Forma Jurídica: Sociedad Anónima (Eunoia Natural S.A.)

Actividad económica: Producción y comercialización de alimentos artesanales saludables, tales como pan de masa madre y granola artesanal.

➤ Descripción del negocio

Eunoia Natural es un emprendimiento dedicado a la elaboración y comercialización de pan de masa madre y granola artesanal, utilizando ingredientes naturales y procesos responsables. El emprendimiento busca ofrecer alternativas de calidad para toda aquella persona interesada en una alimentación consciente, brindando además información sobre las características y el consumo de los productos. Su comercialización se realizará mediante pedidos directos, canales digitales y posibles alianzas con gimnasios y comercios relacionados con el bienestar nutricional de las personas.

➤ Características diferenciadoras

- Elaboración artesanal: producción artesanal para la elaboración del pan de masa madre y la granola artesanal.
- Selección de materias primas: uso de ingredientes naturales y cuidadosamente seleccionados para mantener la calidad de los productos.
- Atención e información personalizada: ofrecemos productos artesanales junto con información sobre su consumo y aprovechamiento, manteniendo una comunicación directa con nuestros clientes mediante redes sociales y pedidos personalizados.
- Enfoque en bienestar nutricional: orientación de la propuesta hacia consumidores interesados en alternativas alimentarias naturales y en mejorar sus hábitos de alimentación.

➤ Ventajas competitivas

- Calidad de los productos: uso de ingredientes seleccionados y procesos de elaboración orientados a mantener una calidad constante.
- Diferenciación artesanal: producción de pan de masa madre y granola artesanal mediante procesos artesanales, lo que permite ofrecer una alternativa diferente a los productos industrializados.
- Relación directa con el cliente: comunicación y atención personalizada mediante pedidos directos y canales digitales.
- Alianzas estratégicas: posibilidad de establecer relaciones comerciales con gimnasios, comercios especializados y otros negocios relacionados con el bienestar.
- Canales de distribución diversificados: combinación de venta directa, medios digitales, ferias y posibles puntos de venta aliados.

➤ Mercado objetivo

Eunoia Natural está dirigido principalmente a personas en tratamiento oncológico y sus familias, que buscan opciones alimenticias elaboradas con ingredientes naturales y de calidad que puedan complementar una alimentación equilibrada durante este proceso. A su vez, se enfoca en personas que practican una alimentación consciente, interesadas en conocer y cuidar lo que consumen, y que prefieren productos artesanales elaborados con ingredientes sencillos y naturales.

De acuerdo con los resultados de la encuesta realizada, existe una mayor presencia de personas adultas entre los 51 y 65 años, por lo que este grupo representa una característica importante del público identificado. Además, los hábitos de compra y el interés mostrado por productos saludables permiten orientar la oferta hacia consumidores que valoran la calidad de los ingredientes, la elaboración artesanal y la información sobre los productos.

➤ Visión y misión

Misión:

Somos una empresa dedicada a la elaboración de productos artesanales saludables tales como, pan de masa madre y granola artesanal con ingredientes naturales y procesos responsables; con el objetivo de promover nutrición y bienestar a personas con tratamiento oncológico o aquellas que desean una alimentación sana, además brindar un servicio orientado al consumo ideal del producto.

Visión:

Ser la opción de alimentos artesanales saludables a nivel regional, contribuyendo al bienestar de personas con tratamientos oncológicos y a aquellas que desean alimentarse de manera consciente.

➤ Razones que justifican la puesta en marcha

- Existe una necesidad insatisfecha: pocas marcas ofrecen alimentos artesanales de bajo procesamiento pensados específicamente para personas en tratamiento oncológico.

- El mercado de alimentación saludable está en crecimiento (gracias a la tendencia “healthy food” y alimentación funcional identificada en el FODA), lo que amplía la demanda potencial más allá del nicho oncológico.
- El equipo ya cuenta con ventajas de entrada: posibles alianzas iniciales con negocios cercanos con la alimentación saludable, acceso a ferias de emprendedores y experiencia previa en la elaboración de los productos.
- El componente de orientación nutricional responde a un problema real señalado por el propio equipo: la falta de información clara sobre nutrición al momento de comprar.

➤ **Objetivos del negocio**

Objetivo general:

Elaborar productos alimenticios integrales de alta calidad nutricional, mediante procesos responsables e higiénicos, con la finalidad de que estos se comercialicen, y asimismo, complementarlos con orientación sobre su consumo, para contribuir a una alimentación saludable de personas con necesidades nutricionales específicas y del público interesado en mejorar sus hábitos alimentarios.

Objetivos específicos:

- Elaborar pan de masa madre y granola integral utilizando ingredientes de alta calidad y valor nutricional, que favorezcan una alimentación saludable.
- Desarrollar productos alimenticios que respondan a las necesidades nutricionales de personas, que requieran alternativas más saludables y equilibradas.
- Posicionar la marca en el mercado regional como una alternativa saludable, confiable y de calidad en productos integrales.
- Brindar orientación sobre el consumo y aprovechamiento de los productos para promover hábitos alimentarios saludables.

- Alcanzar de tres a cuatro alianzas en un año con emprendimientos relacionados con el mercado de alimentación saludable.

➤ Estrategias del negocio

- Diferenciación por calidad, elaboración artesanal y servicio.
- Especialización en consumidores interesados en alimentación consciente.
- Alianzas con gimnasios, comercios, ferias y otras pymes.
- Promoción y ventas mediante canales digitales.
- Fidelización mediante atención cercana y calidad constante.
- Control de calidad e higiene.

3. Estudios

➤ Estudio de mercado

Análisis de la industria:

Eunoia Natural pertenece a la industria alimentaria, específicamente al segmento de alimentos artesanales orientados a consumidores interesados en alternativas saludables. Este mercado presenta una tendencia de crecimiento debido al mayor interés de los consumidores por productos saludables, naturales y menos procesados. Entre las principales tendencias destacan el uso de ingredientes naturales, la producción artesanal, la sostenibilidad y la búsqueda de una mejor alimentación.

Análisis del mercado objetivo:

- Perfil: 59% tiene entre 51-65 años; el motivador principal para probar la marca es la recomendación (37%), y no el precio (13%). Esto respalda posicionarse por calidad/confianza.
- Precio validado con datos reales: pan de masa madre ¢2.987 (56% pagaría ¢2.800-3.000); granola 400g ¢3.704 (85% pagaría ¢3.500-¢3.800).
- Medio de adquisición: 51% prefiere comprar en el punto físico/local, 38% por WhatsApp. Esto confirma que la estrategia de pedidos directos va bien encaminada, y sugiere priorizar WhatsApp sobre Instagram para gestionar pedidos.
- Competencia: 53,5% compra hoy este tipo de producto en supermercado, confirmando que el competidor real a desplazar es la marca industrializada, no el otro emprendimiento artesanal.
- Pronóstico de demanda: Según los resultados de la encuesta, se estimó una frecuencia promedio de compra de 1,83 veces al mes por cliente interesado. Con base en este dato y en la capacidad inicial de producción de Eunoia Natural, se proyecta vender mensualmente 180

bolsas de granola y 75 panes de masa madre, para un total de 255 unidades. Esta proyección permite establecer una producción inicial acorde con los recursos disponibles y podrá ajustarse según el crecimiento de la demanda y la cantidad real de clientes. Anualmente, representa 2.160 granolas y 900 panes, generando ingresos proyectados de ¢11.520.000 durante el primer año.

Análisis de la competencia:

La competencia de Eunoia Natural puede dividirse principalmente en dos grupos:

- Competencia directa: otros emprendimientos artesanales locales de granola, panadería de masa madre o snacks saludables que participan en ferias o venden por redes sociales.
- Competencia indirecta: marcas industrializadas de granola, panes integrales y snacks “saludables” disponibles en supermercados, que compiten principalmente por precio y disponibilidad, pero no ofrecen orientación nutricional ni un enfoque específico para personas en tratamiento oncológico.

Frente a ambos grupos, la ventaja de Eunoia Natural está en el acompañamiento nutricional mediante nuestra información nutricional brindada en redes sociales y en la atención a un nicho específico poco cubierto, más que en competir por el precio de nuestros productos.

Pronóstico de la demanda:

A partir de la frecuencia de compra obtenida mediante la encuesta, equivalente a 1,83 pedidos mensuales por cliente interesado, se establece como proyección inicial una venta mensual de 180 bolsas de granola y 75 bollos de pan de masa madre.

Productos:

- Pan de masa madre: Producto artesanal elaborado mediante fermentación natural, su tiempo de conservación es de un mes, y seis meses si se congela.
- Granola artesanal: Producto artesanal elaborado con ingredientes naturales seleccionados, su tiempo de conservación es de dos meses.
- Ambos productos son empacados en bolsas de papel Kraft siendo 100% reutilizables y cumpliendo con las normas de calidad de higiene.
- Valor agregado: Información sobre consumo y aprovechamiento de los productos.

Precio:

- Precio del pan: Cada pan de masa madre tiene un costo de ₡3.200.
- Precio de la granola: Cada bolsa de granola (400g) tiene un costo de ₡4.000.
- Ingresos proyectados por ventas: Granola artesanal (₡24.000 diariamente), (₡720.000 mensualmente) y (₡8.640.000 anualmente). Pan de masa madre (₡6.400-₡9.600 diariamente), (₡240.000 mensualmente) y (₡2.880.000 anualmente).

Plaza

- Venta directa al consumidor final mediante pedidos por redes sociales y teléfono.
- Puntos de venta afiliados: como gimnasios o comercios relacionados con la alimentación saludable.
- Participación en ferias de emprendedores y mercados artesanales.
- Potencial ampliación futura hacia comercios especializados en alimentación saludable y otras pymes del sector.

Promoción:

- Marketing digital en redes sociales, con contenido educativo sobre nutrición que refuerce la propuesta de valor (no solo publicidad de producto).
- Recomendación boca a boca, potenciada por la atención cercana y personalizada al cliente.

- Visibilidad física en los lugares afiliados y en ferias de emprendedores.
- Posibles alianzas con nutricionistas o centros de bienestar para dar mayor credibilidad a nuestro mensaje acerca de la salud.

➤ Estudio técnico

El estudio técnico de Eunoia Natural permite establecer los recursos físicos necesarios y describir la manera en que se desarrollarán las operaciones del emprendimiento. La empresa se dedica a la elaboración y comercialización de granola artesanal y pan de masa madre, utilizando ingredientes naturales y procesos responsables e higiénicos. Además, el negocio contempla la atención y orientación al cliente, la gestión de pedidos y la distribución mediante ventas directas, redes sociales, ferias, gimnasios y comercios especializados.

- Requerimientos físicos

Para el funcionamiento de Eunoia Natural se requieren diferentes recursos físicos relacionados principalmente con la elaboración, almacenamiento, empaque y distribución de los productos. Entre los recursos contemplados por el emprendimiento se encuentran los materiales e insumos de producción, mobiliario, conexión a internet y los espacios necesarios para realizar las actividades.

Entre los principales insumos se encuentran la avena, almendras, miel, pasas, ciruelas, aceite de coco y canela para la elaboración de la granola, además de harina, sal y harina integral para la elaboración de otros productos.

También se requiere equipo para la producción, como un horno de convección, batidora o amasadora, refrigeradora, balanza digital, utensilios y moldes de horneado. Además, se necesitan un mesón de acero inoxidable, estanterías y mesas de trabajo para preparar, organizar y almacenar los productos.

El emprendimiento también debe contar con materiales de empaque y un espacio limpio y adecuado para la elaboración, almacenamiento y distribución de los productos. Como inversión inicial, se estima un

costo aproximado de ₡5.454.990, que incluye materiales e insumos, equipo, mobiliario y otros gastos necesarios para iniciar el negocio.

Además de las materias primas y el mobiliario, el emprendimiento contempla recursos físicos como, conexión Wi-Fi y el espacio de trabajo. El Modelo Canvas también identifica como recursos clave a las personas encargadas de la producción, los socios, el local, el Wi-Fi, el mobiliario y los materiales de producción.

- Proceso del negocio

El proceso operativo de Eunoia Natural comienza con la adquisición de las materias primas y finaliza con la entrega del producto al consumidor. De acuerdo con el modelo de negocio, las actividades clave comprenden la adquisición de ingredientes naturales, producción, control de calidad e higiene, empaque, gestión de pedidos, atención y orientación al cliente, entrega y publicidad digital.

1. Compra y recepción de materias primas

La primera etapa consiste en adquirir los ingredientes necesarios para elaborar el pan de masa madre y la granola artesanal. Entre los proveedores se contemplan aquellos que suministran productos como harina integral, avena, semillas y miel.

La política de compras estará orientada a mantener la calidad de los productos. Por esta razón, antes de utilizar los ingredientes se deberá comprobar que se encuentren en buenas condiciones, que los empaques estén correctamente cerrados y que los productos sean aptos para su consumo.

2. Almacenamiento de materias primas

Después de recibir los ingredientes, estos serán organizados y almacenados en los espacios destinados para la producción. Los productos deberán mantenerse protegidos de humedad, suciedad y contaminación, procurando conservarlos de manera ordenada y facilitar su utilización durante la producción.

Se mantendrá un inventario de los principales ingredientes para evitar interrupciones en la elaboración. El control se realizará revisando periódicamente las existencias y priorizando el uso de los productos que tengan mayor tiempo almacenados.

3. Elaboración de los productos

Una vez disponibles los ingredientes, se procede a la preparación de los productos.

Pan de masa madre: se realiza la preparación de la masa utilizando harina, harina integral, agua y sal.

Posteriormente se desarrollan las etapas correspondientes de preparación, fermentación, formado y horneado, hasta obtener el producto terminado.

Granola artesanal: se combinan ingredientes como avena, miel, aceite de coco, almendras, pasas, ciruelas pasas y canela. La mezcla se prepara y posteriormente se hornea hasta alcanzar las características deseadas de textura y apariencia.

El proyecto establece como objetivo elaborar los productos mediante procesos responsables e higiénicos y utilizando ingredientes de alta calidad y valor nutricional.

4. Control de calidad

El control de calidad se realizará durante las diferentes etapas del proceso. Se revisará principalmente:

- Calidad y estado de las materias primas.
- Higiene del área y de los utensilios utilizados.
- Correcta manipulación de los ingredientes.
- Apariencia, textura y características del producto terminado.
- Correcto empaque y presentación.
- Condiciones adecuadas de almacenamiento.
- Cumplimiento de las características esperadas de cada producto.

El control de calidad constituye una de las fortalezas identificadas por Eunoia Natural y forma parte de las actividades fundamentales del negocio.

5. Empaque y almacenamiento del producto terminado

Una vez finalizada la elaboración y comprobada la calidad, los productos serán empacados de manera responsable. El empaque permitirá protegerlos y facilitar su almacenamiento, transporte y comercialización.

Las fotografías de los anexos del proyecto muestran tanto la elaboración del pan y la granola como la presentación final de los productos empacados, lo que evidencia las etapas de producción y presentación contempladas por el emprendimiento.

6. Gestión de pedidos y distribución

Los pedidos serán recibidos principalmente mediante redes sociales y teléfono. También se utilizará la recomendación boca a boca como medio para atraer clientes.

Una vez recibido el pedido, se verificará la disponibilidad del producto, se preparará el pedido y se coordinará su entrega. La distribución podrá realizarse mediante entregas directas, ventas en ferias y mercados artesanales, así como mediante afiliaciones con gimnasios y comercios especializados en alimentación saludable.

○ Política de compras

La política de compras de Eunoia Natural estará orientada a mantener la calidad de los productos y garantizar la disponibilidad de las materias primas necesarias para la producción.

Las compras se realizarán considerando la calidad, el estado y la disponibilidad de los ingredientes. Se dará prioridad a proveedores confiables que puedan suministrar productos como harina integral, avena, semillas y miel.

Al recibir los productos se verificará que los ingredientes se encuentren en buenas condiciones, que sus empaques estén correctamente cerrados y que sean aptos para su utilización. Las compras se realizarán de acuerdo con las necesidades de producción y el nivel de inventario disponible, evitando acumulaciones innecesarias.

- Tamaño del inventario

Eunoia Natural mantendrá un inventario de materias primas suficiente para cubrir las necesidades de producción sin generar un exceso de productos almacenados. Debido a que el emprendimiento se encuentra en una etapa inicial, las compras se realizarán de acuerdo con la demanda y las ventas proyectadas.

El inventario estará compuesto principalmente por harina, harina integral, avena, miel, almendras, pasas, ciruelas pasas, aceite de coco, canela y sal. Las cantidades de referencia corresponden a las establecidas en el presupuesto inicial del proyecto.

Se realizarán revisiones periódicas para conocer las existencias disponibles y evitar interrupciones en la producción. También se aplicará una rotación de inventario, utilizando primero los ingredientes que tengan mayor tiempo de almacenamiento.

En cuanto al producto terminado, se mantendrá una cantidad limitada de pan y granola, priorizando la elaboración según los pedidos recibidos. Esto permitirá reducir desperdicios y conservar la frescura de los productos.

- Control de calidad

El control de calidad se realizará durante las diferentes etapas del proceso productivo. Se revisará el estado de las materias primas, la higiene del área y de los utensilios, la correcta manipulación de los ingredientes y las características del producto terminado.

También se verificará la apariencia, textura y presentación de los productos, así como las condiciones del empaque y almacenamiento.

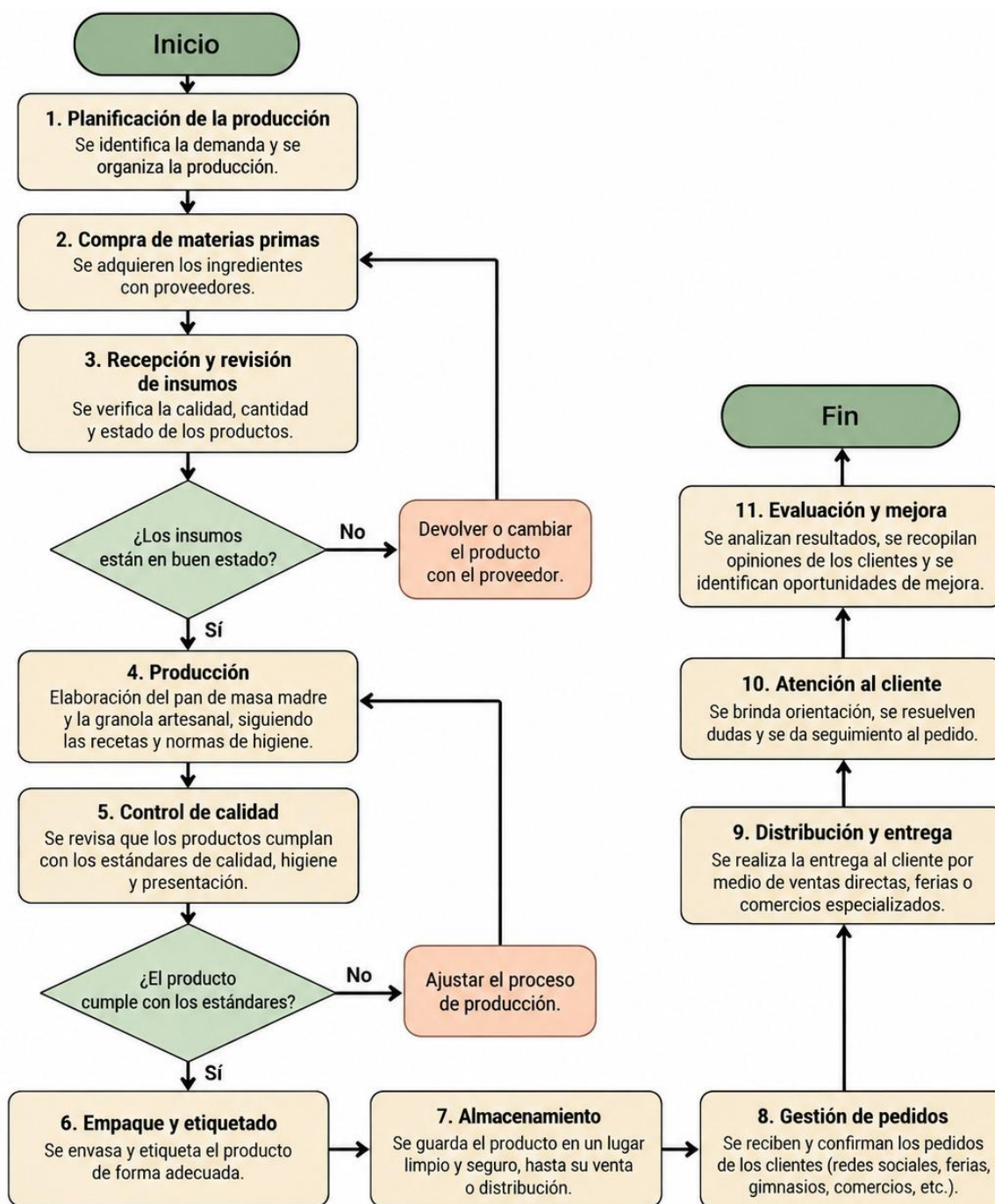
Los principales aspectos que se controlarán serán:

- Calidad y estado de las materias primas.
- Higiene del área de trabajo.
- Limpieza de utensilios y equipos.
- Correcta manipulación de los ingredientes.
- Apariencia y textura del producto.
- Correcta cocción.
- Presentación y empaque.
- Condiciones de almacenamiento.

El control de calidad forma parte de las actividades fundamentales de Eunoia Natural.

○ Flujograma del proceso

El proceso de Eunoia Natural se representará mediante un flujograma que permita visualizar de forma sencilla las etapas desde la compra de las materias primas hasta la entrega del producto al cliente.



- Local del negocio

Eunoia Natural desarrollará sus actividades de producción utilizando espacios disponibles en las casas de los integrantes del emprendimiento. Por esta razón, inicialmente no será necesario realizar una inversión en el alquiler o compra de un establecimiento comercial.

Los espacios serán acondicionados para permitir el desarrollo ordenado de las actividades de producción, almacenamiento y empaque. La distribución buscará separar, en la medida de lo posible, las áreas de preparación, almacenamiento de ingredientes, productos terminados y preparación de pedidos.

- Infraestructura

La infraestructura necesaria para Eunoia Natural será sencilla y estará conformada por los espacios disponibles en las viviendas de los integrantes.

Las áreas utilizadas deberán contar con superficies adecuadas para la preparación de alimentos, acceso a agua y electricidad, ventilación y espacio suficiente para colocar los equipos, utensilios y materiales necesarios.

También se dispondrá de espacios para almacenar las materias primas y los productos terminados, procurando mantenerlos protegidos de humedad, suciedad y contaminación.

La infraestructura estará organizada de manera que permita desarrollar las actividades de producción, almacenamiento y empaque de forma ordenada e higiénica.

- Tamaño y ubicación

El emprendimiento funcionará inicialmente en las casas de los integrantes de Eunoia Natural, utilizando los espacios disponibles para desarrollar las actividades de producción y almacenamiento.

El tamaño del espacio será el necesario para realizar de manera organizada las actividades de preparación, producción, almacenamiento, empaque y despacho. La distribución podrá adaptarse a las condiciones particulares de cada vivienda.

Esta ubicación permitirá iniciar las operaciones sin asumir los gastos correspondientes al alquiler de un establecimiento comercial, permitiendo destinar los recursos disponibles principalmente a la compra de materias primas, producción, publicidad y distribución.

- Capacidad de producción

Eunoia Natural iniciará sus actividades con una capacidad de producción acorde con los recursos disponibles y con la demanda esperada. Debido a que se encuentra en una etapa inicial, la producción se realizará principalmente de acuerdo con los pedidos y las ventas proyectadas, evitando producir cantidades excesivas que puedan generar desperdicios.

Los principales productos serán la bolsa de granola de 400 gramos y el bollo de pan de masa madre. Para el primer año se proyectan ingresos de ₡8.640.000 por la venta de bolsas de granola y ₡2.880.000 por la venta de el bollo aside pan de masa madre, para un total de ₡11.520.000.

A medida que aumente la demanda y se desarrollen alianzas con gimnasios, ferias y comercios especializados, la producción podrá incrementarse gradualmente.

- Distribución de maquinaria, equipos y mobiliario

La distribución de los equipos y mobiliario seguirá el orden del proceso productivo, con el objetivo de facilitar el trabajo y mantener una adecuada organización.

El espacio se dividirá de la siguiente manera:

Almacenamiento: materias primas y materiales de empaque.

Preparación: superficie de trabajo y utensilios.

Producción: equipos utilizados para la elaboración y horneado.

Enfriamiento y control de calidad: revisión de los productos terminados.

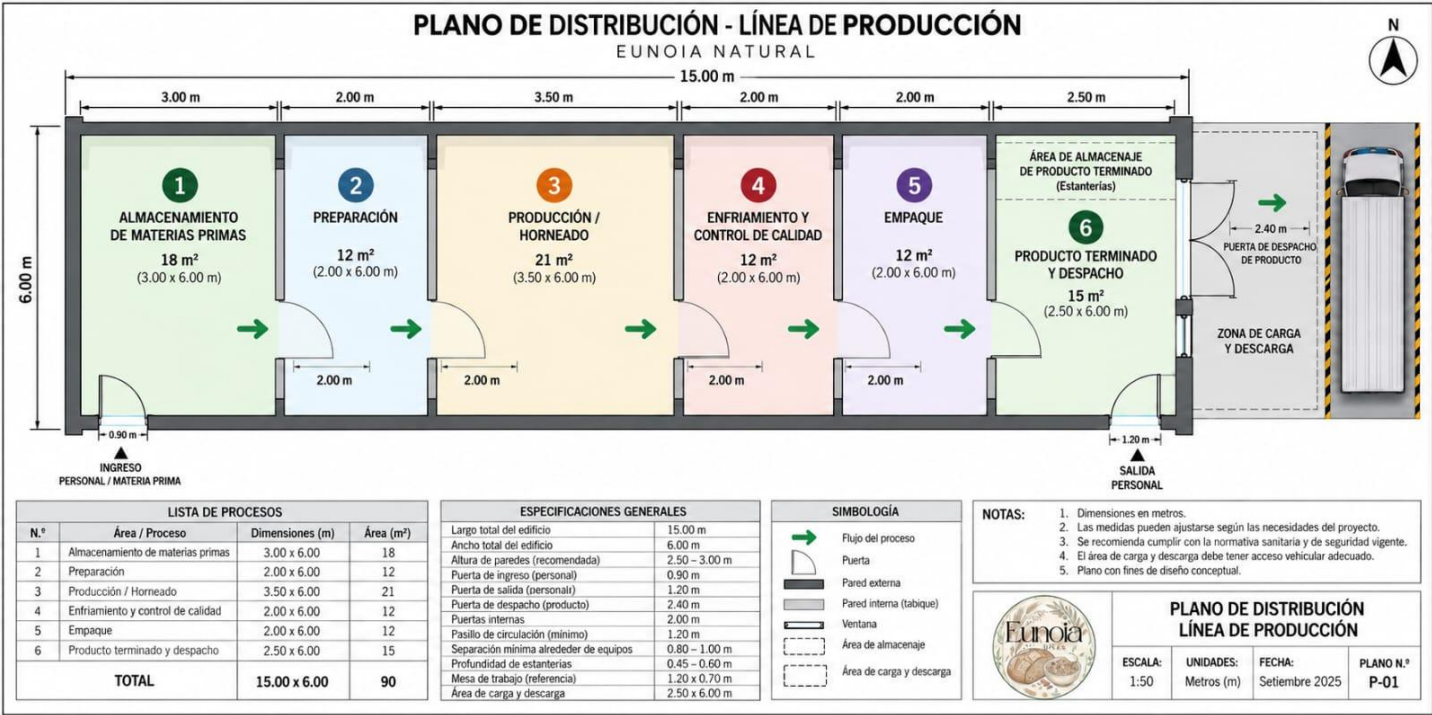
Empaque: materiales utilizados para empacar y presentar los productos.

Producto terminado y despacho: almacenamiento temporal de los pedidos antes de su entrega.

La distribución podrá adaptarse a las condiciones de cada vivienda, manteniendo una secuencia lógica entre las diferentes etapas del proceso.

- Plano del negocio

Debido a que Eunoia Natural funcionará inicialmente en las casas de los integrantes, el plano será una representación sencilla de la distribución propuesta del espacio de producción, y no un plano arquitectónico.



➤ Estudio organizacional

○ Estructura o forma jurídica

Eunoia Natural estará constituida legalmente como una Sociedad Anónima (S.A.), conformada por los tres integrantes del emprendimiento: Jeisel Navarro Robles, Astrid Robles Brenes y Joshua Romero Valverde.

Esta forma jurídica permitirá establecer una estructura empresarial formal, en la que los socios participen en la organización y administración del negocio y se definan claramente las responsabilidades correspondientes.

La Sociedad Anónima permitirá organizar las funciones administrativas, productivas y comerciales de Eunoia Natural y establecer una base para el crecimiento futuro del emprendimiento.

○ Estructura orgánica

Eunoia Natural contará con una estructura organizacional funcional, debido a que las actividades del emprendimiento se dividirán de acuerdo con las funciones necesarias para desarrollar el negocio.

Las principales áreas serán:

Administración y Finanzas.

Producción y Control de Calidad.

Comercialización y Servicio al Cliente.

Las áreas estarán relacionadas entre sí. La Dirección General coordinará las actividades generales y supervisará el funcionamiento de cada departamento, mientras que cada área se encargará de sus funciones específicas para contribuir al cumplimiento de los objetivos de Eunoia Natural.

Organigrama



○ Cargos y funciones

1. Dirección General

Responsable: Equipo de socios.

Funciones:

- Coordinar las actividades generales.
- Tomar decisiones relacionadas con el negocio.
- Supervisar el cumplimiento de los objetivos.

Responsabilidades:

- Velar por el cumplimiento de la misión y visión.
- Supervisar la calidad de los productos.
- Evaluar los resultados económicos y comerciales.
- Coordinar relaciones con proveedores, gimnasios, ferias y comercios especializados.

2. Administración y Finanzas

Funciones:

- Llevar el control de ingresos y gastos.
- Registrar las compras y ventas.
- Elaborar presupuestos y controlar los costos.
- Organizar la información financiera del emprendimiento.
- Dar seguimiento a los pagos y cobros.

Responsabilidades:

- Mantener actualizados los registros financieros.
- Controlar el uso adecuado de los recursos económicos.
- Verificar que los gastos se ajusten al presupuesto.
- Informar a la Dirección General sobre la situación económica del negocio.

3. Producción y Control de Calidad

Funciones:

- Recibir y revisar materias primas.
- Preparar ingredientes.
- Elaborar los productos.

- Aplicar procedimientos de higiene.

Responsabilidades:

- Mantener condiciones adecuadas de higiene.
- Evitar desperdicios.
- Mantener ordenado el espacio de producción.
- Reportar problemas relacionados con ingredientes o productos.

4. Comercialización y Servicio al Cliente

Funciones:

- Recibir y registrar pedidos.
- Atender consultas.
- Administrar redes sociales.
- Publicar información.
- Coordinar entregas.

Responsabilidades:

- Brindar atención eficiente.
- Registrar correctamente los pedidos.
- Dar seguimiento a las solicitudes.

- Requerimiento de personal

Para iniciar las operaciones, Eunoia Natural requerirá de tres personas, correspondientes a los tres integrantes del emprendimiento. Cada integrante tendrá una responsabilidad principal y podrá colaborar en otras actividades cuando sea necesario.

Área	Cargo	Vacantes	Perfil requerido
Administración y Finanzas	Encargado/a de Administración y Finanzas	1	Persona organizada, responsable y con conocimientos básicos de administración.
Producción	Encargado/a de Producción y Control de Calidad	1	Persona responsable y organizada, con conocimientos básicos de elaboración e higiene de alimentos.
Comercialización	Encargado/a de Comercialización y Servicio al Cliente	1	Persona comunicativa, organizada y con conocimientos de atención al cliente y

La distribución de los cargos será:

Jeisel Navarro Robles: Producción y Control de Calidad.

Astrid Robles Brenes: Comercialización y Servicio al Cliente.

Joshua Romero Valverde: Administración y Finanzas.

- Gastos de personal

El presupuesto de operación de Eunoia Natural contempla un gasto anual de ¢2.959.488 en sueldos.

- Sistemas de información

Eunoia Natural utilizará sistemas sencillos de información que permitan recopilar, organizar, procesar y consultar los datos necesarios para el funcionamiento del negocio.

Obtención de datos

Los datos se recibirán por medio de:

- Pedidos realizados mediante redes sociales.
- Solicitudes hechas por teléfono.
- Datos proporcionados por los clientes.

Almacenamiento

Los datos se conservarán de forma digital mediante hojas de cálculo y archivos organizados, donde se llevará el control de:

- Clientes.
- Pedidos.
- Compras.

Esta información permitirá conocer aspectos importantes del negocio, como:

- Cantidad de productos vendidos.
- Disponibilidad de materias primas.
- Costos de producción.
- Ingresos y gastos.
- Pedidos pendientes.

Finalmente, los datos podrán utilizarse para elaborar:

- Reportes de ventas.

- Informes de gastos.
- Control de pedidos.
- Perfil del equipo directivo

El equipo directivo de Eunoia Natural estará conformado por Astrid Robles Brenes, Joshua Romero Valverde y Jeisel Navarro Robles. Los tres integrantes se encuentran en una etapa de formación y no cuentan con experiencia previa en la administración de un emprendimiento de este tipo. Sin embargo, cuentan con conocimientos y habilidades que pueden aportar al desarrollo y funcionamiento del negocio.

Astrid estará encargada del área de Comercialización y Servicio al Cliente. Aportará habilidades de comunicación, atención al cliente, organización y manejo de redes sociales. También participará en la gestión de pedidos, promoción de los productos y comunicación con los clientes.

Joshua estará encargado del área de Administración y Finanzas. Sus funciones estarán relacionadas con el control de ingresos y gastos, elaboración de presupuestos, compras, inventarios y seguimiento de la información financiera del emprendimiento.

Jeisel estará encargado del área de Producción y Control de Calidad. Participará en la preparación y elaboración del pan de masa madre y la granola artesanal, así como en el control de higiene, calidad y presentación de los productos. Aportará responsabilidad, organización, atención al detalle y disposición para aprender y aplicar los procedimientos necesarios para mantener la calidad de los productos.

Aunque los integrantes no cuentan con experiencia previa en este tipo de negocio, poseen disposición para aprender, trabajar en equipo y aplicar los conocimientos adquiridos durante su formación. La distribución de responsabilidades permitirá que cada integrante se concentre principalmente en un área del emprendimiento, manteniendo la colaboración entre todos para alcanzar los objetivos de Eunoia Natural.

- Conclusión del estudio de organización

La estructura organizativa propuesta para Eunoia Natural se adapta a las características de un emprendimiento en etapa inicial. Al contar con tres integrantes, se plantea una organización funcional sencilla en la que cada socio tendrá una responsabilidad principal, pero todos podrán colaborar en las demás actividades cuando sea necesario.

La organización contempla las áreas de administración y finanzas, producción y control de calidad, y comercialización y servicio al cliente, las cuales se encuentran directamente relacionadas con las actividades y recursos establecidos en el modelo de negocio.

- Estudio de la Inversión y Financiamiento

Esta sección señala la estructura de la inversión inicial que requiere Eunoia Natural para iniciar operaciones, así como los aspectos relacionados con su financiamiento. Se detallan los estudios previos, los gastos legales, los gastos de puesta en marcha y el monto reservado para imprevistos, con base en trámites y costos vigentes en Costa Rica para una microempresa artesanal de alimentos.

1. Investigación y desarrollo

Antes de iniciar operaciones, el equipo emprendedor realizó el estudio de mercado, el análisis FODA y el diseño del Modelo Canvas que sustentan este plan de negocios, identificando como segmento principal a personas en tratamiento oncológico y a quienes buscan una alimentación consciente. A esto se suma una etapa de pruebas de receta (ajuste de proporciones de la granola y del pan de masa madre) y validación informal del producto con clientes potenciales y con los gimnasios, previstos como primeros puntos de distribución. El costo de esta etapa corresponde principalmente a los insumos utilizados en las pruebas piloto.

- Investigación y desarrollo (pruebas de producto y validación de mercado): ₡60 000

2. Gastos de constitución y legalización

Para operar de forma formal, Eunoia Natural debe cumplir con los trámites obligatorios para un negocio de alimentos en Costa Rica: permiso sanitario de funcionamiento, registro sanitario de los productos empacados, patente municipal, inscripción en Tributación y en la CCSS, además del carné de manipulación de alimentos para los tres socios y el socio a cargo de la producción.

Trámite	Institución	Costo aproximado	Vigencia
Permiso Sanitario de Funcionamiento (actividad de bajo riesgo, categoría C)	Ministerio de Salud	₡13 560 (US\$30)	1 año, renovable
Registro Sanitario de Alimentos (granola y pan, 2 productos empacados)	Ministerio de Salud – plataforma Regístrelo	₡90 400 (2 × US\$100)	5 años
Carné de Manipulación de Alimentos (3 socios, curso INA)	INA / Ministerio de Salud	₡18 000	5 años
Patente municipal	Municipalidad del cantón	Variable (% de ingresos brutos)	Trimestral, renovable
Inscripción en Tributación Directa	Ministerio de Hacienda	Gratuito	Permanente
Inscripción como patrono	CCSS	Gratuito (trámite)	Permanente

La patente municipal se calcula trimestralmente como un pequeño porcentaje de los ingresos brutos declarados, por lo que su monto exacto dependerá del cantón donde se inscriba el negocio y no se incluye como una cifra fija en la inversión inicial.

- Subtotal gastos de constitución y legalización (montos fijos): ¢121 960

3. Gastos de puesta en marcha

Esta etapa incluye la adquisición del equipo y mobiliario mínimo necesario para producir granola y pan de masa madre a la escala proyectada, así como las actividades de lanzamiento del negocio: capacitación complementaria en atención al cliente y ventas, y una campaña de marketing de apertura en redes sociales (canal principal de la marca, según el Modelo Canvas).

3.1 Equipo y mobiliario

Activo	Valor aproximado
Horno de convección / panadero	¢450 000
Batidora o amasadora	¢200 000
Mesón de acero inoxidable	¢150 000
Refrigeradora	¢250 000
Balanza digital de precisión	¢20 000
Utensilios y moldes de horneado	¢80 000
Mobiliario (estantería y mesa de trabajo)	¢150 000

Activo	Valor aproximado
Total equipo y mobiliario	€1 300 000

3.2 Marketing de apertura y capacitación

Concepto	Monto
Marketing de apertura (lanzamiento en redes sociales, muestras promocionales)	€150 000
Capacitación complementaria (atención al cliente y ventas)	€40 000
Subtotal	€190 000

- Subtotal gastos de puesta en marcha (equipo + marketing + capacitación): €1 490 000

4. Imprevistos

Se reserva un 10% sobre el subtotal de la inversión (porcentaje usual para microempresas) como fondo para cubrir emergencias: reparación de equipo, faltantes de insumos o variaciones en el tipo de cambio, entre otros.

- Imprevistos (10% del subtotal antes de esta partida): €499 545

5. Resumen de la inversión inicial

Categoría	Monto
Materiales e insumos iniciales (presupuesto ya definido)	€3 283 485
Investigación y desarrollo	€60 000
Gastos de constitución y legalización	€121 960
Gastos de puesta en marcha (equipo, marketing, capacitación)	€1 490 000
Subtotal	€4 955 445
Imprevistos (10%)	€499 545
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	€5 454 990

➤ Análisis económico (ingresos – egresos)

Este análisis proyecta a cinco años los ingresos y egresos del negocio, e incluye el punto de equilibrio, el flujo de caja, el estado de resultados y el balance general, contruidos a partir de los presupuestos ya definidos por el equipo emprendedor.

1. Presupuesto de ingresos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Bolsa de granola (400 g)	8 640 000	9 072 000	9 525 600	10 001 880	10 501 974	47 741 454

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Bollo de pan de masa madre	2 880 000	3 024 000	3 175 200	3 333 960	3 500 658	15 913 818
TOTAL INGRESOS	11 520 000	12 096 000	12 700 800	13 335 840	14 002 632	63 655 272

2. Presupuesto de egresos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Servicios públicos	384 000	403 200	423 360	444 528	466 754	2 121 842
Sueldos	2 959 488	3 107 462	3 262 836	3 425 977	3 597 276	16 353 039
Internet	192 000	201 600	211 680	222 264	233 377	1 060 921
Publicidad	120 000	126 000	132 300	138 915	145 860	663 075
Total costos fijos	3 655 488	3 838 262	4 030 175	4 231 684	4 443 268	20 198 878
Materiales e insumos	4 000 000	4 200 000	4 410 000	4 630 500	4 862 025	22 102 525
Envíos	120 000	126 000	132 300	138 915	145 860	663 075

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Total costos variables	4 120 000	4 326 000	4 542 300	4 769 415	5 007 885	22 765 600
TOTAL DE EGRESOS	7 775 488	8 164 262	8 572 475	9 001 099	9 451 154	42 964 479

3. Punto de equilibrio

Dado que Eunoia Natural vende dos productos con distinto precio, el punto de equilibrio se calculó en colones mediante el método del margen de contribución, usando los datos del primer año de operación:

$$\text{Margen de contribución} = \text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}$$

$$\text{Margen de contribución (\%)} = \text{Margen de contribución} / \text{Ventas totales} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \text{Costos fijos} / 1 - (\text{Costos variables} / \text{Ventas})$$

$$\text{Punto de equilibrio (\%)} = (\text{Costos fijos} / \text{Ventas totales} - \text{Costos Variables}) * 100$$

Concepto	Valor (Año 1)
Costos fijos totales	₡3 655 488
Costos variables totales	₡4 120 000
Ventas totales	₡11 520 000
Margen de contribución	₡7 400 000

Concepto	Valor (Año 1)
Margen de contribución (%)	64,23%
Punto de equilibrio	€5 690 705, 64
Punto de equilibrio como % de las ventas proyectadas	49,39 %

Análisis del punto de equilibrio:

Eunoia Natural necesita alcanzar aproximadamente €5 690 705,64 en ventas anuales para cubrir la totalidad de sus costos fijos y variables, sin generar pérdidas ni utilidades. Este monto representa aproximadamente el 49,39 % de las ventas proyectadas para el primer año (€11 520 000). A partir de este punto, las ventas adicionales permitirán generar utilidad para la empresa, considerando que los costos variables continúan asociados al nivel de ventas.

4. Flujo de caja proyectado

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales	—	11 520 000	12 096 000	12 700 800	13 335 840	14 002 632
Inversión inicial	5 454 990	—	—	—	—	—
Egresos operativos	5 454 990	7 775 488	8 164 262	8 572 476	9 001 099	9 451 154

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad del período	-5 454 990	3 744 512	3 931 738	4 128 324	4 334 741	4 551 478
Utilidad acumulada	-5 454 990	-1 710 478	2 221 260	6 349 584	10 684 325	15 235 803

5. Estado de resultados (ganancias y pérdidas) proyectado

La panadería está entre las actividades autorizadas para el Régimen de Tributación Simplificada (RTS) del Ministerio de Hacienda, pensado justamente para negocios pequeños como Eunoia Natural: en vez de llevar contabilidad completa y declarar IVA cada mes, se paga trimestralmente un factor fijo sobre las compras. Para panaderías ese factor es 1% de impuesto sobre la renta y 2% de IVA sobre las compras (materiales e insumos). Se eligió este régimen porque el negocio cumple los requisitos (menos de 5 personas, un solo local, compras y activos muy por debajo de los límites permitidos) y porque resulta considerablemente más económico que el Régimen Tradicional: por ejemplo, en el Año 1 el RTS representa ¢40 000 de impuesto sobre la renta, frente a los ¢187 226 que pagaría en el Régimen Tradicional (escala reducida de 5% sobre la utilidad, que también aplicaría dado el tamaño del negocio).

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	11 520 000	12 096 000	12 700 800	13 335 840	14 002 632

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(-) Costo de materiales e insumos	4 000 000	4 200 000	4 410 000	4 630 500	4 862 025
Utilidad bruta	7 520 000	7 896 000	8 290 800	8 705 340	9 140 607
(-) Costos fijos (servicios, sueldos, internet)	3 655 488	3 838 262	4 030 175	4 231 684	4 443 268
(-) Envíos	120 000	126 000	132 300	138 915	145 861
Utilidad de operación	3 744 512	3 931 738	4 128 325	4 334 741	4 551 478
(-) Impuesto sobre la renta (RTS, 1% de compras)	40 000	42 000	44 100	46 305	48 620
UTILIDAD NETA	3 704 512	3 889 738	4 084 225	4 288 436	4 502 858

6. Balance general proyectado (apertura, Año 0)

El balance general de apertura se construye a partir de la inversión inicial. Como los tres socios aportaron el capital en conjunto, ya sea con fondos propios o con préstamos de familiares, ese financiamiento se agrupa como capital social de los socios, sin deuda bancaria formal.

Activo	Monto
Efectivo (fondo de imprevistos)	€499 545
Inventario inicial (materiales e insumos)	€3 283 485
Total activo corriente	€3 783 030
Equipo y mobiliario	€1 300 000
Gastos preoperativos (Investigación y desarrollo, legalización, marketing de apertura, capacitación)	€371 960
Total activo no corriente	€1 671 960
TOTAL ACTIVO	€5 454 990

Pasivo y patrimonio	Monto
Pasivo (financiamiento bancario formal)	€0
Patrimonio: capital social (aporte conjunto de los tres socios, incluye posibles préstamos familiares)	€5 454 990
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	€5 454 990

➤ Análisis financiero (evaluación del proyecto)

1. Rentabilidad

Con base en el estado de resultados proyectado, Eunoia Natural generaría una utilidad neta acumulada de ¢20 595 919 en cinco años (ya descontado el impuesto sobre la renta bajo el RTS), frente a una inversión inicial de ¢5 454 990. Esto equivale a un retorno acumulado de aproximadamente 275% sobre la inversión en cinco años (un promedio simple cercano al 55% anual), impulsado por el bajo peso de los costos fijos frente a las ventas proyectadas y por la baja carga tributaria del régimen elegido. El negocio muestra ser rentable desde el primer año de operación completo.

2. Recuperación de la inversión

Comparando la inversión inicial (¢5 454 990) con la utilidad acumulada del flujo de caja, la inversión se recupera aproximadamente 1 año y 6 meses después de iniciadas las operaciones: al cierre del Año 1 aún faltan por recuperar ¢1 750 478, monto que se cubre hacia mediados del sexto mes del Año 2. Se trata de un período de recuperación razonablemente corto para una microempresa artesanal de alimentos.

3. Impacto del emprendimiento

Más allá del retorno financiero, Eunoia Natural genera un impacto social relevante: ofrece alternativas alimenticias naturales y acompañamiento nutricional a personas en tratamiento oncológico, un segmento con necesidades específicas y poco atendido por las marcas industriales. A nivel económico, el proyecto genera empleo para el equipo emprendedor y sus familiares, fortalece la cadena de proveedores locales de insumos naturales (harina integral, avena, miel) y, mediante sus posibles alianzas con gimnasios o incluso asilos, contribuye a posicionar hábitos de alimentación saludable dentro de la comunidad.

4. Referencias

Aguilar Martínez, A., & B.-P. (2025, 9 de enero). Tendencias alimentarias 2025. Universitat Oberta de Catalunya. <https://blogs.uoc.edu/cienciasdelasalud/es/tendencias-alimentarias-2025/>

Gómez Carus, A., & I. C. (2017). Datos actuales sobre las propiedades nutricionales de la avena. España.

Lange, E., & P.-G. (2024, 19 de diciembre). [Título del artículo]. MDPI. <https://www.mdpi.com/2076-3417/14/24/11900>

Peña, M. (s.f.). Soporte nutricional en el paciente oncológico. Sociedad Española de Oncología Médica (SEOM).

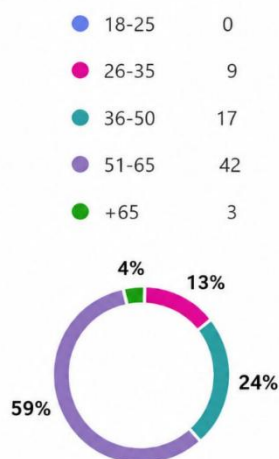
https://seom.org/seomcms/images/stories/recursos/infopublico/publicaciones/soporteNutricional/pdf/cap_09.pdf

Anexos

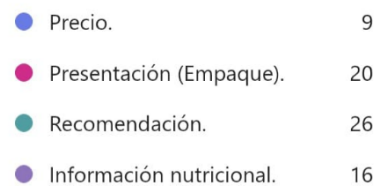




1. Edad (0 punto)

[Más detalles](#)

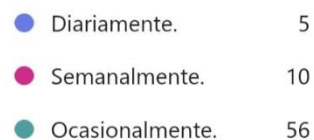
2. ¿Qué te motiva más a probar una nueva marca? (0 punto)

[Más detalles](#)

3. ¿Sigues algún tipo de alimentación especial? (0 punto)

[Más detalles](#)

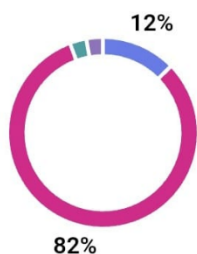
4. ¿Con qué frecuencia consume pan de masa madre o granola? (0 punto)

[Más detalles](#)

5. ¿Sigues actualmente alguna recomendación médica o nutricional específica? (0 punto)

[Más detalles](#)

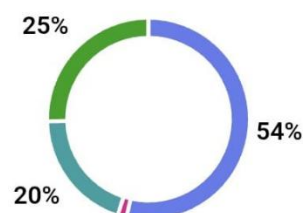
● Sí.	9
● No.	58
● Prefiero no dar respuesta.	2
● Otro:	2



7. ¿Dónde suele comprar este tipo de productos? (0 punto)

[Más detalles](#)

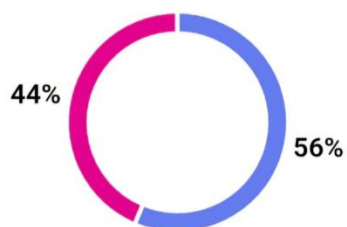
● Supermercado.	38
● Tienda naturista.	1
● Panadería local.	14
● Online.	0
● Otro.	18



8. ¿Cuánto pagaría por un pan de masa madre artesanal? (0 punto)

[Más detalles](#)

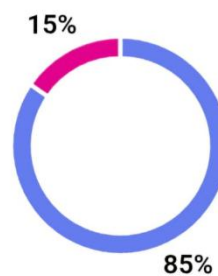
● 2800-3000	40
● 3000-3200	31



9. ¿Cuánto pagaría por un paquete de granola artesanal? (450g) (0 punto)

[Más detalles](#)

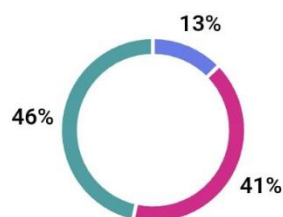
● 3500-3800	60
● 4000	11



10. ¿Con qué frecuencia compraría estos productos? (0 punto)

[Más detalles](#)

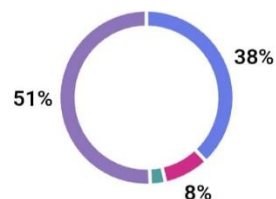
● Semanalmente.	9
● Quincenalmente.	29
● Mensualmente.	33



11. ¿Por qué canal preferirías comprar? (0 punto)

[Más detalles](#)

● WhatsApp.	27
● Instagram.	6
● Web.	2
● Local de preferencia.	36



12. ¿Qué buscas en estos tipos de productos que actualmente no encuentras en otros similares? (...)

[Más detalles](#)

45 respuestas enviada

"Economía y salud"

...

14 encuestados (31%) respondieron calidad para esta pregunta.



FERIAS DE EMPRENDEDORES

SABORES NATURALES. ENERGÍA REAL

📍 PALO VERDE, EL GUARCO

PRODUCTOS NATURALES PARA UN BIENESTAR REAL

- GRANOLA ARTESANAL
- PAN DE MASA MADRE
- ALIMENTACIÓN CON PROPÓSITO

Gracias a todas las personas que nos visitaron, apoyaron y creyeron en nuestro proyecto.

Su apoyo impulsa lo que hacemos.

EMPRENDIMIENTO LOCAL

APOYO A PEQUEÑOS NEGOCIOS

UN CONSUMO MÁS CONSCIENTE

EUNOIA NATURAL