Proyecto De Inversión Para La Importación Y Distribución del PPG POLICOSANOL para el mercado de Guayaquil

Nelson Washington Armas Guevara, César Augusto Burgos Anchundia, Karen Liset Salas Cedeño
Ing. Oscar Mendoza Macías, Director de tesis
Facultad de Economía y Negocios
Escuela Superior Politécnica del Litoral
Campus "Gustavo Galindo". Km. 30.5 vía Perimetral, Guayaquil, Ecuador
nelson@hotmail.com, cb_102010@hotmail.com, salas55@hotmail.com

Resumen

El avance de la sociedad es cada vez mas rápida por esta razón las personas no tienen tiempo para comer alimentos sanos sin alto contenido de grasa que es perjudicial para la salud, cada vez se consume en mayor cantidad comida chatarra como son hamburguesas, papas, hot-dogs, etc.

La alimentación saludable debe formar parte integral de la vida diaria de las personas.
Las causas de la sobre- alimentación vienen dadas por el gran consumo de hidratos de carbono, comida chatarra y el consumo excesivo de gaseosas las cuales son muy ricas en azucares y calorías pero no poseen valor nutricional y mas bien generan debilitamiento sustancial de la masa ósea, y el aumento de peso.

Este proyecto presenta una alternativa para todas aquellas personas que quieren mejorar su salud puedan consumir nuestro producto sin temor a tener efectos secundarios ya que es natural y elaborado de la caña de azúcar.

Para comprobar si el producto es aceptable, se hará un estudio de mercado, parte principal de la inversión que se va a realizar que es uno de los propósitos del proyecto de graduación escogido. La otra parte corresponde a la distribución del producto para cubrir la demanda.

Palabras Claves: Importación Y Distribución, Anti-Inflamatorio, Policosanol, Guayaquil

Abstract

The progress of society is increasingly fast for this reason people do not have time to eat healthy foods without high fat content which is harmful to health, is increasingly consumed in larger quantities are junk food like burgers, fries, hot -dogs, etc.

Healthy eating should be an integral part of daily life of people.
The causes of over-supply are given by the high consumption of carbohydrates, junk foods and excessive consumption of soft drinks which are rich in sugar and calories but do not have good nutritional value and generate more substantial weakening of the bone and weight gain.

This project presents an alternative for those who want to improve your health to consume our product without fear of side effects since it is natural and processed sugar cane.

To check whether the product is acceptable, will include a market study, the main part of the investment that is going to realize that it is one of the purposes of the graduation project chosen. The other part is the product distribution to meet demand.

Key words: Import and Distribution, Anti-inflammatory, Policosanol, Guayaquil

1. Introducción

En el mundo existen personas con problemas muy graves de salud por efecto de la mala alimentación que es causado por el ritmo de vida que se lleva en especial en los países desarrollados que todo es mas de prisa y las personas no tienen tiempo de hacer sus comidas en la casa sino que es mas factible comer en la calle. Cada vez hay mas personas con sobrepeso, problemas cardiovasculares, colesterol etc. Esto ha creado verdadero problemas a los gobiernos puesto que tienen que invertir mas en la salud para ayudar a las personas que no tienen el dinero suficiente para poder atenderse en clínicas o hacerse tratamientos costosos como operaciones al corazón, cáncer.

El Ecuador es un país de bajo desarrollo, con un ingreso por habitante inferior a la mitad del promedio latinoamericano. El país registra dificultades estructurales de competitividad, habiendo deficiencia en muchos aspectos como educación, salud, vías, seguridad social, electricidad, agua etc.

Según el Ministerio de Salud Publica (MSP), En el año 2007 se registró muertes a nivel nacional por las siguientes enfermedades Hipertensión arterial 67,570, Diabetes 25,894 esto quiere decir que hay un gran porcentaje de personas que mueren por la mala alimentación y es la causa de estas enfermedades.

Los gobiernos tienen que invertir mas en salud y sobre todo ayudar a las personas con enfermedades crónicas que no tienen como pagar un tratamiento. En el Ecuador hay muchas personas que sufren la enfermedad coronaria, hígado graso, colesterol alto, debido a la mala alimentación y consumo excesivo de grasas saturadas y colas que perjudican la salud.

2. Proyecto De Inversión Para La Importación Y Distribución del PPG y sus objetivos.

Actualmente los clientes son pocos, apenas se tiene 1 mes de difusión en el mercado, estos pocos clientes lo conforman consumidoras finales y unos pocos médicos homeópatas que poco a poco comienzan a probar las bondades del producto, y otros que ya lo conocían.

Se espera que al cabo de un corto tiempo el producto se haya introducido al mercado y sea apetecida principalmente por los médicos homeópatas, ya que estos sabrán orientar de la mejor forma a sus pacientes, inculcándoles el hábito del consumo de este producto de forma permanente, ya que es la única forma de poder ver los resultados.

Actualmente en el mercado se puede encontrar una serie de productos que se utilizan para los mismos efectos, con la diferencia de que todos ellos son de origen químico, lo cual, si bien produce un resultado positivo en poco tiempo, los efectos secundarios son eminentes, es decir cura una cosa pero daña a otra, mientras que el PPG, por ser 100% natural, no tiene efectos colaterales ni secundarios y puede ser consumido perennemente obteniendo los resultados deseados a partir del tercer o cuarto mes de tratamiento dependiendo de la intensidad de la enfermedad.

El lograr la aceptación del producto en el mercado, es un reto para la compañía, debido a lo difícil de la situación económica que atraviesa el Ecuador, la serie de políticas y aranceles que está aplicando el Gobierno, lo difícil y complejo de los asuntos legales en lo que se refiere a registros sanitarios, permisos de salud y demás trámites, y lo más difícil, el inculcar a los pacientes el hábito de consumo y cambiar la cultura de tratar los problemas de salud en muchas ocasiones cuando ya es demasiado tarde.

2.1 Objetivo General

- Determinar el grado de aceptación, las estrategias y el plan de distribución para atender el segmento de mercado.

2.2 Objetivos Específicos

- Realizar un estudio técnico de la distribución del PPG para canalizar la inversión y cubrir la demanda en el mercado de Guayaquil.

- Determinar los puntos de venta que brinden facilidad al consumidor.

- Analizar de forma cualitativa y cuantitativa el mercado que esta dispuesto a probar los beneficios del PPG.

- Mejorar el canal de distribución que permita reducir el tiempo de entrega y llegar de manera óptima a los clientes.

- Determinar el tipo de transporte que garantice las condiciones óptimas de conservación y manipulación de los medicamentos, hasta el consumidor final.

3. Características del PPG.

El PPG es un policosanol natural de procedencia Cubana, extraído de la caña de azúcar creado para combatir el colesterol alto, hígado graso, várices, problemas vasculares, tiene efecto antiagregante plaquetario y propiedades antioxidantes, pero uno de sus efectos secundarios es que, después de varios días de consumo, aumenta la libido, a diferencia del Viagra original que produce una erección inmediata, pero no aumenta el deseo sexual.

Actualmente se encuentra vigente el registro sanitario en la presentación de 5mg. Con toda la documentación en regla para empezar a distribuirlo, el registro sanitario en la presentación de 10mg. Se encuentra en trámite de renovación, esperando cumplir con todos los requerimientos legales y poder importarlo a partir del mes de agosto del 2010.

El producto viene en una caja de cartón con 3 blíster de 10 pastillas cada una, es decir treinta pastillas que es el tratamiento por un mes. (Una pastilla diaria).

Beneficios del Producto

1. Baja el colesterol LDL
2. La estatina
3. Disminuye el riesgo de trombosis,
4. Mejora la circulación de la sangre (que se ve reducida por las placas) hacia el cerebro y las extremidades,
5. Mejora el buen colesterol HDL y protege el colesterol aterógeno LDL de la oxidación
6. Es eficaz contra los síntomas de claudicación intermitente, una molesta consecuencia de la arteriosclerosis
7. Mejora la capacidad aeróbica y quizás también la vida sexual de los pacientes cardiovasculares
8. Carece de efectos secundarios

4. Plan de Mercadeo

Este servicio va dirigido a personas mayores de edad y personas que deseen mejorar su salud.

Determinar un precio accesible para nuestros clientes que al mismo tiempo genere la rentabilidad esperada.

Mantener un plan de publicidad que nos ayude a atacar el mercado meta, con distintos medio publicitarios.

Establecer estrategias que nos mantengan en una posición mayor a nuestros competidores.

El análisis FODA (Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) es el siguiente:

Fortalezas

- El producto a comercializar es natural y no tiene contraindicaciones
- Se adapta a la necesidad del medico para recetar a sus pacientes.
- Es un negocio que cuenta con un personal que entiende lo importante de cumplir las metas y objetivos, ya que de eso depende el futuro y la recuperación de la inversión.
- No contamina el medio ambiente
- Propiedades para reducir el nivel de grasa en la sangre
- Atención personalizada de los médicos hacia los clientes
- Contaremos con personal altamente calificado

Oportunidades

- Tener la representación exclusiva de Laboratorios Dalmer de Cuba en el Ecuador.
- El producto ya estuvo en el mercado hace algunos años atrás.
- Lo respetado y conocido que es Cuba en cuanto a Medicina.
- Comercializar un producto que beneficiara a las personas que sufren por comer grasas saturadas.
- Cubrir el gran mercado que existe a nivel nacional, debido que somos los únicos en ofrecer este producto en el Ecuador.
- La participación de los médicos será importante para nuestro desarrollo ya que ellos darán a conocer el producto a sus pacientes.
- Aumentar la cuota de mercado a nivel Nacional.

Debilidades

- Carecemos de experiencia debido a que somos una empresa nueva en el mercado
- Difícil negociación con la empresa Cubana en lo que se refiere a lo

económico puesto que ellos utilizan el euro como moneda de referencia.

- La empresa cubana nos obliga a realizar una intermediación con los bancos Europeos, provocando perdidas tanto en tiempo y dinero.
- La falta de experiencia en distribución a nivel nacional
- La falta de capital para poner en marcha el proyecto
- Falta de contactos a nivel nacional para dar a conocer el producto
- Las personas no conocen del producto
- Incertidumbre en cuanto a la aceptación del PPG.

Amenazas

- Presencia de productos similares
- En Ecuador se encuentran grandes cadenas farmacéuticas.
- Situación política y social del Ecuador
- Escaso desarrollo de conciencia de las personas en cuidar su salud
- Falta de educación en lo referente a salud
- El incremento de la competencia y la saturación del mercado

En la estrategia de mercado las 4P (Producto, plaza, promoción y precio) serían:

Producto

Nuestro producto el PPG se lo importa desde Cuba derivado de la caña de azúcar y que ayuda a mejorar la salud de las personas sin efectos secundarios.

Precio

Su precio está establecido en $30 la caja al P.V.P por el tratamiento de un mes, este precio se lo estableció considerando una serie de gastos:

1. Gastos de importación
2. Arriendo de oficina.
3. Servicios básicos.
4. Comisiones de ventas
5. Producto

Plaza

El canal de distribución va a estar determinado de la siguiente manera:
Importad--------------------Consumidor final
Importador------Médico-----Consumidor final
Importador----Distribuidor---Médico--Consumidor final

Promoción

Si la persona lleva 2 cajas de PPG se le dará a un precio de 50 dólares.

5. Conclusiones

Al hacer una evaluación global de los resultados de los estudios realizados en este proyecto, podemos concluir que el Proyecto de Importación y Distribución del PPG para el mercado de Guayaquil, tiene grandes posibilidades de ser aceptado dentro del mercado y de lograr una participación relevante, lo cual se ve reflejado en el nivel de ventas proyectadas y en el significativo VAN que se obtuvo.

Después de todo lo anteriormente expuesto podemos concluir lo siguiente:

EL PPG tiene la oportunidad de entrar con éxito a un mercado muy competitivo y ser líder ya que es un producto natural que no tiene contraindicaciones.

EL PPG debe posesionarse como una nueva medicina alternativa para las personas que sufren de enfermedades a causa de la mala alimentación.

EL PPG tiene una amplia acogida por ser una medicina de origen Cubana.

6. Agradecimientos

A todas aquellas personas que de una u otra forma dieron su aporte a la culminación de este proyecto, en especial a muestras familias por la paciencia brindada y su apoyo incondicional en toda circunstancia.
A nuestros maestros que fueron los guías para convertirnos en profesionales.

7. Referencias

MICROSOFT ® ENCARTA ® 2009.
ESTADISTICA PARA ADMINISTRACION Y ECONOMIA,
Autor: WILLIAM J. STEVENSON, Editorial:HARLA, 1981

PRESUPUESTOS PLANIFICACION Y CONTROL DE UTILIDADES, Autor: GLENN A. WELSCH, Editorial: PRENTICE-HALL HISPANOAMERICAN, 1990

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA,
Autor: BLOCK; STANLEY B., Editorial: CECS,1986

INVESTIGACIONES DE MERCADOS, Autor: WEIERS RONALD M, Editorial: Prentice-Hall-Hispanoamericana, 1986

PROYECTO DE INVERSIÓN, FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN. Autor NASSIR SAPAG CHAIN. Editorial: Prentice-Hall

ING. OSCAR MENDOZA MACIAS
DIRECTOR DE TESIS