



Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: María Victoria Cantos Bravo

Nicolás Paladines

Washinton Ganchozo

**1.**

**INTRODUCCIÓN**

En el ser humano la absorción de agua esta regulada por el mecanismo de la sed. Las

membranas celulares son permeables, por lo que es importante que las concentraciones

de sustancias disueltas permanezcan en equilibrio estable a ambos lados de las mismas.

Esto se consigue mediante la regulación del aporte y la eliminación de agua por el

cuerpo. El mecanismo fisiológico de la sed regula el suministro, por medio del líquido

ingerido, que es eliminado por el riñón.

Por esta razón nace la idea de la comercialización del agua, es por tanto una excelente

alternativa para el desarrollo económico y en la actualidad la oferta de estos bienes es

menor que su demanda por lo que hace necesario que la empresa cuente con un

departamento de marketing para así poder entrar en el mercado de Azoguez, poder

expandirnos y permanecer por mucho tiempo en el sabiendo que lo mas difícil de

producir es poner el producto por primera vez en el mercado.

El agua según la química inorgánica es un compuesto químico cuya formula es H2O;

contiene en su molécula un átomo de oxigeno y 2 de hidrogeno. A temperatura ordinaria

es un líquido insípido, incoloro e inodoro en cantidades pequeñas. En grandes

cantidades retiene las radiaciones del rojo, por lo que a nuestros ojos adquiere un color

azul.

**2.**

**“LA DUEÑA DE NUESTRA VIDA”…ES EL AGUA**

La vida en nuestro planeta surgió en el agua, debido a que constituye un importante

porcentaje en la composición de los tejidos de nuestro cuerpo (71% de nuestro peso) y

de todos los seres vivos.

Los depósitos o vertederos de desechos llenan al aire de contaminación, contaminan los

curses de agua cercanos y son criaderos de animales como ratas y cucarachas. Partiendo

de esta situación observamos que el agua es indispensable para nuestra vida, pero en

Azogues lamentablemente no tenemos agua potable si no solo agua entubada y por

cuestiones de salud, la población ha visto la necesidad de comprar agua pura para el

diario vivir.

1





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: María Victoria Cantos Bravo

Nicolás Paladines

Washinton Ganchozo

Este proyecto cosiste en la purificación de agua, el mismo que va a estar ubicado en la

Parroquia Taday-Cantón Azogues cuya razón social será “Empresa Purificadora de

Agua PELEUSI”.

**3.**

**JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO**

Este proyecto se encuentra plenamente justificado pues esta dentro de las expectativas

de la demanda a satisfacer, porque a través de una adecuada utilización del marketing

este proyecto mejora la calidad de sus productos. En definitiva porque tiene

lineamientos sociales que consisten en abaratar costos de tal manera que este producto

este al alcance de la mayoría de los individuos que lo demandan.

**4.**

**OBJETIVOS**

El objetivo general es determinar la factibilidad económica y técnica para establecer en

la Parroquia Taday – Cantón Azogues una empresa “Agua Purificada Peleusi”.

Además nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

Facilitar a la empresa de este tipo una información actualizada que les permita fijar

procedimientos óptimos acordes para su dirección.

Establecer métodos adecuados, por medio de los cuales se pueden aplicar a las

estrategias de marketing para lograr excelentes resultados en los procesos de

comercialización.

Establecer la demanda potencial y el porcentaje de la misma que vamos a satisfacer.

Establecer la ubicación adecuada de la empresa.

Aprovechar los recursos naturales y humanos favorables de la zona.

**5.**

**MARCO TEÓRICO**

Determinándose que en nuestro medio uno de los principales obstáculos será la

comercialización, se establecerá un adecuado programa de marketing que englobe

contacto con distribuidores como: Mini mercados, Supermercados, Gimnasios y

personas que consuman agua.

Por medio del Internet se ha cotizado para la adquisición de la maquinaria y del ozono.

2





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: María Victoria Cantos Bravo

Nicolás Paladines

Washinton Ganchozo

**6.**

**ESTUDIO DE MERCADO**

Para estudiar el mercado se ha procedido a realizar una investigación de campo, tipo

encuestas, realizadas tanto a consumidores y distribuidores de agua purificada. Para

determinar el mercado objetivo de nuestro estudio se consultó con el último censo del

25/NOV/2001 del Cantón Azogues determinando una población de 65000 habitantes.

Para el caso de los distribuidores, tenemos 100 puntos de distribución de aguas de 1lt,

quienes entregarán a las despensas, comisariatos, etc., resultando.

**TIPO DE LOCAL NÚMERO DE LOCALES**

Tiendas 1100

Despensas 250

Comisariatos 200

Mini mercados 450

Total 2000

**7.**

**ANÁLISIS DEL RÉGIMEN DE MERCADO**

**COSTOS Y PRECIOS DE VENTA**

**EMPRESA COSTO/PRODUCIR PREC. VENTA A DISTRIBUIDOR**

Tesalia 0.05 0.20

Rocas 0.05 0.20

All Natural 0.07 0.20

Fontana 0.10 0.25

Pure Wather 0.10 0.25

Agua Linda 0.03 0.10

Peleusi 0.11 0.16

Bonaqua 0.10 0.30

Como podemos observar el costo de producir el agua pura es bajo comparado con los

precios que llega al distribuidor y aún menor si comparamos con el precio que paga el

consumidor final, esto se debe a que el trasporte del producto incrementa su valor, por

lo que con una fabrica en nuestro medio se espera reducir ese valor y ofrecer un

producto a bajo precio con relación a nuestros competidores.

3





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: María Victoria Cantos Bravo

Nicolás Paladines

Washinton Ganchozo

**8.**

**COMERCIALIZACIÓN**

Se entiende por comercialización al proceso mediante el cual, un bien a un servicio

llega al consumidor final de satisfacer sus deseos y necesidades.

**ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN**

Es necesario planear un sistema de comercialización, el mismo consistirá:

Prospectar, es decir, recopilar, registrar y analizar las personas, empresas,

instituciones, etc., que serán nuestros futuros clientes.

Visitas personales a los distribuidores.

**9.**

**TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

El elemento más importante para determinar el tamaño es la cuantía de la demanda a

tenderse. El tamaño del mercado esta estrechamente relacionado con el tamaño mismo

de la empresa de agua purificada.

a)

Dinamismo de la Demanda

b)

Distribución Geográfica del mercado

El tamaño depende del volumen de productos a realizar principalmente, así como el

costo de la maquinaria a utilizarse y la proyección que se tenga para los actos futuros.

Nuestro proyecto estará ubicado en la Parroquia Taday a 30km de la ciudad de Azogues

a la altura del río Chanin de donde se obtendrá la materia prima.

**10.**

**ANÁLISIS TÉCNICO**

**PRODUCCIÓN**

El proceso de producción del agua es el siguiente:

1.

Purificación: esta labor se realiza con el objeto de dejar un agua pura y sin bacterias

con un 100% de purificación.

2.

Traer agua a la planta: el agua es traída por medio de mangueras desde el río Chanín

Parroquia Taday del Cantón Azogues, Provincia del Cañar.

3.

Depósitos del agua: el agua será almacenada en un tanque reservorio de 4000 litros

para luego proceder a ser purificada.

**MAQUINARIA Y EQUIPO**

•

Sistema de Filtración

•

Lavadoras de Botellas

4







Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: María Victoria Cantos Bravo

Nicolás Paladines

Washinton Ganchozo

•

Equipo Hidroneumático

•

Tanques de Almacenamiento

•

Llenadota Tapadora de Botellas

**11.**

**ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

**ORGANIGRAMA DE PURIFICADORA DE AGUA PELEUSI**

**12.**

**EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

1.

La inversión del proyecto alcanza a la suma de USD 124,672.76.

2.

Por la crisis económica que estamos atravesando en la actualidad, los consumidores

se ven en la necesidad de realizar una comparación antes de adquirir el producto, lo

cual es un punto a favor nuestro, ya que el costo de nuestra agua resultaría menor.

3.

Analizando la información podemos concluir que la demanda de agua crecerá poco a

poco a medida que se le vaya dando a conocer.

4.

De mantenerse las condiciones tomadas para el cálculo, el proyecto es rentable en los

términos planteados, asegurando las respectivas utilidades.

5.

Tomando como punto de partida el estudio de mercado se ha determinado una

demanda insatisfecha, puesto que existen muchas aguas pero no cumplen con lo que

requiere el cliente.

5





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: María Victoria Cantos Bravo

Nicolás Paladines

Washinton Ganchozo

**13.**

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

1.

Se debe concluir que el personal que va a laborar en la fábrica es calificado y la

supervisión la realiza un tecnólogo en alimentos.

2.

Se recomienda hacer una distribución adecuada para llegar a nuestros clientes en el

momento oportuno.

3.

Se debe trabajar para procesar las botellas de galón.

4.

Se debe trabajar para implementar el bidón ya que nuestra fábrica tiene miras de

alquilar bidones a cambio de que nos compren el agua y los clientes se hagan fijos.

6