

Proyecto de “Comercialización de productos a base de camarón en la ciudad de Guayaquil”



- ❖ María Gabriela Mestanza Ponce
- ❖ Manuela Vanessa Orozco Funes
- ❖ Jorge Andrés Salas Von Buchwald



Introducción



Problema

- El tiempo se ha convertido en un recurso muy escaso para las personas debido a las múltiples actividades.
- Las personas están buscando opciones con las cuales dedicar menor tiempo en las actividades del hogar.



OBJETIVO GENERAL

- Analizar y evaluar la factibilidad de comercializar productos a base de camarón en la ciudad de Guayaquil.



OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Definir nuestro producto estableciendo de una forma clara y precisa las propiedades y presentación del producto que vamos a ofrecer.
- Determinar el monto de la inversión aproximado, así como los costes de comercialización, y gastos que incurra este proyecto.
- Establecer estrategias adecuadas en relación con comercialización y distribución de los productos.
- Investigar y concretar la rentabilidad del proyecto ajustándose a las medidas económicas del país.



PRODUCTOS

- Nuggets de Camarón con Especies
- Nuggets de Camarón con Coco
- Nuggets de Camarón Natural



ALCANCE

CADENAS DE SUPERMERCADOS

- CORPORACION “LA FAVORITA”



- CORPORACION “EL ROSADO”





ESTUDIO DE MERCADO

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

MISIÓN

Ser la empresa líder en la comercialización de productos pre cocidos a base de camarón con valor agregado de excelente calidad a través de un sistema de distribución en lugares de fácil adquisición para disposición y comodidad del consumidor satisfaciendo sus necesidades y expectativas requeridas.



VISIÓN

- Seremos una empresa líder en el mercado nacional ofreciendo calidad e innovación en nuestros productos pre cocidos a base de camarón con valor agregado



FODA

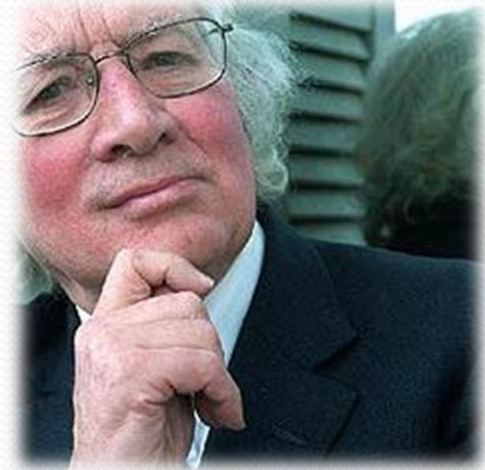
FORTALEZAS



- Diferente a la oferta actual de productos disponibles de camarón.
- Producto con nivel de exportación.
- Cuenta con grandes estándares de calidad.

OPORTUNIDADES

- Los consumidores tienden a ser atraídos por un producto nuevo
- Pocas empresas comercializadoras
- Altas expectativas por el consumo del camarón de exportación.
- Alto consumo de camarón en sus comidas
- Oportunidad para posicionar la marca de nuestro producto.
- Apoyo gubernamental



DEBILIDADES

- Dependencia de nuestro proveedor SONGA
- Altos costos de inversión inicial.
- Incertidumbre en el comportamiento del consumidor
- Desconfianza por ser empresa nueva



AMENAZAS

- Nuestro proveedor SONGA no abastezca nuestra demanda de los productos
- Alta participación de otras empresas en la venta de mariscos congelado, competidores comerciales como: VAN CAMPS, ISABEL, STARKIS, REAL.
- Negocio accesible

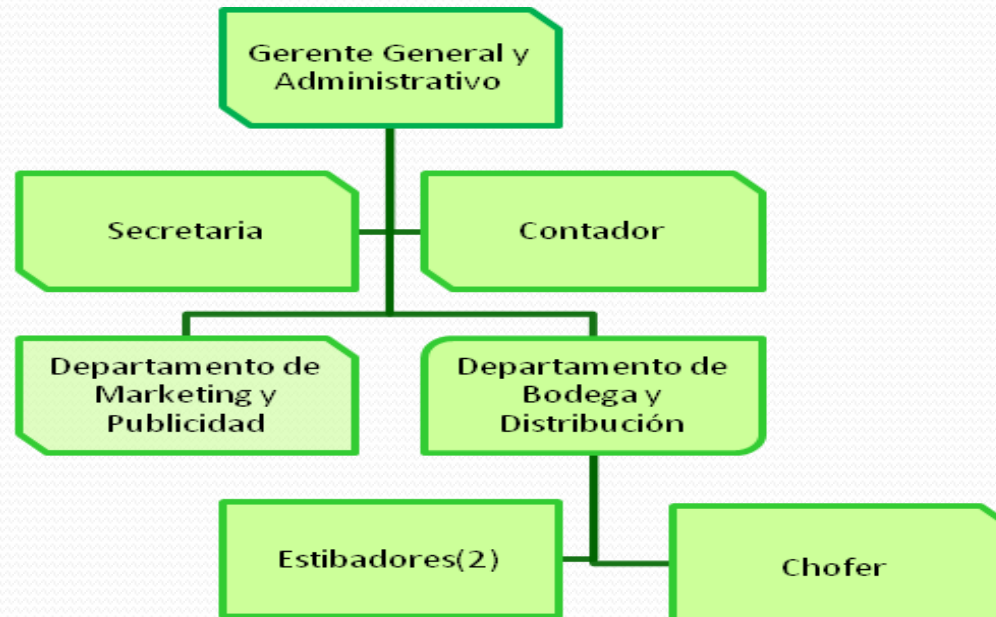


ESTRATEGIAS:

- Cambiar el enfoque de los productos por medio de publicidad
- Realizar Alianza con nuestro Proveedor SONGA
- Convenios no solo con los supermercados, sino también con restaurantes, hoteles.
- Diferenciarnos de la competencia agregando nuevos ingredientes



ORGANIGRAMA



INVESTIGACIÓN DE MERCADO

1. Definición de la población

CUADRO N° 3
DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN

Total de la población (habitantes)	2, 278,738
Desglosados en:	
Habitantes en el área urbana	2, 253,987
Habitantes en el área rural.	24,751
Total de la población (habitantes)	2, 278,738

Fuente: www.inec.gov.ec

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadística y Censos del Ecuador



2. Definición de la muestra

$$n = \frac{z^2 (p \times q)}{D^2}$$

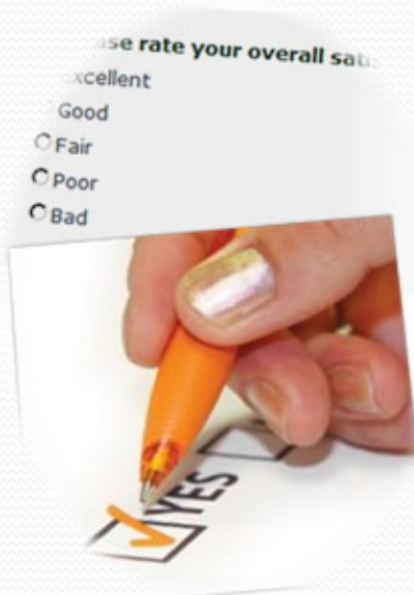
$$n = \frac{(1,96)^2 (0,50)(0,50)}{(0,05)^2}$$

$$\Rightarrow n = 384,16$$

$$\Rightarrow n \cong \underline{\underline{400}}$$

$$\Rightarrow n \cong \underline{\underline{400}}$$

- Los métodos utilizados son:
 - Encuesta
 - Entrevista con un experto



CONCLUSION DEL ESTUDIO DEL MERCADO

- El 73,35% están dispuestos a consumir Nuggets de Camarón.
- De ellos la mayoría la adquiere cada vez que hace las compras o mercado 58,5%.
- Los consumidores dispuestos a consumir Nuggets de Camarón habitan en el norte de la ciudad de Guayaquil 78,50%
- La consumen por su rápida preparación 48,50%

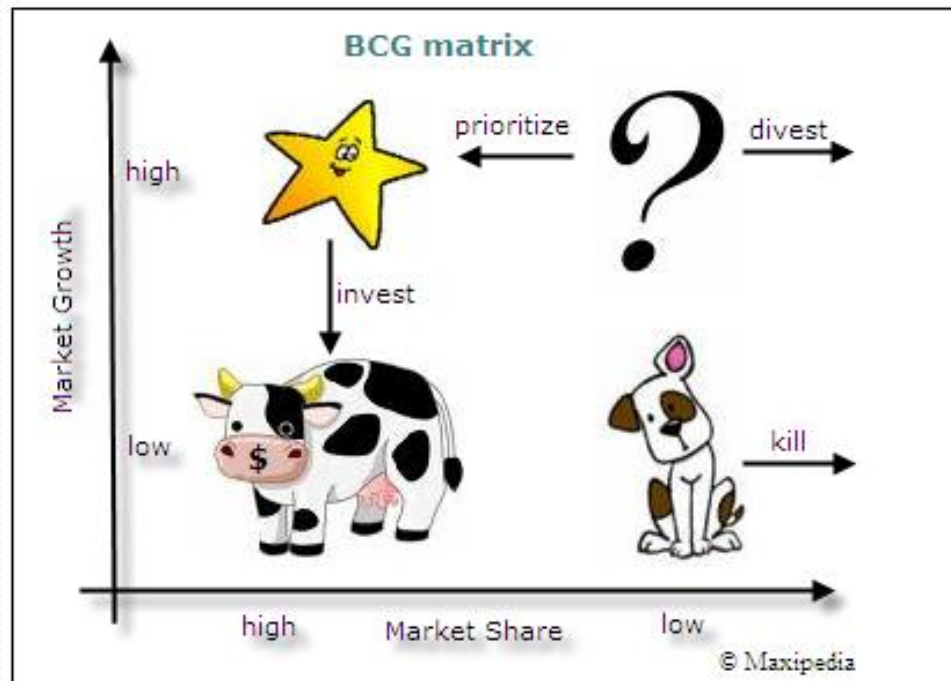
- Y dentro de ellos les gustaría consumirlos con los diferentes sabores:
 - Coco 19%
 - Pimienta 17,8%
 - Condimentos 28,5%
 - Tomate 17%
 - Otros ingredientes 2,3%
-
- Además concluimos que en la decisión de compra se ve influido por diferentes factores ya sea por la edad, el sexo, salud y por las características que tenga el consumidor sobre los nuggets de camarón.



Plan de Marketing

- Matriz BCG

PARTICIPACION DE LA COMPANIA EN EL MERCADO



Mercado Meta

Población Guayaquileña		2.278.738	
Mercado Total	Objetivo		690.002
	Clase media (23,4%)	533.224,69	
	Clase media alta (5,32%)	121.228,86	
	Clase alta (1,56%)	35.548,31	
Personas dispuestas consumir		87,00%	600.302
Mercado Meta		4%	24.012



Demanda Estimada

Margen de Contribución	30%
Precio - Costo Var. Unitario	0,95
Precio por libra	3,2
Costo por libra	2,25

consumo interno anual	4500000 libras
habitantes en el Ecuador	14115317 habitantes
Consumo per cápita de camarón	3,13673711 hab/libra
Mercado meta (4%)	24012

libras
1448,448683 semanales

Demanda esperada	75319,3315 libras
------------------	-------------------

personas dispuestas a consumir	600302
capacidad instalada	1882989,56
costo directo	169468,496



Las 5 fuerzas de Porter



- Baja rivalidad entre los competidores
- Gran variedad de productos sustitutos.
- El potencial ingreso de nuevas empresas.
- Fuerte poder de negociacion de los proveedores.
- Alta capacidad de negociacion con los clientes.

Nuestro Proveedor



Ave. Las Esclusas Km. 3.5 vía Hcda. La Josefina
Phone: (593-4) 2483968 - 2483969 - 2483970
Web site: www.songa.com
Guayaquil - Ecuador
Freshness & Volume all in the same package



INSTITUTO DE CALIDAD DE INSTITUCIONES
RISICO-SAFETY SYSTEM



OAA ✓

Organismo
Nacional de
Calidad de
Ecuador
NUESTRO COMPROMISO CON LOS CLIENTES ES BRINDARLES
SERVICIO AL CLIENTE Y CALIDAD TOTAL

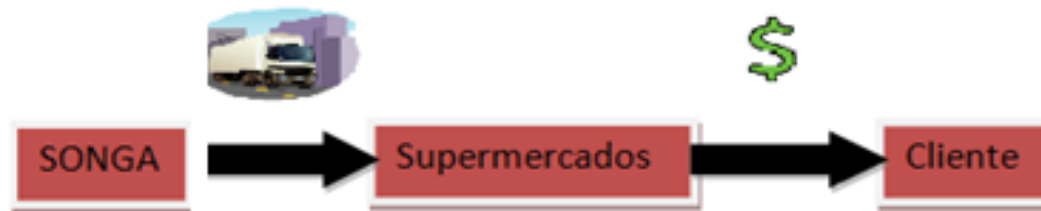


Marketing Mix

- Producto
- Plaza
- Promocion
- Precio



Método Just in time



- El cual nos permite aumentar la productividad, reducir el costo de la gestión y por pérdidas en almacenes debido a stocks innecesarios. De esta forma, no se almacena bajo suposiciones, sino sobre pedidos reales.



ANALISIS TECNICO

Estudio Localización

		NORTE		CENTRO		SUR	
Factores	Peso	Calf.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
Contratacion Personal	25%	6	7.5	6	7.5	5	6.25
Disponibilidad Oficinas	35%	9	12.15	4	5.4	8	10.8
Servicios Basicos	15%	5	5.75	5	5.75	4	4.6
Acceso a Mercado	25%	7	8.75	7	8.75	6	7.5
TOTAL	100%		34.15		27.4		29.15



BALANCE DE ACTIVOS

EQUIPO	CANTIDAD	V. UNITARIO	VIDA UTIL
Balanza Plataforma	1	\$ 1.500,00	10
Camion	1	\$ 11.000,00	5
TOTAL	1	\$ 1.500,00	10

BALANCE INSUMOS DE DISTRIBUCION

DESCRIPCION	CANTIDAD	V.UNITARIO	V.TOTAL
Pallets	40	\$ 0.50	\$ 20.00
Detergente Clorado litros	30	\$ 3.54	\$ 106.20
Botas de Caucho	4	\$ 7.00	\$ 28.00
Uniforme	6	\$ 12.00	\$ 72.00
Mascarilla	60	\$ 0.30	\$ 18.00

Balance de equipos de oficina

EQUIPOS	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio	5	\$ 218,00	\$ 1.090,00
Sillas oficina normal.	8	\$ 65,00	\$ 520,00
Archivadores	4	\$ 145,00	\$ 580,00
Computadoras	5	\$ 400,00	\$ 2.000,00
Teléfono	2	\$ 12,00	\$ 24,00
Copiadora/ Impresora/ Fax	1	\$ 550,00	\$ 550,00
Aire Condicionado	2	\$ 467,00	\$ 934,00
Dispensador de agua	1	\$ 31,26	\$ 31,26



Balance de Personal

CARGO /FUNCION	CANT.	SALARIO MENSUAL	SALARIO ANUAL	Decimo 3ero.	Decimo 4to.	Aporte Patronal	Salario- aporte P.	Sueldo Total
GERENTE	1	\$ 950	\$ 11.400	\$ 950	\$ 240	\$ 1.271	\$ 10.129	\$ 11.319
SECRETARIA	1	\$ 270	\$ 3.240	\$ 270	\$ 240	\$ 361	\$ 2.879	\$ 3.389
CONTADOR	1	\$ 400	\$ 4.800	\$ 400	\$ 240	\$ 535	\$ 4.265	\$ 4.905
JEFES DE DEPARTAMENTOS	2	\$ 600	\$ 14.400	\$ 1.200	\$ 240	\$ 1.606	\$ 12.794	\$ 14.234
ESTIBADORES	2	\$ 240	\$ 5.760	\$ 480	\$ 240	\$ 642	\$ 5.118	\$ 5.838
MOTORIZADOS EMPLEADOS	2	\$ 240	\$ 5.760	\$ 480	\$ 240	\$ 642	\$ 5.118	\$ 5.838
DELIMPIEZA	1	\$ 240	\$ 2.880	\$ 240	\$ 240	\$ 321	\$ 2.559	\$ 3.039
TOTAL	10	\$ 2.940,00	\$ 48.240,00	\$ 4.020,00	\$ 1.680	\$ 5.379	\$ 42.861	\$ 48.561



Plan de Inversión

PLAN DE INVERSIONES

ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS		1	
BALANZA PLATAFORMA	\$	1.500,00	
CAMION	\$	11.000,00	
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	\$	5.729,26	
SUBTOTAL	\$	18.229,26	
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO	\$	745,00	
SUBTOTAL	\$	745,00	
CAPITAL DE TRABAJO			
		Factor Caja	17
Capital de Trabajo Operativo			\$ 24.999,90
SUBTOTAL			
INVERSION TOTAL	USD		\$ 43.974,16
POR FINANCIAR			\$ 43.974,16



Balance Personal

Se necesitan 10 personas que tendrán un costo mensual de \$2.940,00 y un costo anual de \$48.240,00

Sueldos y Salarios

Los sueldos y salarios serán establecidos de acuerdo al criterio del empleador y los trabajadores contarán con todos los beneficios de ley

Servicios Básicos (Promedio mensual)

Agua: \$40
Energía Eléctrica: \$100
Teléfono: \$65
Internet: \$100



BALANCE INSUMOS DE OPERACIÓN	\$ 2.044,20
BALANCE ACTIVOS FIJOS	\$ 12.500,00
GASTOS PUBLICIDAD	\$ 13.200,00
INSUMOS DE OFICINA	\$ 5968,76
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO	\$745



Inversión total del proyecto

Inversión oficina/Administrativos	\$	5.729,26
Inversión Activos Fijos	\$	1.500,00
- Inversión Vehículo	\$	11.000,00
Inversión Insumos de Operación (compra de nuggets)	\$	24.999,90
Inversión de Activos Diferidos	\$	745,00
INVERSION INICIAL TOTAL	\$	43.974,16



Financiamiento de inversión total

FINANCIAMIENTO	PREOPERAT.
FINANCIAMIENTO PROPIO 35%	\$ 15.744,90
FINANCIAMIENTO DE TERCEROS 65%	
bnf - ACTIVOS FIJOS	\$ 18.229,26
BNF - CAPITAL DE TRABAJO	\$ 10.000,00
SUBTOTAL	\$ 28.229,26
TOTAL FINANCIAMIENTO	\$ 43.974,16



CONDICIONES DEL FINANCIAMIENTO PROPUESTO

Operacional

CREDITO A CONTRATAR			
Institución Financiera	bnf - ACTIVOS FIJOS		
Monto	\$	18.229,26	
Intereses (anual)		11,00%	
Plazo		120	
Período de gracia TOTAL		0	Tipo de Tabla Mensual
Período de gracia PARCIAL		12	Tipo de Tabla Cuota Decreciente

CREDITO A CONTRATAR			
Institución Financiera	BNF - CAPITAL DE TRABAJO		
Monto	\$	10.000,00	
Intereses (anual)		10,50%	
Plazo		36	
Período de gracia TOTAL		0	Forma Pago Mensual
Período de gracia PARCIAL		0	Tipo de Tabla Cuota Decreciente



Costos y Precios

Margen de Contribución	44,44%
Precio - Costo Var. Unitario	1
Precio por libra	3,25
Costo por libra	2,25

consumo interno anual	4500000	libras
habitantes en el Ecuador	14115317	habitantes
Consumo per cápita de camarón	3,13674	hab / libra
PORCENTAJE META	5,5000%	
Mercado meta (4%)	33016,61	
Demanda esperada	103.564,43	libras
personas dispuestas a consumir	600302	
VENTAS ESPERADAS ANUALES	336584,3841	
% CREC. DE LA POBLACIÓN	3,00%	

Tasa de Inflación acumulada anual	4,31%	bce
-----------------------------------	-------	-----



CAPITAL DE TRABAJO DEFICIT MAXIMO ACUMULADO

CAPITAL DE TRABAJO MÁXIMO DÉFICIT ACUMULADO												
MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 58.902,27	\$ 58.902,27	\$ 58.902,27	\$ 58.902,27	\$ 25.243,83	\$ 25.243,83	\$ 25.243,83	\$ 25.243,83
EGRESOS												
Materiales Directos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 29.127,49	\$ 29.127,49	\$ 29.127,49	\$ 29.127,49	\$ 29.127,49	\$ 29.127,49	\$ 29.127,49	\$ 29.127,49
Mano de Obra Directa	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 920,25	\$ 920,25	\$ 920,25	\$ 920,25	\$ 920,25	\$ 920,25	\$ 920,25	\$ 920,25
Materiales Indirectos	\$ 110,79	\$ 110,79	\$ 110,79	\$ 110,79	\$ 110,79	\$ 110,79	\$ 110,79	\$ 110,79	\$ 110,79	\$ 110,79	\$ 110,79	\$ 110,79
Costos indirectos	\$ 170,35	\$ 170,35	\$ 170,35	\$ 170,35	\$ 170,35	\$ 170,35	\$ 170,35	\$ 170,35	\$ 170,35	\$ 170,35	\$ 170,35	\$ 170,35
Gastos de Ventas y Publicidad	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
Gastos de administración	\$ 4.868,83	\$ 4.868,83	\$ 4.868,83	\$ 4.868,83	\$ 4.868,83	\$ 4.868,83	\$ 4.868,83	\$ 4.868,83	\$ 4.868,83	\$ 4.868,83	\$ 4.868,83	\$ 4.868,83
TOTAL EGRESOS	\$ 6.249,98	\$ 6.249,98	\$ 6.249,98	\$ 6.249,98	\$ 36.297,72	\$ 36.297,72	\$ 36.297,72	\$ 36.297,72	\$ 36.297,72	\$ 36.297,72	\$ 36.297,72	\$ 36.297,72
SUPERAVIT	\$ (6.249,98)	\$ (6.249,98)	\$ (6.249,98)	\$ (6.249,98)	\$ 22.604,55	\$ 22.604,55	\$ 22.604,55	\$ 22.604,55	\$ (11.053,89)	\$ (11.053,89)	\$ (11.053,89)	\$ (11.053,89)
SUPERAVIT ACUMULADO	\$ (6.249,98)	\$ (12.499,95)	\$ (18.749,93)	\$ (24.999,90)	\$ (2.395,35)	\$ 20.209,19	\$ 42.813,74	\$ 65.418,29	\$ 54.364,40	\$ 43.310,51	\$ 32.256,62	\$ 21.202,73

INVERSIÓN NECESARIA EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ 24.999,90
--	---------------------

LOS PRIMEROS 4 MESES NO SE INICIAN OPERACIONES PERO SE INCURRE EN GASTOS OPERATIVOS

DEL 5TO AL 8VO MES SE ESPERA VENDER EL 70% DE LAS VENTAS TOTALES ANUALES ESPERADAS PARA EL PRIMER AÑO DE PROYECCIÓN

DEL 9NO AL 12MO MES SE ESPERA VENDER EL 30% RESTANTE DE LA PROYECCIÓN DEBIDO A LA BAJA DEMANDA DEL CAMARÓN DURANTE ESA ÉPOCA DEL AÑO.



Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA	
AÑO 1	\$8178.80
AÑO 2	\$14764.70
AÑO 3	\$21372.30
AÑO 4	\$31191.40
AÑO 5	\$29724.10
AÑO 6	\$38923.90

TIR	19.75%
VAN	\$27712.33



PAY BACK

Periodo (AÑOS)	FLUJO DE CAJA	PERIODO DE RECUPERACIÓN SIMPLE
0	-\$ 43.974,16	-\$43.974,16
1	-\$ 11.337,92	-\$ 55.312,08
2	\$ 14.387,35	-\$ 40.924,73
3	\$ 13.836,24	-\$ 27.088,49
4	\$ 13.302,08	-\$ 13.786,42
5	\$ 1.792,88	-\$ 11.993,54
6	\$ 12.237,21	\$ 243,67
7	\$ 11.632,24	\$ 11.875,92

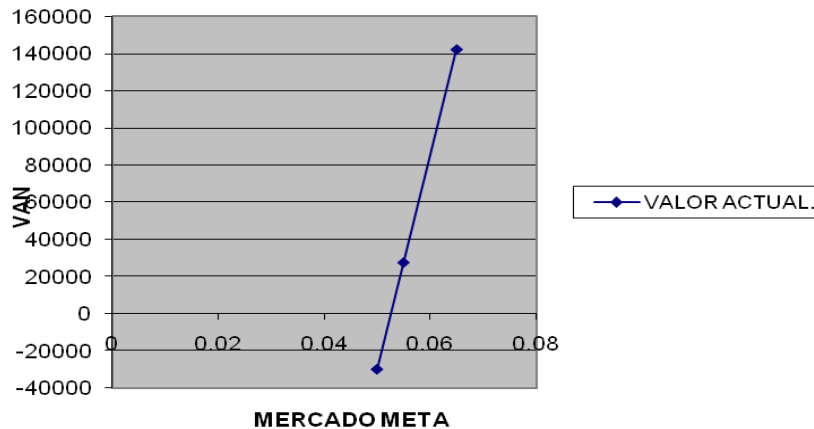


VAN VS MERCADO META

Resumen de escenario

	PESIMISTA	Valores actuales:	OPTIMISTA
Celdas cambiantes:			
MERCADO META	5,0000%	5,5000%	6,5000%
Celdas de resultado:			
VALOR ACTUAL NETO	\$ (29.718,69)	\$ 27.712,33	\$ 142.290,14
PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	40%	30%	30%
VAN ESPERADO	\$ 39.113,26		

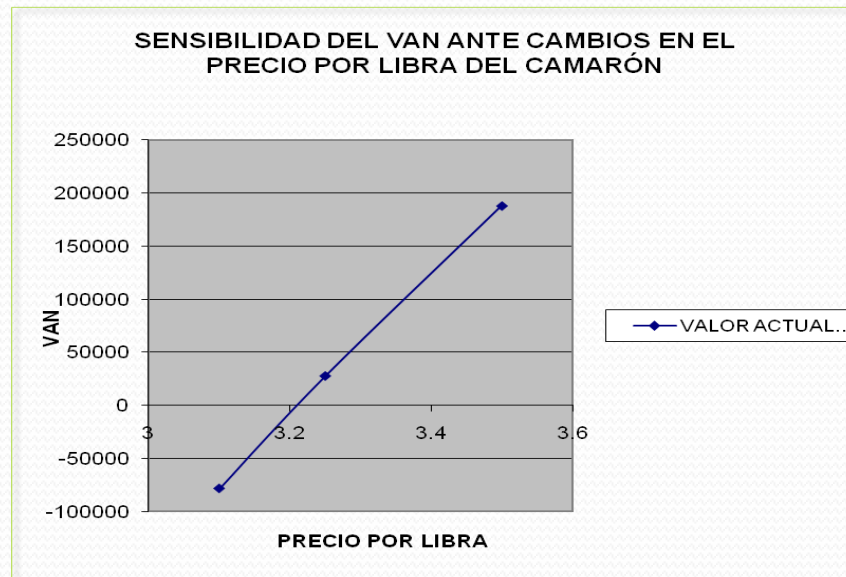
SENSIBILIDAD DEL VAN ANTE CAMBIOS EN LA META DE MERCADO



VAN VS PRECIO DE VENTA

Resumen de escenario			
	PESIMISTA	Valores actuales:	OPTIMISTA
Celdas cambiantes:			
PRECIO POR LIBRA	3.1	3.25	3.5
Celdas de resultado:			
VALOR ACTUAL NETO	\$ (78,378.65)	\$ 27,712.33	\$ 188,141.85
PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	35%	40%	25%
VAN ESPERADO	\$ 30,687.87		

Notas: La columna de valores actuales representa los valores de las celdas cambiantes en el momento en que se creó el Informe resumen de escenario. Las celdas cambiantes de cada escenario se muestran en gris.



Conclusiones estudio financiero

- Proyecto rentable
 - VAN positivo → ganancias aceptables
- Proyecto sensible (una caída del 5% representa un VAN negativo)
- Periodo de recuperación entre los años 5 y 6



Conclusiones

- Aceptación por el TIR y el VAN positivo
- Lograr Objetivos:
 - Adecuado sistema de distribución
 - precios
 - análisis del mercado
- Método Just in time: reduce costos, aumenta productividad; trabaja bajo pedidos
- Convenio con proveedor: Contrato para la comercialización de productos.
- Producto con calidad de exportación



Recomendaciones

- Fijar estrategias y convenios de ventas con los supermercados y proveedores.
- Mantener una constante política de trabajo
- Realizar exhaustivas campañas de marketing
- Formas de presentación del producto (Captar clientes)



Gracias!

