PROYECTO DE VALORACIÓN FINANCIERA DE LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUGO DE TAXO PARA BEBE EN GUAYAQUIL

TAXO S.A.

AUTORA S: VANESSA ACOSTA CARPIO
DAYSY CASTAÑEDA ORDOÑEZ

TAXO

- Se puede hacer plantaciones desde 500 a 1000 plantas / ha
- Entra a producir al año de la plantación
- Riego es por gravedad, es resistente a la sequia
- Su ciclo de cultivo es semiperemne, es decir es un frutal siempre verde, o persistente, puede producir en ciclos de 4 meses seguidos con cosechas cada quince días con recesos vegetativos de dos meses,
- .Una Planta puede llegar a producir en el año 1000 frutos por ´planta, cada fruto pesa con un promedio de 100 gramos /fruto

OBJETIVO GENERAL

- Determinar la viabilidad financiera de producir y comercializar el jugo de Taxo para bebé en la Ciudad de Guayaquil.

- Conocer las preferencias de los consumidores de tal forma que podamos lanzar el producto con las características de acuerdo a sus necesidades.

Objetivos específicos

- Reconocer los competidores directos e indirectos del producto.
- Identificar las barreras de entrada y salida al mercado.
- Conocer las necesidades del consumidor final.
- Establecer el sector en que se concentra la mayor cantidad de personas que están dispuestas a adquirir el producto.
- Crear las estrategias adecuadas para la distribución y comercialización del jugo de Taxo.
- Formar lo requerimientos del personal y las funciones que debe cumplir.
- Desarrollar un análisis financiero que nos permita conocer y distinguir situaciones no deseada.
- Ampliar el mercado nacional de bebidas instantáneas para bebés

Descripción de la empresa

- Será una Empresa Manufacturera
- Dirigido al ramo alimenticio de los Bebés
- Ubicada en la vía Durán Tambo

Misión

- Ser reconocidos en el mercado de jugos naturales a base de Taxo para bebés como un saludable producto. Fomentar el consumo de un producto sumamente nutritivo.
- El producto contribuirá a los bebés en su óptimo desarrollo físico y mental.

Visión

- Ser líder en jugos de fruta para bebés como un excelente producto alimenticio.
- Concienciar a los padres de que sus hijos tienen que ser alimentados con productos que tengan un contenido nutricional rico en proteínas

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- En la actualidad no existe jugo de Taxo para bebés, en la ciudad de Guayaquil por lo tanto nace la inquietud de satisfacer la necesidad de nutrir al bebé durante su crecimiento, proporcionándoles las proteínas y vitaminas necesarias para su óptimo desarrollo.
- Por otro lado, las madres de familias tienen demasiadas obligaciones que no cuentan con el tiempo suficiente para la preparación de un jugo casero para el consumo del bebé.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

- Este proyecto fue creado pensando en las necesidades de las madres y futuras madres de familia ofreciendo una categoría de alimento nutritivo, de consumo inmediato, ligero, contendrá una utilización suficientemente proporcional de agua y la fruta exótica (Taxo), que se será una fuente nutricional para el bebé ya que contiene propiedades vitamínicas y saludables

PLAN DE MUESTREO

- Nuestro mercado objetivo son los bebés mayores de 6 meses hasta de 24 meses de clase media y media alta de la ciudad de Guayaquil.
- “Jugo de Taxo” es un producto natural que ofrece muchos beneficios es posible hallar en el mercado innumerables productos sustitutos que nos servirán para el estudio de plan de muestreo

DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETIVO

- Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
- (INEC), la población de Guayaquil de Bebés es de 198.510
- Bebés de la cual el 30,28% concentra la clase con mayores ingresos.
- Esto significa que la muestra de los bebés en la ciudad de Guayaquil es de 60.109 es la población potencial de bebés.
- A partir de estos datos, se realizarán proyecciones de la población utilizando una tasa de crecimiento del 2.4% que es un promedio de las tasas que utiliza el INEC para realizar sus proyecciones anuales.

Tamaño de la muestra

- Se trabajará con un nivel de confianza del 95%.
- El error de la muestra establecido es del 5%.
- El tamaño de la población N= 198.510 bebés en la ciudad de Guayaquil.
- Se estima que el 50% de la población va a consumir e

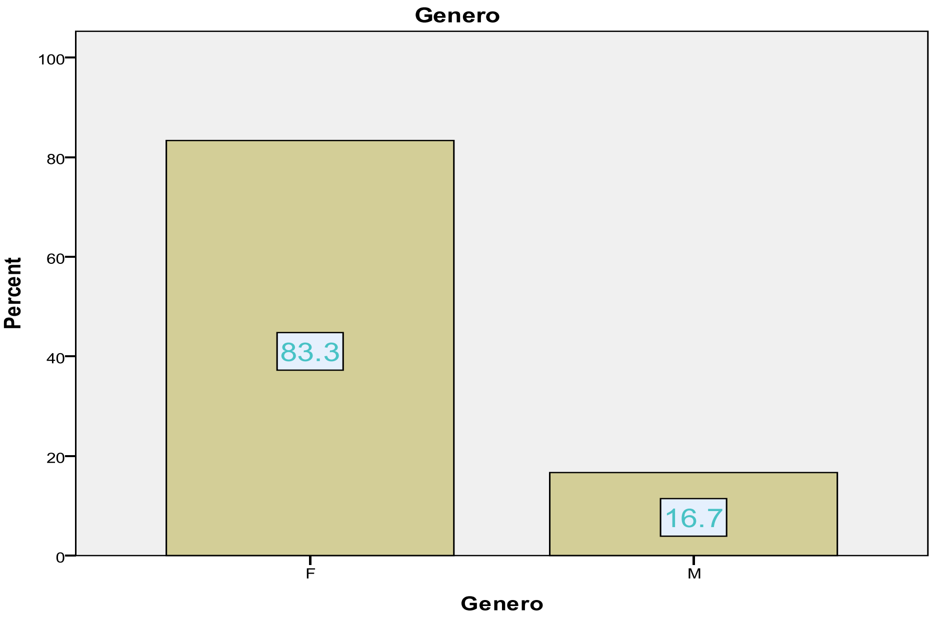
$$n = \left(\frac{p*q}{e^2}\right) Z_{\alpha}^2 \qquad (1)$$

$$n = \left[\frac{0.5*0.5}{(0.05)^2}\right][1.96]^2$$

$$n = 384 \; personas \; a \; encuestar$$

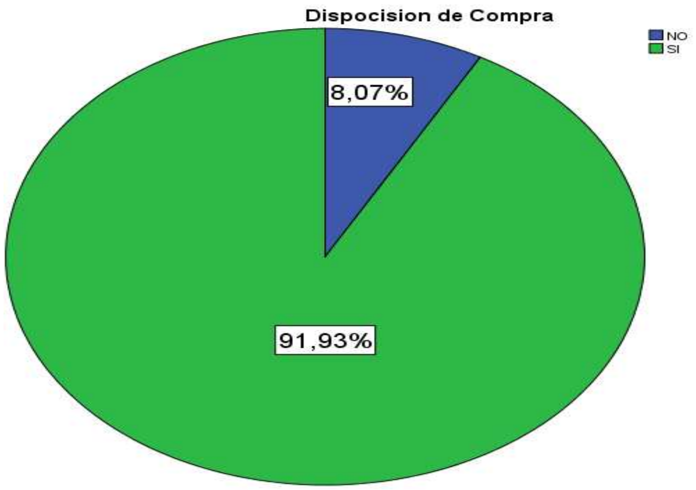
Resultado de encuesta

- Se puede apreciar que el 16.7% de los encuestados fueron del género masculino frente al 83.3% que perteneciente al género femenino.



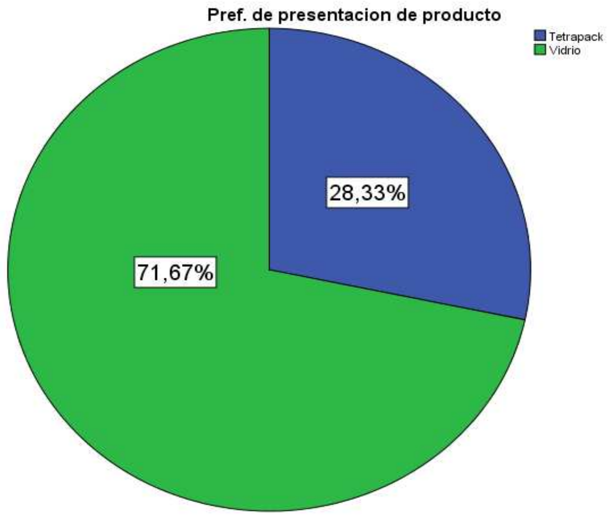
Resultado de encuesta

- Con estos resultados se puede determinar que el producto de jugo de Taxo para bebés en la ciudad de Guayaquil tiene una excelente acogida, dado que el 91.93% de los encuestados que son las madres de familia estarían dispuestas a comprar el producto como complemento diario de la dieta del bebe, mientras que el 8.07% está comprendido por aquellas madres que no consumirían el producto.



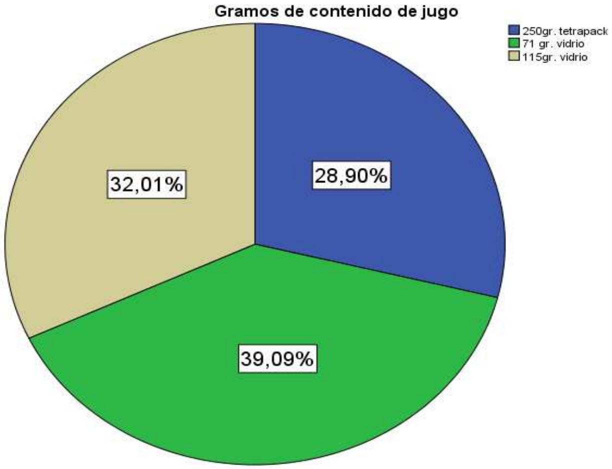
Resultado de encuesta

De los datos encuestados, se aprecia que el 71.67% prefiere que el producto se encuentre en presentación de vidrio, ya que en los envases de tretapack contiene una toxina llamada bisfenol A (ingiriendo continuamente puede producir afectaciones en el cerebro, hiperactivos, y la glándula prostática en los fetos, bebes y niños). Por lo tanto el 28.33% lo prefieren en envase tetrapack.



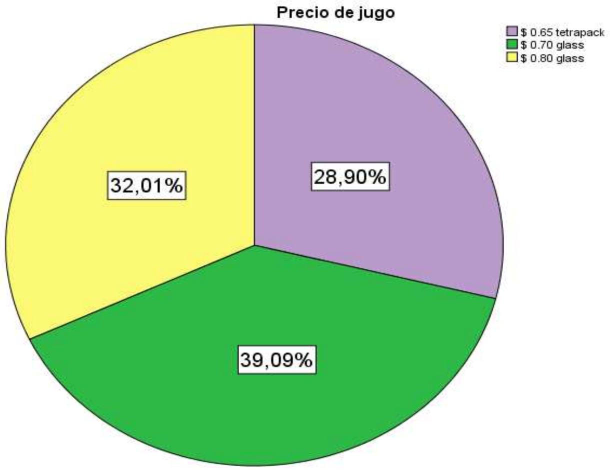
Resultados de encuestas

- Se observa que el 39.09% de los encuestados eligieron el contenido de 71gr en presentación de vidrio ya que los jugos para bebe son de consumo instantáneo, el envase de 115gr tiene una aceptación del 32.01% y el 28.90% prefieren envase tretapack tiene una presentación de 250 ml.



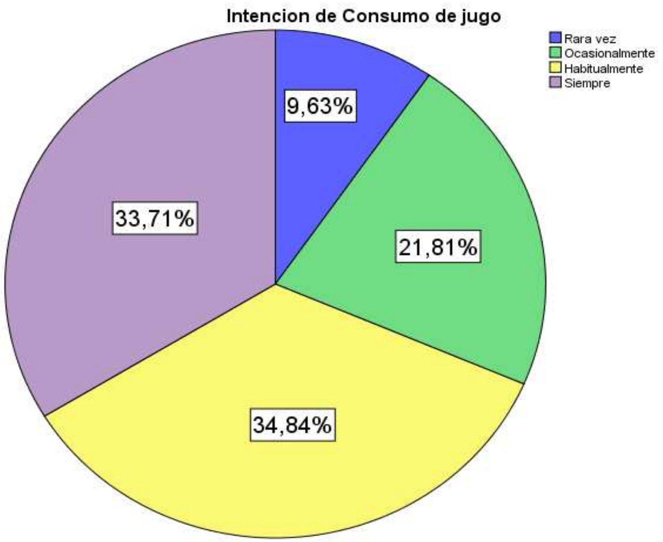
Resultados de encuestas

El precio se obtendrá de acuerdo a la presentación elegida en la respuesta anterior ya que el 39.09% de los encuestados prefirió la presentación de 71 gr. La presentación de 115 gr. con precio de $0.80 el cual su porcentaje de aceptación es del 32.01% y en envase tetrapack es de $0.65 en presentación de 250 ml con un porcentaje del 28.90%.



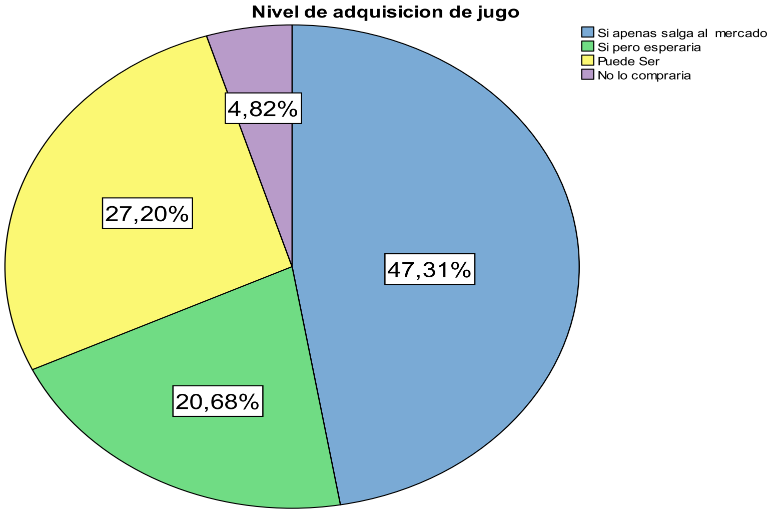
Resultado de las encuestas

Se aprecia que el 34.84% de los encuestados, consumirían el producto habitualmente, el 33.71% lo haría siempre, el 21.81% ocasionalmente, el 9.63% de los encuestados lo haría rara vez, lo que nos indica que este producto al menos va a ser consumido habitualmente por las madres de familia.



Resultado de la encuesta

De los resultados obtenidos se puede decir que el 47.31% del los encuestados están dispuestos a comprar este producto apenas salga al mercado y un 27.2% puede ser lo compraría, el 20.68% detalla que puede ser lo esperaría un tiempo y el 4.82% de los padres de familia no lo comprarían este producto.

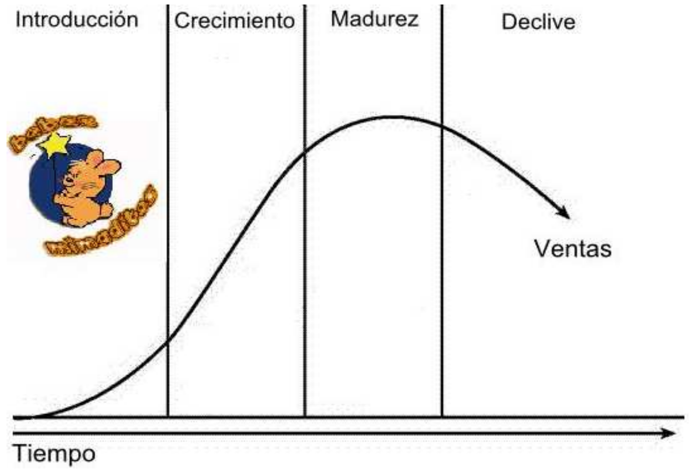


Plan de Marketing

- El plan de marketing se transforma en una herramienta imprescindible para dar a conocer los beneficios del jugo de Taxo, sobretodo, a las madres de familia que se preocupan en el crecimiento de sus bebés proporcionándoles productos de calidad.
- Este plan permita captar al jugo de Taxo para bebé un lugar dentro de este nuevo nicho de mercado, de tal forma que sea competitiva en el segmento de la alimentación para el bebé que se ejecutará en la ciudad de Guayaquil.

Ciclo de Vida del Producto

- En la actualidad no existe jugo para bebé pero existen productos sustitutos esto hace que el producto se ubique en la etapa de introducción.
- Se esperarse que las ventas de los primeros periodos de vida del jugo de Taxo serán pequeñas, pero a medida que el producto se va posicionando, es predecible que éstas vayan en aumento, debido al crecimiento del sector.



OBJETIVOS DE MERCADOTECNIA

- Introducir el jugo de Taxo para bebé como un mejor concepto en jugos natural.
- Posicionar el jugo de Taxo en la mente de los consumidores (madres de familia, niñeras) como un producto que cuenta con todos los nutrientes necesarios para el crecimiento del bebé.
- Aumentar constantemente la participación del mercado

ANÁLISIS ESTRATEGICO

MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP

Clasifica el producto o servicio en estudio, de acuerdo a su participación relativa del mercado y al índice de crecimiento del mercado (industria). Así, se pueden identificar cuatro grupos de unidades estratégicas de negocios o productos.

- ✓**Producto Estrella**
- ✓**Producto Vaca**
- ✓**Producto Incógnita**
- ✓**Producto Perro**

Se establece que dada la baja participación del "Jugo Taxo para bebe" al principio (producto nuevo), debido al elevado crecimiento que se ha venido presentando en el sector (bebés), el producto está ubicado en el cuadrante correspondiente a "Interrogante".

MATRIZ OPORTUNIDADES PRODUCTO-MERCADO (ANSOFF)

Producto / Mercado	ACTUAL	NUEVO
ACTUAL	Penetración en el mercado	•Desarrollo de producto
NUEVO	•Desarrollo de mercado	•Diversificación

El jugo de Taxo, es considerado como un producto existente en el mercado actual. Estas características lo hacen parte del cuadrante "Penetración en el Mercado", dentro de la matriz Ansoff.

Análisis F.O.D.A

Fortalezas

- Es una propuesta innovadora que brinda un producto variado en el mercado.
- No existe una bebida que además de ser natural brinde los nutrientes necesarios para el crecimiento del bebé.

Oportunidades

- Los consumidores actuales de este mercado valoran mucho la calidad del producto para el consumo del bebé.
- Ser pionero en la distribución y comercialización del producto.

Debilidades

- Poco conocimiento de la marca por ser un producto nuevo.
- Debido a que se trata de un jugo natural, se necesita asegurar la calidad y conservación de la bebida dentro del envase.

Amenazas

- Existencia de productos sustitutos.
- Factores climáticos que afecten la producción del fruto Taxo.

MERCADO META

MERCADO META. (MERCADO PRINCIPAL)

El mercado principal según los datos arrojados por la encuesta estará concentrado en el rango de edad de 26-35 años.

MERCADO META POTENCIAL

Todas los bebes comprendidos de 6 a 24 meses de edad.

MACRO- SEGMENTACIÓN

Permite tomar un mercado referencial desde el punto de vista del consumidor, considerando tres funciones:

- Necesidad
- Tecnología
- Grupos/Compradores

MICRO - SEGMENTACION

Es una herramienta que permite identificar los grupos de compradores, mediante una clasificación basada en la localización, género, edad, actividad e intereses.

Localización

Padres de familia de estrato social media y media alta.

Género

Masculino y femenino.

Edad

Bebés mayores de 6 meses hasta 24 meses.

Actividad

Mujeres profesionales, amas de casa, niñera y empleadas domesticas

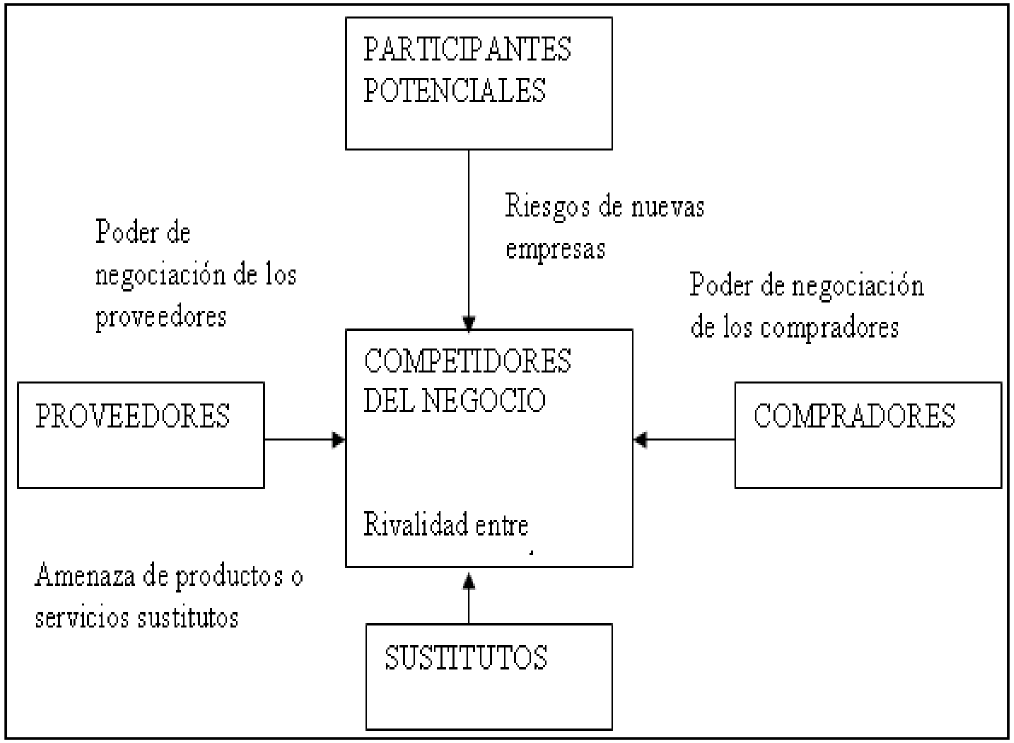
Intereses

Seguridad alimenticia.

Crecimiento optimó para el desarrollo de bebé.

LAS 5 FUERZAS DE PORTER

El análisis de Porter de las 5 fuerzas es un modelo estratégico que permite analizar la rentabilidad de una industria a largo plazo en un mercado. Lo principal es que la empresa debe evaluar los objetivos y recursos dados por las 5 fuerzas que rigen la competencia de la industria.



MARKETING MIX

PRODUCTO

La presentación del producto será en envase de vidrio con contenido de 71gr y la presentación de 115gr para el consumo del bebé.

PRECIO

En cuanto al precio, se recomienda que este valor será de $0.70 el envase de 71 gr y de $0.80 envase de 115 gr, según datos obtenidos por la encuesta.

DISTRIBUCIÓN

El jugo de Taxo se distribuirá bajo un modelo Productor- Distribuidor, es decir, se producirá el producto y se lo venderá a los distribuidores, los cuales harán llegar al consumidor mediante los canales de distribución que tienen establecidos.

PROMOCIÓN

La promoción vendrá influenciada por:

- Hacer énfasis en las propiedades del producto.
- Creación de atención a las inquietudes a las madres de familia.

PUBLICIDAD - MERCHANDISING

Estrategia Publicitaria de introducción: Se promocionará el producto por diferentes medios de comunicación: televisión, impulsadoras y revista nombres (Tu Hijo y Tu, Mamá, Mariela).

Estrategia Publicitaria permanente: Se basará en promoción por medio de afiches, carteles y valla publicitarias ubicados en los principales puntos de la ciudad (tiendas, supermercados, minimarkets).

El merchandising incluye todas aquellas técnicas y estudio comerciales que buscan presentar el producto o servicio al consumidor final en las mejores condiciones posibles, haciendo que el producto sea visto de forma más atractiva.
El "JUGO DE TAXO", estará diseñado con decoraciones creativas originales de dibujos infantiles que llamen la atención a las madres de familia.

ESTUDIO TECNICO

INGENIERIA DE LA PRODUCCIÓN DEL PRODUCTO

TAMAÑO DE LA PLANTA

El tamaño de la planta estará en función del volumen de producción.

CAPACIDAD INSTALADA

Es la que se mide una vez localizada las maquinarias en la planta. Para determinar la capacidad instalada normalmente se hace producir la maquinaria por un periodo de 8 horas.

LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

La planta está localizada vía Duran-Tambo km 4 ½ (Alquiler).

ESTUDIO TECNICO

FACTORES DE LOCALIZACIÓN

- DISPONIBILIDAD DE AGUA, ENERGÍA

- SUMINISTROS. Debido a que la vía a Duran-Tambo es una importante avenida, al acceso de la cercanía del alquiler para nuestra fabrica.

- CERCANÍA AL MERCADO. Dado que nuestro mercado objetivo es la ciudad de Guayaquil y, siendo la vía a Duran-Tambo es una vía de acceso y de salida a esta ciudad, facilitará la distribución del producto.

- MEDIOS Y COSTOS DE TRANSPORTE. Por la distancia al mercado, el medio de transporte es terrestre.

- PROVEEDORES. La mayoría de los proveedores se encuentran en la Región Sierra como: Pelileo, Chambo, Penipe, San Andrés y Pallatanga.

PROCESO DE PRODUCCION

MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACION

Cada uno de los equipos propuestos cumple con sus objetivos en cada etapa de proceso de elaboración del jugo. A continuación se detalla las características de los equipos propuestos para los procesos:

LAVADORA DE FRUTAS

CARACTERÍSTICAS:

- Lavado de fruta cuidando su estructura.
- Desinfectación del fruto de los químicos en el momento de su cosecha.
- Eliminación de las bacterias.

MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACION

PELADORA DE FRUTA

CARACTERÍSTICAS:

- La maquina dispone de un brazo regulable en excursión. Aflojando el pomo se le permite al brazo correr o ser quitado de su sede.

- La lama rotatoria regulable en excursión y montada en el brazo, se mueve por medio de un motor eléctrico.

- Un motor de espesor está montado en el brazo, para la regulación de la profundidad del corte relajando la ruedecilla de contraste se puede intervenir en su regulación.

MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACION

DESPULPADORA

CARACTERÍSTICAS:

- Elaborado en acera inoxidable en todas sus partes, incluso el cuerpo del equipo.

- Sistema vertical con corrector de inclinación que lo convierte en semi-vertical para mayor rendimiento.

- Sistema de aspa protegido para impedir que parta la semilla. Dotado de dos tamices para cualquier tipo de fruta, incluyendo frutas de dificulta.

MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACION

TRANSPORTADORA

CARACTERÍSTICAS:

- Los componentes de accionamiento se encuentran a un lado del flujo de producto.
- Diseños de perfil estándar que se adaptan a diferentes aplicaciones.
- Diseños modulares con componentes estándar prefabricados.
- Maneja ángulos de subida y bajada más pronunciados que los transportadores de bandeja plana.

MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACION

DESINFECTADORA

CARACTERÍSTICAS:

- Eliminación los agentes patógenos.
- ESTERILIZACIÓN QUÍMICA QUE REDUCIRÁ EL NÚMERO DE microorganismos contaminantes.

MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACION

ENVASADORA

CARACTERÍSTICAS:

- Producción: 2.200 env. /hora.
- Para vidrio volumen máximo de 150gr.
- Tapa de aluminio lacada.
- Consumo eléctrico: 1 Kw
- Posibilidad de diferentes formatos.

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES DE LA ORGANIZACIÓN

Las inversiones de la organización se basan en ciertos activos fijos como equipos electrónicos, equipos y enseres de oficina, muebles de oficina, vehiculo, maquinarias; activos diferidos y capital de trabajo, cuyos valores se muestran a continuación de la siguiente manera:

ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS DIFERIDOS

CAPITAL DE TRABAJO

ESTUDIO FINANCIERO

ACTIVOS

ACTIVOS FIJOS:

Son los recursos económicos de propiedad de la empresa.
Comprende maquinaria, vehículo y equipos de oficina.

Activos Fijos	Num		Costo
Maquinaria			
Lavadora de frutas	1	$	1,400
Peladora de frutas	1	$	5,990
Despulpadora	1	$	3,000
Transportadora	1	$	5,000
Desinfectadora	1	$	4,550
Envasadora	1	$	3,320
Vehiculo			
Camiones	1	$	13,999
Equipos de Oficina			
Equipos de computacion	11	$	5,500
Muebles y Enseres de Oficina		$	4,000
Total		**$**	**46,759**

ESTUDIO FINANCIERO

ACTIVOS DIFERIDOS:

En este activo se tomó en cuenta los gastos previstos en la constitución de la empresa y otros relacionados con las inversiones previas al funcionamiento de la empresa.

Activos Diferidos		
Registro Sanitario	$	70
Licencias	$	100
Patente	$	90
Gastos de Constitución	$	1.500
Adecuaciones	$	5.000
TOTAL	**$**	**6.760**

ESTUDIO FINANCIERO

CAPITAL DE TRABAJO:

En base a los ingresos y egresos calculados en cada mes, se aplicó el método del déficit acumulado máximo.

	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
INGRESOS	0	$ 11,304.56	$ 11,304.56	$ 11,304.56	$ 13,043.72	$ 13,043.72
EGRESOS	$ 8,500.00	$ 15,940.53	$ 10,940.53	$ 10,940.53	$ 14,440.53	$ 10,940.53
SALDO MENSUAL	-$ 8,500.00	-$ 4,635.97	$ 364.03	$ 364.03	-$ 1,396.81	$ 2,103.19
SALDO ACUMULADO	-$ 8,500.00	-$ 13,135.97	-$ 12,771.95	-$ 12,407.92	-$ 13,804.73	-$ 11,701.54

Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
$ 13,043.72	$ 14,782.89	$ 14,782.89	$ 14,782.89	$ 15,652.47	$ 16,522.05	$ 17,391.63
$ 10,940.53	$ 9,940.53	$ 9,940.53	$ 15,940.53	$ 10,940.53	$ 10,940.53	$ 14,440.53
$ 2,103.19	$ 4,842.35	$ 4,842.35	-$ 1,157.65	$ 4,711.93	$ 5,581.52	$ 2,951.10
-$ 9,598.35	-$ 4,755.99	$ 86.36	-$ 1,071.29	$ 3,640.65	$ 9,222.16	$ 12,173.26

Cap. Trabajo	$ 13,805

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIÓN

El monto de Inversión es de $67,324 que necesitamos para la creación de nuestro proyecto es que incluye el Activo Fijo, Activo Diferido y Capital de Trabajo.

Inversion		
Act. Fijo	$	46,759
Act. Diferido	$	6,760
Capital de Trabajo	$	13,805
TOTAL	**$**	**67,324**

ESTUDIO FINANCIERO

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción se clasifican en variables y fijos.

COSTOS VARIABLES

Los costos dependen del nivel de producción para la elaboración del jugo de Taxo.

115 GR	
MOD	0.07
Agua	0.06
Luz	0.08
Azucar	0.04
Taxo	0.15
Espesantes	0.07
Envase	0.05
Etiqueta	0.01
TOTAL	**0.54**

71 GR	
MOD	0.07
Agua	0.06
Luz	0.08
Azucar	0.04
Taxo	0.10
Espesantes	0.07
Envase	0.04
Etiqueta	0.01
TOTAL	**0.48**

ESTUDIO FINANCIERO

COSTOS FIJOS

Los costos fijos han sido determinados por los sueldos de personal, gastos de servicios básicos, gastos de suministros y gastos de alquiler del espacio físico. A continuación se detallan estos costos por mes y por año.

CARGO	Num. Personas	Sueldo	Sueldo Mensual	Sueldo Anual
Gerente General	1	$ 850	$ 850	$ 10,200
Gerente de Marketing	1	$ 550	$ 550	$ 6,600
Jefe de Planta	2	$ 350	$ 700	$ 8,400
Jefe de Investigación y Desarrollo	1	$ 650	$ 650	$ 7,800
Contador	1	$ 450	$ 450	$ 5,400
Asistente I&D	3	$ 350	$ 1,050	$ 12,600
Asistente Contable	1	$ 350	$ 350	$ 4,200
Asistente de Compras	2	$ 300	$ 600	$ 7,200
Personal Bodega	4	$ 240	$ 960	$ 11,520
Chofer	1	$ 240	$ 240	$ 2,880
Total	**17**	**$ 4,330**	**$ 6,400**	**$ 76,800**

Costos	Valor
Agua	$ 1,200
Luz	$ 1,200
Telefono	$ 600
Internet	$ 300
Suministros de Oficina	$ 360
Arriendo	$ 24,000
Limpieza	$ 3,600
Guardiania	$ 3,600
Combustible	$ 960
Mantenimiento	$ 720
Seguro	$ 746
Varios	$ 1,200
Publicidad	$ 33,000
Letras camion	$ 4,000
TOTAL	**$ 75,486**

ESTUDIO FINANCIERO

BENEFICIOS DEL PROYECTO

PRECIO DEL PRODUCTO

Los precios de las dos presentaciones se calcularon tomando en cuenta el margen de ganancia del 14% para los supermercados ya que ellos son nuestro mercado principal, a diferencia de los distribuidores que poseen un menor porcentaje en sus ventas y por lo tanto el margen de distribución será mayor en un 1%.

PVP	
Jugo 115 gr	0,8
Jugo 71 gr	0,7

Supermercados	
Jugo 115 gr	0,69
Jugo 71 gr	0,60

DD	
Jugo 115 gr	0,68
Jugo 71 gr	0,60

ESTUDIO FINANCIERO

BENEFICIOS DEL PROYECTO

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

La capacidad que tiene la Planta de producir es de 226.302 en gr. anuales, pero como se debe tener un criterio conservador durante los primeros años, entonces se mantendrá funcionando la planta, para mantener un lineamiento constante de producción y no tener un exceso productivo.

Produccion

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Jugo 115 gr	101,883	106,978	112,327	117,943	123,840
Jugo 71 gr	124,418	130,639	137,171	144,030	151,231
Total	**226,302**	**237,617**	**249,498**	**261,972**	**275,071**

ESTUDIO FINANCIERO

BENEFICIOS DEL PROYECTO

INGRESOS

Los ingresos, de la empresa por ser nueva en el mercado no tiene el posicionamiento establecido en los consumidores por tal el consumo no será tal alto por ello el crecimiento anual para los siguientes 5 años será para el cálculo financiero del 5%.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑ
INGRESOS						
Supermercados						
Producto 115 gr		49,067	51,520	54,096	56,801	59,6
Producto 71 gr		52,430	55,051	57,804	60,694	63,7
DD						
Producto 115 gr		20,784	21,823	22,915	24,060	25,2
Producto 71 gr		22,209	23,319	24,485	25,709	26,9
TOTAL INGRESOS		144,490	151,714	159,300	167,265	175,

ESTUDIO FINANCIERO

BENEFICIOS DEL PROYECTO

FINANCIAMIENTO

Para la realización de este proyecto los accionistas aportarán con el 70% del capital y se pedirá un préstamo a la Corporación Financiera Nacional (CFN), a una tasa de interés de 10.8%, se escogió esta institución financiera que ofrece los créditos a la menor tasa.

Financiamiento			
Prestamo	30%	$	20,197
Aportaciones Accionistas	70%	$	47,127

ESTUDIO FINANCIERO

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTO

La Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR) se ha tomado como referencia la tasa de interés del Financiamiento del Proyecto más la Prima de Riesgo de Negocio del 7% que ayudará a conocer que tan rentable es nuestro proyecto.

TMAR	17.08%
TIR	30.87%
VAN	$ 19,601.51

La tasa calculada se compra con la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) exigida por los inversionistas.

TIR>TMAR Se acepta el proyecto

TIR<TMAR Se rechaza el proyecto

ESTUDIO FINANCIERO

PAYBACK

El desembolso inicial de la inversión se recuperará el segundo año de operaciones, como se muestra en el siguiente cuadro y gráfico.

PERIODO	SALDO INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	RENTABILIDAD EXIGIDA	RECUPERACIÓN INVERSIÓN
1	81,128	12,629	13,857	(1,227)
2	82,356	19,499	14,066	5,433
3	76,923	17,149	13,138	4,011
4	72,912	18,272	12,453	5,819
5	67,094	46,873	11,460	35,414

ESTUDIO FINANCIERO

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es la comparación entre el total de ingresos por las ventas realizadas versus los gastos y costos, ya sean estos fijos o variables, directos e indirectos,

Por lo tanto, para calcular un punto de equilibrio en dólares para la producción se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{P.E. \$} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \dfrac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO ($)

Costo Fijos	Ventas Totales	Costos Variables	Punto de Equilibrio
$ 46,759.00	$ 144,489.74	$ 230,818.72	$ 46,757.40

ESTUDIO FINANCIERO

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DE LOS PRECIOS

En este análisis se observa que conforme los precios de venta van aumentando, los ingresos por ende también aumentan, las tasas tanto de retorno como el valor del VAN se vuelven más atractivas.

SENSIBILIDAD DEL PRECIO	VAN	TIR	RESULTADO
10%	71.969,93	49,24%	FACTIBLE LA INVERSION
5%	62.900,43	44,80%	FACTIBLE LA INVERSION
0	52.762,77	40%	FACTIBLE LA INVERSION
-5%	52.762,77	39,85%	FACTIBLE LA INVERSION
-25%	-14.621,18	6%	NO FACTIBLE

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusión:

Con los resultados obtenidos en el estudio de mercado, se puede observar que existe un amplio mercado local, dispuesta a consumir el Jugo de Taxo para bebé, lo cual es la clave para la producción y comercialización del jugo natural a base de Taxo.

Recomendación:

Es recomendable económicamente la ejecución del presente proyecto debido a que se cuenta con un número significativo de demandantes, muchos productos sustitutos pero ninguno de jugo a base de Taxo y además se tienen todos recursos necesarios para la elaboración del producto.