PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA PRODUCCIÓN DE ACEITES CORPORALES CON ALOE VERA PARA NIÑOS

Edgar Tutivén Rodríguez[1], Luís Ordóñez Castillo[2], Leonardo Estrada Aguilar[3]

[1]Ingeniero Comercial en Marketing y Comercio Exterior 2006; e-mail: etuti45@hotmail.com

[2]Ingeniero Comercial en Finanzas 2006; e-mail: leordone@hotmail.com

[3]Director de Proyecto, Economista Leonado Estrada Aguilar, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 1999, Maestría en Docencia e Investigación Educativa, Universidad ESPOL 2004, Profesor de ESPOL desde 1999. ; e-mail: mestrada@espol.edu.ec

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

Hay muchos agentes que actúan como antifúngicos, antibacteriales provenientes de fuentes naturales de plantas medicinales, este es el caso de el Aloe vera, por poseer de un compuesto activo como la Antraquinona ayuda a combatir a microorganismos que afectan a la salud humana, particularmente en la piel, enfermedades como la dermatitis. En este sentido, está enfocado este trabajo, que consiste en el estudio económico en invertir y elaborar aceites esenciales corporales contra la dermatitis infantil, similar al de aceites de niño con Aloe de Angelino que ya se encuentra disponible en los principales supermercados del país.

Otro aspecto importante en la realización de este proyecto es evaluar el porcentaje de consumidores de aceites esenciales de niños para conocer el volumen del producto y en que intervalos de tiempo es consumido. Ya que es una realidad el consumo de este producto, pero no se conoce la cantidad de demanda.

SUMMARY

The first part of this work is an investigation of other oil products that already exist in the market through Internet, books and magazines, where we can obtain important knowledge about producing and commercializing the Aloe Vera Oil.

The second part is related to performing public opinion poll, which is the most appropriate strategy to obtain descriptive information. The main advantage of a research through opinion poll is it flexibility. You can obtain different type of information in diverse market scenarios.

The tools to be used for the financial analysis of the proposed marketing plan are TIR, VAN and the sensibility and Point of equilibrium analysis. These tools will proof the profitability of the project which includes new market strategies that requires an increase in some expenses such as publicity and some changes in the final product, if necessary. However, there is also an expected reduction of costs while optimizing and improving the functions actually performed by the company.

The project will take place at “La Bajada”, a little town close to the Colonche Village in Santa Elena County, where already exist 20 Has. of sabila plantation.

Presentación del Problema a investigar

La dermatitis es uno de los grandes problemas en la salud de los niños a que están expuestos desde el primer día de nacido a causa de agentes infecciosos como lo son bacterias y hongos, existentes en el medio ambiente. A pesar de que existen productos dermatológicos en el mercado farmacéutico que controlan algunas infecciones en la piel de niños, estos agentes infecciosos cada vez resultan más agresivos por lo que las investigaciones acerca de nuevos productos para el área de la salud no deben claudicar.

Las fuentes de estas investigaciones están en su gran mayoría en las plantas medicinales, pero hoy en día no se ha trabajado en cultivarlas extensivamente a manera de cultivo agrícola, lo que hace difícil la obtención de compuestos con propiedades dermatológicas, no así el Aloe Vera que se encuentra cultivado en algunas zonas del Ecuador, tal es el caso de la Parroquia Colonche Sitio La Bajada donde a partir del año 2002 empezó un proyecto de producción y exportación del gel Aloe Vera; y fue interrumpido a finales del 2004 por encontrarse saturado el mercado de exportación , manteniéndose en la actualidad congelado la última exportación del gel en un contenedor en suiza.

Esto ha llevado a encontrar alternativas de uso del Aloe Vera extrayendo de su constitución compuestos que sean de uso humano (CONASA, 1994), en este caso el aceite para niños.

CONTENIDO

Objetivos de estudio del mercado

Los objetivos de estudio del mercado son:

1. Conocer el nivel de consumo y analizar si el producto será rentable.
2. Determinar el nivel de precios que cumpla con las expectativas tanto de la empresa como de los clientes.
3. Establecer la demanda potencial y el segmento meta lo cual servirá para orientar la producción del negocio.
4. Indicar las características y requerimientos del producto.
5. Analizar la participación del mercado y las marcas conocidas.

6. Que beneficios esperan y requieren los clientes potenciales.
7. Los diferentes lugares de compra donde el producto pueda ser comercializado.
8. Determinar el posicionamiento del mercado de los competidores.
9. Conocer las Variedades de Aceites Corporales existentes en el mercado.

Segmentación del mercado.

La segmentación de mercados es un proceso mediante el cual se identifica o se toma un grupo de compradores con características similares, es decir, se divide el mercado en varios segmentos, de acuerdo con los diferentes deseos de compra y requerimientos de los clientes.

Metodología.

La primera parte de este trabajo comprende la investigación de otros productos de aceites que existen en el mercado a través de internet, libros y revistas especializadas donde nos brindarán el conocimiento de producir y comercializar el Aceite de Aloe Vera.

La segunda parte de este trabajo comprende la realización de encuestas que es la estrategia mas adecuada para obtener información descriptiva, el tipo de encuesta que se utilizara será estructurada y directa la principal ventaja de la investigación por medio de la encuesta será su flexibilidad ya que se usa para obtener información en situaciones de mercado muy diversas. Las encuestas dependiendo de su diseño también proporcionan información con mayor rapidez a un menor costo que la investigación por medio de la observación. El medio de contacto que se utilizara es el personal por medio de las entrevistas individuales que se le realizara, esto implican conversar con las personas que adquieren en las farmacias y supermercados de la ciudad de Guayaquil aceites corporales.

Para lo cual se obtendrá información sobre características de producción y productos, características sobre la materia prima y los proveedores, fuentes de financiamiento, comportamiento potencial, requerimientos de la demanda e información sobres las diferentes variables de interés sobre los compradores potenciales y datos sobre competidores en el Ecuador.

Investigación de datos

Las fuentes secundarias que presentará el estudio serán informaciones provenientes de: textos, revistas, internet, proyectos anteriores, consultas del Banco Central, Cámaras de la producción, Cámara de Comercio, Cámaras de pequeñas y medianas industria, CORPEI, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Instituciones Financieras, Ministerio de Agricultura, empresa competidoras y cotizaciones.

Determinación de la muestra

Para la realización de la encuesta se tomó una muestra de 384 personas, la cual se realizó en diferentes sectores de la ciudad de Guayaquil, las personas encuestadas fueron familias, donde se tomo en cuenta la participación de las amas de casa o la persona que hace las compras. Se realizó a familias de estratos medio y medio alto.

El estudio se basó en la siguiente fórmula, que es utilizada para poblaciones infinitas:

$$n = \frac{z^{\wedge}2 * p * q}{e^2}$$

p = Factor de ocurrencia es decir las personas que consumen vinagre.

q = Factor de no ocurrencia es decir las personas que no consumen vinagre.

Z = Nivel estadístico de la distribución normal.

e = el margen de error igual 5%.

Para el caso del Aceite de Aloe Vera no existe un estudio previo que determine el porcentaje de ocurrencia y no ocurrencia por lo cual se asume el 50% para ambos factores para determinar el número mínimo de encuestas a realizarse.

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2}$$

n = 384 familias

El tiempo de duración de cada entrevista fue aproximadamente de 10 minutos. Para ver el cuestionario de encuesta.

Objetivo del Precio.

Entre los principales objetivos que tiene nuestra empresa con respecto al precio del producto son los siguientes:

- ✓ Lograr un precio que refleje la calidad del producto.
- ✓ Conseguir que el precio propuesto sea accesible a nuestro mercado objetivo.
- ✓ Fijar un precio que cubra los costos de producción y genere una utilidad a la empresa.

Con estos objetivos lo que se busca es la supervivencia de la empresa en un corto plazo, hasta poder conseguir el posicionamiento y diferenciación del Aceite con Aloe Vera de las otras marcas existentes en el mercado.

Variables para la selección de precio.

Para determinar el precio de venta del Aceite con Aloe Vera se van ha considerar estos criterios:

- ✓ El costo unitario del producto.

- ✓ El precio promedio de la competencia.
- ✓ Valor percibido por el comprador.
- ✓ La capacidad adquisitiva del mercado.
- ✓ El tiempo en que queremos recuperar la inversión.
- ✓ Las características el producto.

Objetivos de la distribución:

Lo que se busca con este tipo de distribución es lo siguiente:

- ✓ Determinar los mejores canales de distribución para llegar de manera eficiente a los potenciales consumidores.
- ✓ Obtener un margen de ganancia satisfactorio al distribuirlo a los supermercados y farmacias.
- ✓ Lograr por medio de las farmacias estar muy cerca del consumidor el cual no esta dispuesto a realizar un gran esfuerzo por obtener el producto, lo que se busca es ahorrar tiempo en el momento de la compra, porque pone el producto a disposición del consumidor en el momento que lo precisa.

Evaluación financiera

En este proyecto de inversión necesitamos usar una determinada cantidad de recursos ya sean propios o de préstamos a terceros, en este estudio para realizar el análisis financiero usamos las herramientas del TIR, VAN, análisis del punto de equilibrio y sensibilidad para poder determinar la factibilidad del proyecto.

CONCLUSIONES

- ✓ Según el análisis financiero, los resultados demostraron que el proyecto es rentable

- ✓ Se estimo mediante el estudio del proyecto que la demanda estimada es de 14790 envases de 250 ml. mensuales.

- ✓ Se determino que la región costa es ideal para localizar la planta (Península de Santa Elena), pues ésta presenta las condiciones climáticas y agronómicas óptimas para el cultivo de la materia prima Aloe Vera (sábila) usada en el desarrollo adecuado del proyecto.

REFERENCIAS:

a) Libros

Landauer, Harald ; CORPEI. La Certificación de Productos provenientes de cultivos Orgánicos en el Ecuador. Definiciones, Mercado y Promoción, Pág. 1.

CONASA, 1994.SABILA Aloe vera (L.) Burm. Cultivo alternativo para las zonas áridas y semiáridas de México.

b) Fuentes de internet

www.ine.gob.mx/ueajei/publicaciones/libros/74/sabila.html?id_pub=74

www.sniaecuador.org/internas/Docsdedescarga/La_certificacion_organica_en_Ecuador.doc

www.sica.gov.ec

www.inec.gov.ec

www.mag.gov.ec

www.ecuadorexporta.org

www.corpei.org

www.ecuador.fedexpor.com

www.bce.fin.ec

RESUMEN

La primera parte de este trabajo comprende la investigación de otros productos de aceites que existen en el mercado a través de Internet, libros y revistas donde brindarán el conocimiento de producir y comercializar el aceite de Aloe Vera. La segunda parte comprende la realización de encuestas que es la estrategia más adecuada para obtener información descriptiva. La principal ventaja de investigación por medio de encuesta, es su flexibilidad, ya que se usa para obtener tipos de información en situaciones de mercado muy diversas.

Las herramientas a utilizar para el análisis financiero del plan de marketing a proponerse serán análisis de la TIR, VAN, análisis de punto de equilibrio y sensibilidad, los que permitirán comprobar la rentabilidad del proyecto, ya que en el mismo se propondrán nuevas estrategias de mercadeo, en las cuales deberán incurrir en nuevos gastos como en el caso de publicidad y cambios que conforman el producto, si es necesario. Sin embargo también se espera poder reducir costos, tratando de optimizar o mejorar las funciones que realiza actualmente la empresa.

El lugar donde se desarrollará el presente proyecto es el recinto La Bajada de la Parroquia Colonche, Cantón Santa Elena, donde existen 20 Has de cultivo de sábila.