INTEGRANTES:

- **AÍDA GABRIELA BENAVIDES MANZANO**
- **CARMEN AMELIA CABADIANA GUAMÁN**
- **CINTHYA JACKELINE CÓRDOVA TAY HING**

TESIS

“ELABORACIÓN DE UN PROYECTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE EL ACEITE DE JENGIBRE”

INTRODUCCIÓN

- La gran cantidad de recursos de flora identificados y estudiados actualmente en la región litoral ecuatoriana, han impulsado el desarrollo del país, convirtiéndolo en productor de bienes naturales para consumo interno y de exportación.

- Por el resultado que están teniendo las constantes campañas ecologistas en todo el mundo en lo que respecta al uso de productos naturales, los aceites esenciales se han convertido en productos con creciente demanda, los cuales están desplazando a los productos sintéticos.

El presente proyecto demostrará la factibilidad de la comercialización del Aceite de Jengibre, el cual tendría efectos positivos, y las razones serían las siguientes:

- ❖Es un producto natural renovable
- ❖Es usado como un producto curativo, desde tiempos antiguos
- ❖Es muy importante en la elaboración de pasteles
- ❖Además de ser un aderezo en las comidas
- ❖Y por poseer propiedades que ayudan a mantener la salud

PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

PROBLEMAS

- Falta de conocimiento del producto por parte de los posibles consumidores.

- La falta de personas que quieran invertir en el proceso de comercialización.

- Posibles barreras de entrada

OPORTUNIDADES

- La ventaja de ser primeros y únicos.

- No existen locales que comercializan el producto.

- Gracias a que en estos tiempos el cuidado personal está en expansión, el producto tendría gran aceptación.

BENEFICIOS DEL USO DEL ACEITE DE JENGIBRE

1. Las personas están evitando enfermedades musculares y reumáticas.

2. Ayuda a prevenir enfermedades de las arterias coronarias.

3. Es un excelente antioxidante para el cuerpo humano, disuelve coágulos, reduce la presión arterial

4. Combate la tos y relaja los músculos abdominales disminuyendo los dolores y la diarrea. estimula los pulmones, previene el cáncer de piel, combate la fiebre y estimula el apetito.

OBJETIVOS

✓Conocer las características generales de la Planta de jengibre.

✓Realizar una encuesta para medir el nivel de aceptación de las personas al consumo del aceite de jengibre.

✓Determinar la demanda potencial y la oferta del Aceite Esencial de Jengibre.

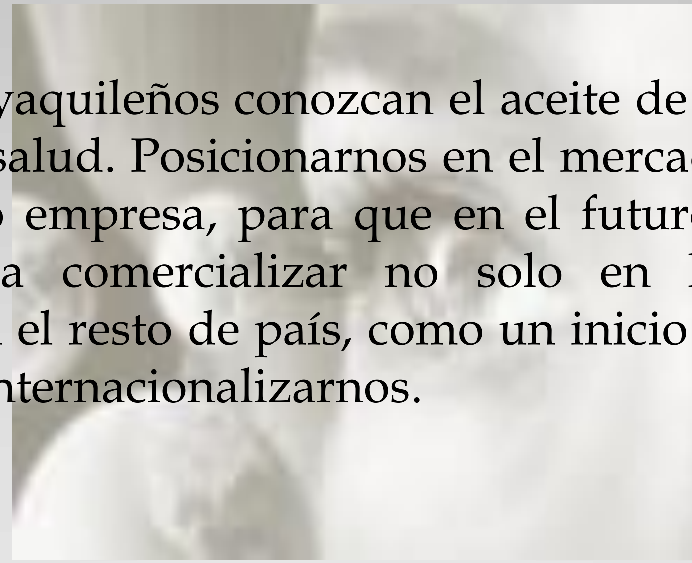
✓Diseñar un proceso de comercialización para el aceite de Jengibre en la ciudad de Guayaquil.

MISIÓN

- Dar a conocer los beneficios del aceite de Jengibre, su uso en la cocina para prevenir enfermedades y curarlas, dirigido para la ciudadanía guayaquileña.

- Optimizar la introducción del producto, ofrecer una alternativa saludable y diferente.

VISIÓN

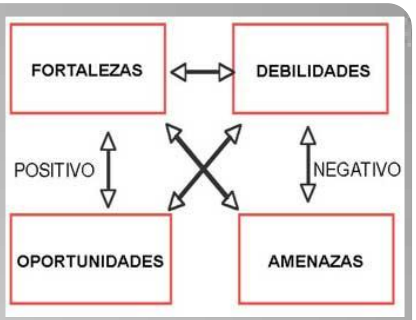


Que todos los guayaquileños conozcan el aceite de jengibre y sus beneficios para la salud. Posicionarnos en el mercado para lograr los objetivos como empresa, para que en el futuro, el aceite de Jengibre se pueda comercializar no solo en la ciudad de Guayaquil, sino en el resto de país, como un inicio de expansión, para luego poder internacionalizarnos.

FODA

- FORTALEZAS
  - La producción de la materia prima se da durante todo el año
  - Los precios de la materia prima se mantendrán sin muchas variaciones debido a que se realizará compra directa a los extractores.

- OPORTUNIDADES
  - Vamos a tener clientes fijos por ser los únicos que ofrecemos el producto en el mercado.
  - La demanda de productos que cuidan la salud por parte de la ciudad de Guayaquil, tiene un comportamiento creciente.



- DEBILIDADES
  - Va a ser difícil la entrada porque es un producto nuevo.
  - Falta de promoción de las propiedades y usos
  - Carencia de plantas extractoras de aceite esencial en el Ecuador.

- AMENAZAS
  - Los competidores, que en este caso podrían ser productores de otros aceites en el país.
  - El desconocimiento de los potenciales clientes acerca de los grandes beneficios del aceite de jengibre
  - Desastres ambientales como El Fenómeno del Niño, inundaciones, etc.

ENCUESTAS

Para determinar el tamaño de la muestra usamos la fórmula para muestreo proporcional cuando no se conoce la probabilidad de ocurrencia con universo finito mayor a 100.000

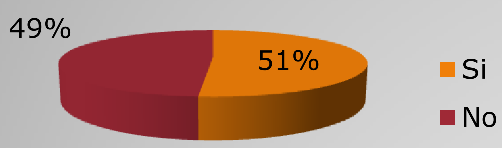
- P: probabilidad que el evento ocurra
- Q: probabilidad que el evento no ocurra
- e: error permitido

$$n = \frac{4\,PQ}{e^2} \text{ (universo considerado infinito)}$$

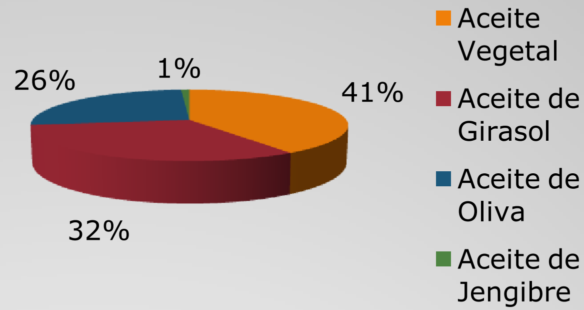
$$n = \frac{4\,(0.50)\,(0.50)}{(0.05)^2} = \textbf{400 personas}$$

RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

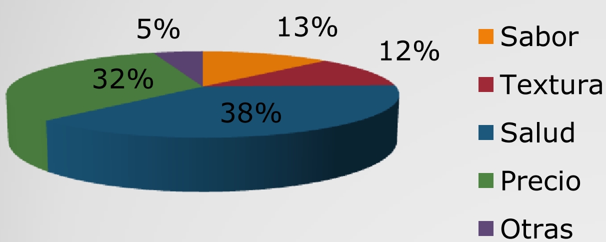
Cantidad de personas que elaboran pasteles



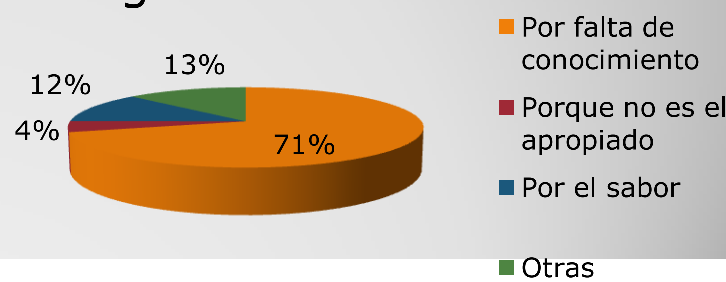
Aceite que usa para elaborar pasteles



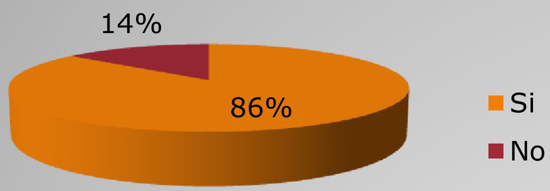
Razones por las que usa el aceite



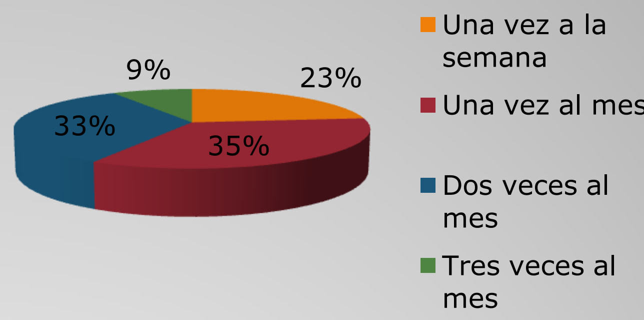
Porque no ha usado el aceite de Jengibre



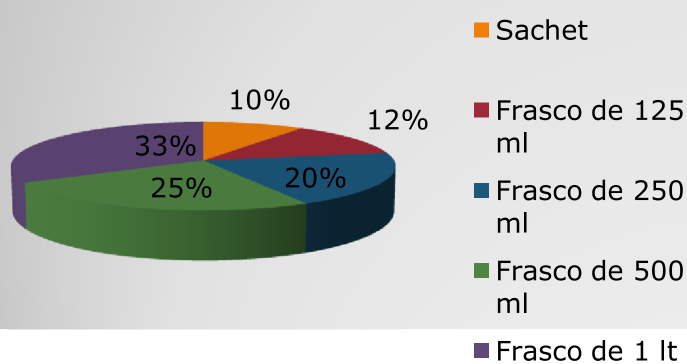
Conociendo las propiedades, usaría Aceite de Jengibre



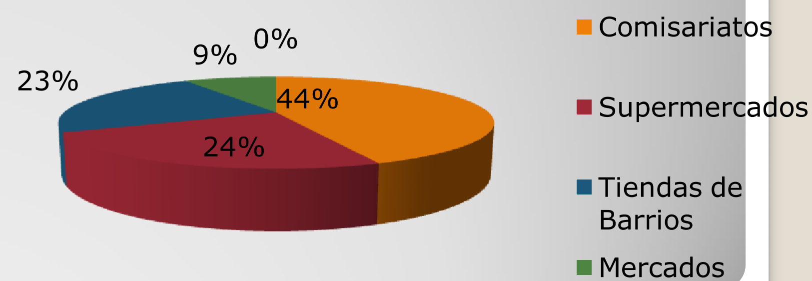
Frecuencia de compra



Presentación favorita



Donde le gustaría encontrar el producto



LAS 4 P’s

- PRODUCTO
  - Producto: Aceite de Jengibre
  - Presentación: frasco de 500ml.
  - Usos en la cocina, para pasteles, como aderezos.

- PRECIO
  - $8,8 cada botella de 500ml.
  - Para la penetración en el mercado; promociones por cantidad
  - Plazos de pago depende del cliente y cantidad de compra

- PLAZA
  - Se va a contratar un camión para la distribución
  - Pequeña bodega para el almacenamiento
  - No se necesita un punto de venta para clientes finales

- PROMOCIÓN
  - Spots publicitarios en medios televisivos y radio comunicar principalmente las características y beneficios del producto.
  - Publicidad de boca a boca

PROCESO DE PRODUCCIÓN

Recibir y almacenar el aceite en tanques

Embotellar el Aceite de Jengibre en frascos de 500 ml

Proceso de sellado

Colocación de las etiquetas

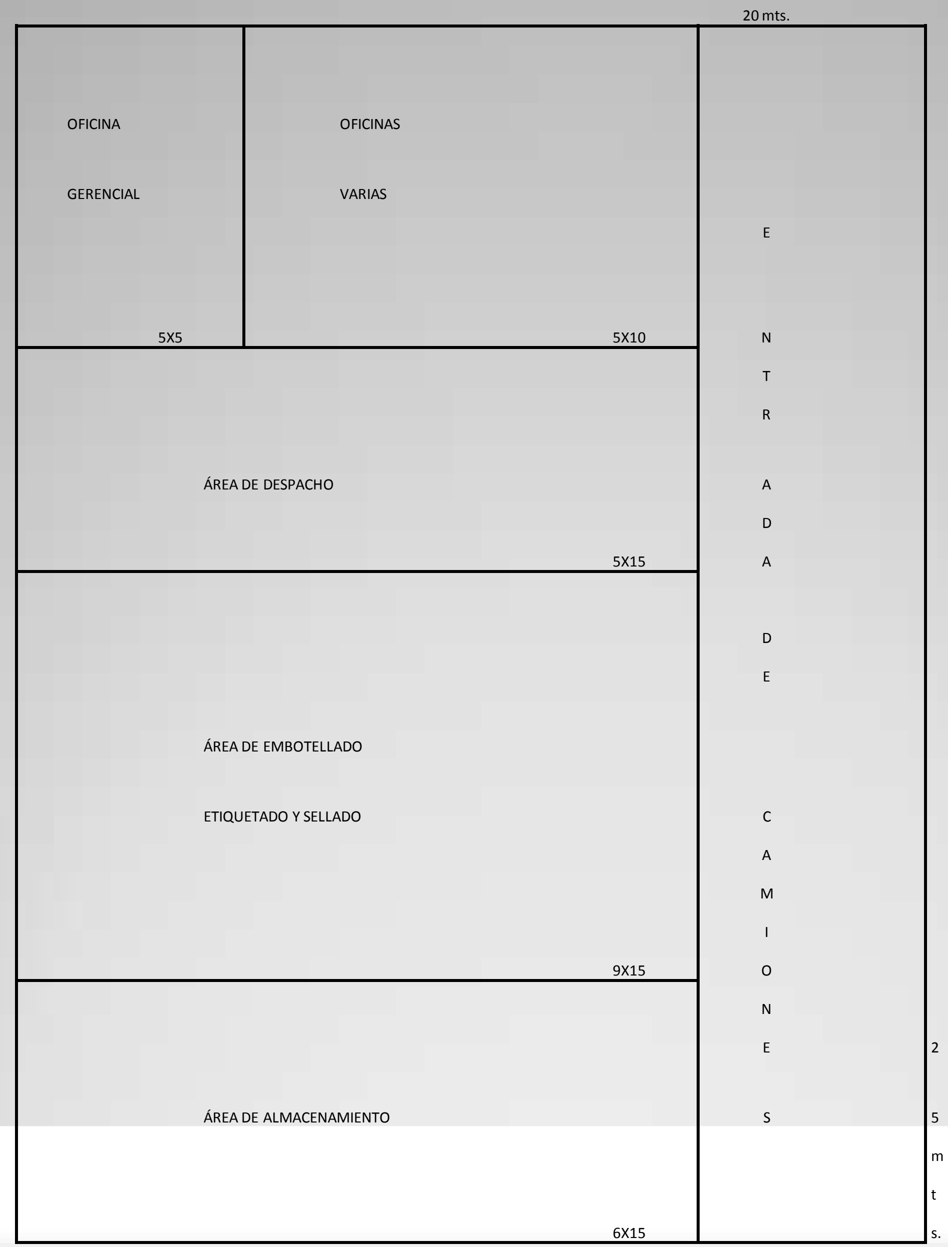
Colocar botellas en cartones

Almacenar botellas hasta su despacho

LOCAL

		VIA	DAULE	CASCO C	OMERC	AV.PERI	METRAL
FACTOR	**PESO**	**CALIFIC.**	**POND.**	**CALIFIC.**	**POND.**	**CALIFI C.**	**POND.**
ALMACEN AMIENTO	0,15	5	0,75	1	0,15	4	0,6
CERCANIA	0,25	3	0,75	4	1	4	1
TRANSPO RTE	0,4	5	2	1	0,4	5	2
LIBRE ACCESO	0,2	4	0,8	1	0,2	3	0,6
TOTAL	1		**4,3**		1,75		4,2

DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DEL LOCAL



INVERSION PARA EL PROYECTO

La inversión total para la instalación y operación de la Comercializadora se estima en US$103.709 de los cuales a la inversión fija y diferida le corresponde el 65% que equivale a US$ 66.835, el saldo destinado a capital de operación equivale a US$ 36.874 que representa el 35% de la inversión total (Ver anexo G).

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

- El proyecto estará financiado: capital y deuda; mediante la emisión de acciones por el 60% del total de la inversión (US$62.225) y el 40% por deuda (US$ 41.484) otorgada por el banco con una tasa de interes corporativa del 9.33% (Ver anexo D).

GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

- Para hacer frente a este rubro se ha presupuestado en el primer año de operación una suma de $ 122.129 y para los gastos de ventas $(92.767) considerando que el resto de años se mantendrá constante (Ver Anexo A1).

CAPITAL DE OPERACION

- Se ha tomado en consideración para la valoración del capital , el método Máximo Déficit Acumulado ya que este nos determina la cuantía como el equivalente del mismo.
- Este método nos muestra la posibilidad de que solo con recursos propios generados por el mismo proyecto se podrá financiar el proyecto

INGRESOS Y UTILIDADES

- Los ingresos de este proyecto son los generados por la venta de botellas de aceite de jengibre de 500 ml.
- Para el primer año de ejercicio el nivel de ingresos será de $1.914.939 alcanzando el quinto año con ingresos de $2.032.397

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DETALLE	1	2	3	4	5
INGRESOS OPERATIVOS	1914939	1934088	1963100	1992546	2032397
COSTOS OPERATIVOS:	1621019	1637229	1661787	1686714	1720448
COSTO DEL ACEITE	1595782	1611740	1635916	1660455	1693664
ENVASADO	4787	4835	4908	4981	5081
SELLADO	4787	4835	4908	4981	5081
DESPACHO	7660	7736	7852	7970	8130
DISTRIBUCION DEL PRODUCTO	8002	8082	8203	8326	8492
MARGEN BRUTO	293920	296859	301312	305832	311949
GASTOS:					
GASTOS DE ADMINISTRACION	122129	122129	122129	122129	122129
GASTOS DE VENTA	92767	92767	92767	92767	92767
GASTOS DE DEPRECIACION	3751	3751	3751	3751	3751
AMORTIZACION	13410	13410	13410	240	240
TOTAL DE GASTOS	**232058**	**232058**	**232058**	**218888**	**218888**
UTILIDAD OPERATIVA	**61863**	**64802**	**69255**	**86944**	**93061**
15% BENEFIC A LOS TRABAJ	9279	9720	10388	13042	13959
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	**52583**	**55081**	**58866**	**73903**	**79102**
25% IMPUESTO A LA RENTA	13146	13770	14717	18476	19775
UTILIDAD NETA	**39437**	**41311**	**44150**	**55427**	**59326**

FLUJO NETO DE CAJA

- Con el fin de establecer la liquidez y riesgo que puede tener la empresa en marcha, de ser cumplidas se elaboró el cuadro de flujo de fondos.
- En el Anexo G se presenta el flujo de caja final que generaría la empresa durante su vida útil, pudiendo observarse que en cada uno de los años los resultados son positivos; logramos en el primer año de operaciones la suma de $ 56.569.

TASA DE DESCUENTO

Para calcular la tasa de descuento, conocida como TMAR o también llamada costo promedio ponderado de capital que representa la tasa de retorno exigida a la inversión realizada en un negocio, se procederá a calcular las siguientes formulas para el proyecto con :

$$ke = Rf + \beta\left[E(Rm) - Rf\right] + Sp$$

Para el proyecto con deuda trabajamos con el modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM) por la siguiente formula.

Proyecto con financiamiento

Donde:

Rf = Tasa libre de riesgo

SP = Riesgo País

E (Rm) = Rendimiento del mercado

Bi = Beta del mercado

- La tasa libre de riesgo corresponde a la de los Bonos de Tesoro de los Estados Unidos es de 2.42%.
- La tasa Riesgo pais promedio es de 24.62%
- Rendimiento 3.75%
- Con un valor de beta apalancado de 0.52

Este beta, apalancado, que representa el riesgo sistemático de una compañía identificada dentro de la industria , con igual grado de endeudamiento que nuestro proyecto.

Ke =2.42 %+0.56 (3.75%-2.42%)+24.62%

Ke= 27.5%

Por lo tanto, la TMAR es de 27.50%

VAN

El Valor Actual Neto (VAN), representa la suma total de los flujos futuros descontados a valor presente (al periodo actual de evaluación; es decir, al año 0) mediante la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) o tasa de descuento, descontado a este valor el monto de la inversión inicial. Considerando la TMAR del 27.5.0%, el resultado obtenido fue:

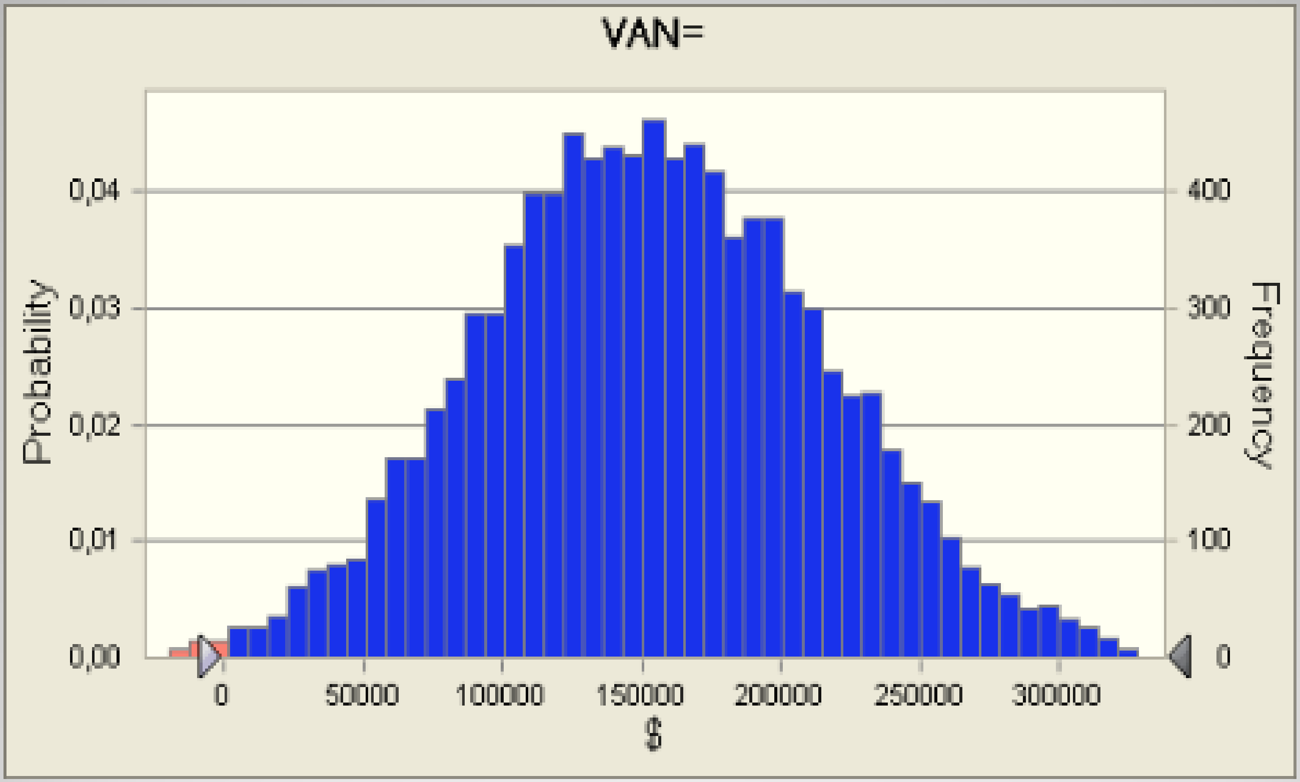
VAN $154.445 Que el VAN sea mayor a cero significa que el proyecto es atractivo para ser llevado a cabo.

TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno es uno de los elementos más importante dentro de un proyecto de inversión, ya que muestra el rendimiento promedio esperado del proyecto, es decir, la tasa más alta que un inversionista podría pagar sin perder su dinero. Los cálculos indican una TIR de:

TIR 49% Que la TIR sea mayor que la TMAR significa que el proyecto es viable financieramente.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD



CONCLUSIONES

- La iniciativa de la puesta en marcha de la comercialización del Aceite de Jengibre se genero con el fin de brindar un producto no solamente de origen natural sino también que se ofrece para el campo culinario y que brinda beneficios para la salud.
- El estudio de mercado realizado arrojo que este tipo de producto tiene gran aceptación debido al incremento de demanda de las personas por utilizar productos naturales.

RECOMENDACIONES

- Elaborar contratos con contenido claro y preciso para mantener la armonía con los proveedores.

- Mantener e impulsar un crecimiento sostenido del cultivo de jengibre en el país para poder competir en un futuro en los mercados internacionales.

- Se debe establecer programas de capacitación y asesoramiento técnico para el área del proceso industrial.