RESUMEN EJECUTIVO

VEPISA S.A. Vegetales Picados S.A. es una Idea de Negocios desarrollada como proyecto de graduación de Master en Administración de Empresas, en la Escuela de Postgrado en Administración de Empresas de la ESPOL.

Esta Idea de Negocios nace como la solución a las necesidades de aquellas personas con alto rimo de vida, que no les es posible picar las verduras, o aquellas personas que el proceso de picado es de poco agrado (molestias: olores, nasal, cansancio) y que por ende al tener un producto de fácil preparación hará de sus momentos en la cocina más agradables.

Inicialmente procesará, empacará y comercializará cebolla colorada empacada en presentaciones sachets. En un futuro la empresa VEPISA piensa ampliar su oferta de productos con otros vegetales de alto consumo, como otras variedades de cebolla, tomate, hierbita, culantro, entre otros.

Los diferentes análisis que se realizaron en el desarrollo de esta Idea de Negocios arroja como mercado inicial un número de 12,000 clientes de la ciudad de Guayaquil, que son Amas de casa de clase media entre 20 y 44 años de edad que trabajan.

El canal de distribución a utilizar es la cadena MEGAMAXI, que presenta las condiciones necesarias de comercialización y almacenamiento para el producto a vender por parte de VEPISA.

Se cuenta con el asesoramiento directo de una compañía israelita, la cuál provee del empaque especial para la conservación de la cebolla picada en sachets. El diseño del empaque es seguro, práctico, fácil de utilizar y llamativo.

Se comercializará dos tipos de empaque de 250 gr. y 600 gr. Los cuales se venderán a un precio de \$ 0.27 y \$ 0.49 respectivamente. Las ventas proyectadas fueron consideradas con un 5% de crecimiento basada en tasas de crecimiento de negocios

similares. El volumen de Ventas Netas el primer año asciende $ 154,572 y presenta una Utilidad Neta de $ 12,471. El margen neto es de 8% sobre las ventas.

Los flujos de caja de VEPISA S.A. proyectados a 5 años al costo de capital 15.35% resultado del mix de deuda y capital, dan como resultado un Valor actual neto (VAN) de $ 15,965 y una tasa interna de retorno (TIR) de 21%.

El análisis de sensibilidad del proyecto muestra que el precio es muy sensible ante variaciones en el precio de Ventas, esto se debe a que el costo del empaque es muy significativo dentro del costo de venta. De igual manera muestra mucha sensibilidad ante cambios en el volumen de ventas.

Una mejora del proyecto en su rentabilidad y valor actual neto va a depender de condiciones que permitan reducir los costos de empaque en la medida que la tecnología que utiliza el mismo la posean otros proveedores.