



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



Proyecto de Evaluación de Procesamiento y Comercialización de BEBIDA REFRESCANTE ORANGE ALOE para la Provincia de Santa Elena

Aura Plúa Mera⁽¹⁾, Danilo Martínez Quiñones⁽²⁾, Ing. Edgar Salas⁽³⁾
Escuela de Diseño y Comunicación Visual^{(1) (2) (3)}
Escuela Superior Politécnica del Litoral^{(1) (2) (3)}
Cdla. Lobo Del Mar, Santa Elena, Ecuador⁽¹⁾
aura_plua@hotmail.com.⁽¹⁾, pmarket1@hotmail.com⁽²⁾, lsalas@espol.edu.ec⁽³⁾,

Resumen

En el presente proyecto se realiza un estudio de mercado y factibilidad financiera para la implementación de una microempresa procesadora y comercializadora bebidas refrescante Orange Aloe, la cual contará con una tecnología basada en el procesamiento y tratamiento de la sábila, naranja y miel con materia prima netamente originaria de la Península de Santa Elena y zonas aledañas en presentación de envase plástico no retornable de 135ml, obteniendo de esta manera un producto totalmente natural. La motivación de este estudio radica en que la implementación de esta microempresa empleará las propiedades naturales de la sábila que combinadas con la naranja y miel ofrecen sus beneficios propios de bebidas 100% sin conservantes a fin de brindar al consumidor un producto sano, novedoso y sobre todo garantizado pues cumple con las normas exigidas para elaboración de alimentos. El estudio abarca un análisis de viabilidad financiera para detallar los costos que implica la creación y desarrollo de esta microempresa, los ingresos que se prevé obtener y de esa forma, con criterios financieros y tomando como base el estudio de mercado, la conveniencia del proyecto.

Palabras Claves: administración, gestión, tecnología, calidad, viabilidad. Orange aloe

Abstract

In the present project a market research is carried out and financial feasibility for the implementation of a micro-business food processor and trader refreshing beverages Orange Aloe, which will include a technology based on the prosecution and processing of the sabil, orange and honey with commodity clearly would originate of the Peninsula of Santa Elena and adjoining zones in presentation of not returnable plastic container of 135ml, obtaining in this manner A completely natural product. The motivation of this study situates in which the implementation of this micro-business employed the natural properties of the sabil that combined with the orange and honey they offer its own benefits of beverages 100% without perseverates in order to offer to the consumer a novel, healthy product and above all guaranteed therefore complies with the norms required for elaboration of food. The study covers an analysis of financial viability to detail the costs that implies the creation and development of this micro-business, the incomes that is foreseen to obtain and of that form, with financial criteria and taking as base the market research, the convenience of the project.

Key Words: administration, management, technology, quality, viability. Orange aloe

1. Introducción

Considerando la importancia de la calidad de alimentos que deben consumir los seres humanos, nació la idea de buscar en el medio, alternativas que complementen la parte nutricional de las personas. Es por ello que la compañía "ORANGE ALOE" pensó en crear una bebida refrescante a base de sábila, naranja y miel apto para el consumo humano.

El medio peninsular tiene una gran cantidad de cultivo de hectáreas de sábila vulgaris que no se utiliza en el 100 % de la cantidad cosechada usando apenas el 30% de su producción que se vende a fabricantes de productos derivados de la sábila, pero descartando el poder nutritivo de ella como bebida natural, tratando de aprovechar esta falencia nace Orange Aloe que desea emplear la producción de las pencas de sábila de la península para la producción de jugos.

La sábila, es un producto no explotado aun de forma industrial si es bien cierto en La Península de Santa Elena, se ha vuelto muy popular la comercialización de jugo de sábila con otras mezclas de manera rudimentaria y poco higiénica, nosotros vemos la necesidad de cambiar la cultura de consumir productos callejeros de mala manipulación y con la finalidad de dar un producto higiénico con todo el valor nutritivo de la sábila, naranja y miel.

2. Descripción del producto

2.1. Definición

Nuestro producto consiste en una combinación de jugo de naranja que para nuestras necesidades se seleccionan naranja que tenga un rango de grado Brix/acidez 15 – 17 (cantidad de azúcar en un líquido) y una densidad 1.32 d20/20 frutas contiene vitamina C y otros componentes antioxidantes, siendo la naranja una fruta regenerativa, al contener sustancias prebióticas.

Por medio de un extractor semindustrial se obtendrá el zumo de naranja libre de impurezas (semillas, fibras).

El gel sábila vulgaris, obtenida de la región de Chanduy son pencas seleccionadas de aproximadamente 30 a 40 cm de largo por 15 cm de ancho que debe ser previamente destilada y purificada, con la finalidad de eliminar el acibar responsable del el amargor de la sábila, que a su vez contiene altos niveles de iodo que pueden

causar efectos secundarios si es consumido en grandes cantidades, una vez destilado se extrae el gel que se va

a emplear en la elaboración de nuestra bebida refrescante y endulzada con miel.

La miel de abeja que en nuestro producto tiene como objetivo principal mejorar las características organolépticas (olor, color, sabor, textura), ayudando a enmascarar la viscosidad de la sábila, haciendo a Orange Aloe más atractiva al consumidor.

Una vez obtenido la mezcla para poder conservar sus propiedades organolépticas con un correcto pasteurizado con la finalidad de conservar sus propiedades nutritivas, y finalmente este es presentado para la venta en envases plásticos no retornable de 135ml.



Figura 1 Envase a utilizar

3. Estudio de Mercado

Con el estudio de mercado esperamos recopilar información que permita determinar cuáles serán las estrategias que se deben emplear en la comercialización de Orange Aloe, para que este estudio de mercado se lleve a cabo es necesario realizar encuestas del tipo persona a persona basadas en un formulario sencillo.

Los resultados que se obtendrán servirán para enfocar de una manera clara y concisa a quienes debe ir destinado Orange Aloe, teniendo claro el planteamiento del problema, los objetivos principales y los generales, basado en un plan de muestreo, y definición de la muestra de los potenciales consumidores, revisando nuestro entorno.

La Península tiene una gran cantidad de hectáreas cultivadas de sábila vulgaris que no se utiliza en el 100 %, de la cantidad cosechada se usa apenas el 30%

de su producción, que se vende a fabricantes de productos derivados de la sábila sin ser aprovechadas

en su totalidad las propiedades nutritivas. Tratando de aprovechar esta falencia nace Orange Aloe que desea emplear la producción

de sábila combinada con naranja y miel, ya que esta Combinación aun no ha sido explotada en su totalidad de forma industrial.

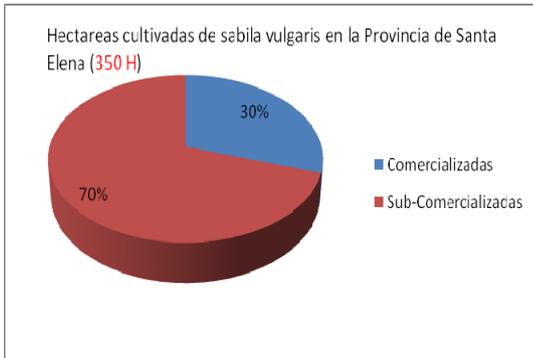


Figura 2. Cultivo de Sábila en la Península Santa Elena

Con el fin de establecer el número de encuestas a realizar, se ha decidido trabajar con un nivel de confianza del 95%, y un grado de significancia del 5%. Dado que no se cuenta con información estadística relevante de estudios previos realizados, se utiliza la fórmula para calcular el tamaño de la muestra, para el caso de una población infinita, suponiendo una probabilidad de ocurrencia del 50% lo que nos da una muestra de 400 encuestas.

Dividas en las tres cabeceras cantonales de la siguiente manera:

- Santa Elena con el 98 % 191 encuestas
- Salinas correspondiente al 19% con 71 encuestas
- Libertad con el 33% correspondiente a 131 encuestas.

Después de analizar los resultados, se obtuvo que personas jóvenes prefieren consumir jugos naturales semanalmente considerando que esta encuesta se la realiza ahora en época de vacaciones escolares y universitarias, así también se manifiestan que ellos consumen presentaciones de 350 y 135 ml casi en igual proporción, de los dos productos puestos en la encuesta Deli se lleva el 53% vs. 29% de Sunny, los jóvenes nos indican en la gran mayoría que se inclinan por el sabor del producto más que por el precio y la

presentación, y el precio que están dispuestos a pagar por un producto como estos es de 0.50 centavos, y presentan una importante aceptación a un producto

como Orange-Aloe en un porcentaje importante de un 61 %.



Figura 3. Frecuencia de consumo personas de 18 a 65 años

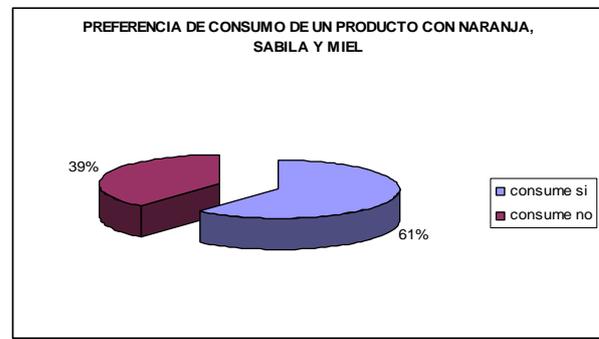


Figura 4 Preferencia de consumo producto a base de sábila naranja y miel

4. Evaluación financiera

Para el desarrollo de este proyecto no se hará inversión de infraestructura, ya que nosotros tenemos un local ocioso, en el que si se considera una inversión por adecuación, Los ingresos van a provenir de la venta del producto

A pesar de contar con infraestructura para el funcionamiento, se va a incurrir en costos de producción, comercialización, mantenimiento de equipos; además de los servicios básicos. Asimismo se destina cierta proporción del presupuesto para los gastos de marketing y publicidad.

Por otro lado, como es un proyecto en donde la materia prima es un factor importante, se tiene previsto tener egresos en todo lo concerniente a transporte de materia prima en caso de requerirse por emergencia.

Haciendo estas consideraciones, al llevar al cabo el estudio financiero, se obtiene que existe la probabilidad de que el VAN sea de 134.315,23, con

una TIR de 122,75%, con un crecimiento sostenido del 10%.

5. Diseño del Orange Aloe



Figura 5 Etiqueta

6. Agradecimientos

Agradecemos a todas las personas que ayudaron y brindaron su apoyo en la culminación de este proyecto

7. Referencias

- [1] www.alimentacion.enfasis.com
- [2] http://ideas2003.iespana.es/Sabila/prop_sab.htm
- [3] <http://www.naturvitae.es/aloe-vera.php>
- [4] <http://www.botanical-online.com/naranjas.htm>
- [5] <http://vidayestilo.excite.es/noticias/3642/La-naranja-la-fruta-mas-consumida>
- [6] http://sumarios.terra.com/Salud/beneficios_de_la_naranja.html
- [7] <http://weblog.maimonides.edu/gerontologia2004/archives/000327.html>
- [8] <http://www.otramedicina.com/2008/01/08/cientificos-confirman-las-propiedades-de-la-miel/>
- [9] <http://blogs.elcomercio.com.pe/cuidatusalud/2008/06/la-miel-de-abeja-es-capaz-de-m.html>
- [10] www.tse.gov.ec
- [11] www.Google earth
- [12] [www. Diario el expreso.com.ec](http://www.Diario el expreso.com.ec)

8. Conclusiones y recomendaciones

Este proyecto representa el estudio de un plan de negocio para determinar si es factible o no la creación de un microempresa que pondrá en el mercado un producto 100% natural a base de sábila, naranja y miel, atractivo para nuestros consumidores eliminando el mito de que la sábila sea solo de uso medicinal.

Con este proyecto demostramos que es factible la producción y comercialización de bebidas refrescantes en la península de Santa Elena, con una rentabilidad económica positiva para los inversionistas.

Este proyecto deja como enseñanza a los próximos emprendedores que deseen ser pioneros en la creación de microempresas en las que aprovechen su talento y la materia prima local que se puede lograr el éxito micro empresarial con dedicación y entrega.

Para este tipo de proyecto se recomienda manejar un estricto plan de marketing que asegure calar en los posibles consumidores ya que cuando se hace uso de la sábila esta se la asocia con productos medicinales, por tal motivo debe existir una campaña agresiva de degustación del producto para que los consumidores cambien su forma de pensar y al escuchar de este producto lo asocien con salud y nutrición a través de un agradable sabor.

El Manejar materia prima de fácil contaminación se debe seguir un estricto control de calidad desde su recepción, durante el proceso de industrialización y no descuidar toda la cadena de distribución hasta el consumidor final, a fin de manejar estándares de calidad creando con esto una fidelidad al consumidor