



Fruti-Avena
Proyecto de Valoración Financiera de la Elaboración y Comercialización de
Avena Bircher en el Mercado Guayaquileño

Cinthya Estefanía Soledispa Loor
Erika Karina Villa Chica
Paúl Arnaldo Yagual González

Facultad de Economía y Negocios (FEN)
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863.
Guayaquil-Ecuador
cinesole@espol.edu.ec
ekvilla@espol.edu.ec
payagual@espol.edu.ec

Directora de Tesis:
Econ. María Elena Romero Montoya, MSc.
meromero@espol.edu.ec

Resumen

Nuestro proyecto se enfoca en la determinación de la factibilidad económica y financiera de la elaboración y comercialización de Avena Bircher en Guayaquil, y se prevé que será principalmente consumida por personas que quieran un alimento que les ayude a mejorar su salud y aspecto físico; para lo cual tenemos fijado realizar una investigación de mercado para medir el nivel de aceptación de éstas personas sobre el producto, conocer mediante las encuestas las posibles modificaciones que podríamos hacerle, diseñar un proceso factible para la elaboración y comercialización, identificar los activos idóneos para la puesta en marcha de la empresa, elaborar estados financieros reales y presupuestados y, determinar el costo de oportunidad de operar en un local en el centro de Guayaquil donde se elaborará la avena Bircher para posteriormente distribuirla y comercializarla mediante carritos comerciales ubicados en el Policentro, City Mall y Mall del Sur, o si solo se alquilará un local en donde se la elaborará y comercializará; para luego de haber cubierto el mercado guayaquileño, plantear analizar la oportunidad de expandirnos en otros mercados.

Palabras Claves: Factibilidad económica y financiera, elaboración y comercialización, nivel de aceptación, encuestas, estados financieros reales y presupuestados y, costo de oportunidad de la operatividad.

Abstract

Our project is focused on determining the economic and financial feasibility of the development and marketing of Bircher Oats in Guayaquil, and it is expected to be mainly consumed by people who want a beverage that will help them improve their health and physical appearance; for which we have set to conduct market research to measure the level of acceptance of these people about the product, to know through surveys of any changes we might make, to design a feasible process for the production and marketing, to identify the suitable assets for commissioning the company, to develop actual and budgeted financial statements and, to determine the opportunity cost of operating a store in the center of Guayaquil where it will be prepared the Bircher Oats, then distributed and marketed through commercial carts located in Policentro, City Mall and Mall del Sur, or if it is only necessary to rent a room in which the Bircher Oats will be developed and marketed; finally after this market covered, our plan is to reach into other markets.

Keywords: Economic and financial feasibility, development and marketing, acceptance level, surveys, actual and budgeted financial statements, and the opportunity cost of the operation.

1. Capítulo 1

1.1 Introducción

La alimentación adecuada es una de las mayores preocupaciones del ser humano, ésta debe ser equilibrada tomando en cuenta la aportación nutricional que brinda cada uno de los hidratos de carbono, grasas, proteínas, vitaminas, minerales y fibras dentro de la cadena de alimentos.

La salud es muy importante para todas las personas sin importar el sexo, la edad ni la clase social. Sin embargo, hoy en día sabiendo que es un tema que requiere mucha atención dentro de la sociedad, se ha notado que se han perdido los buenos hábitos alimenticios, debido a que las personas están consumiendo con mayor frecuencia comidas rápidas o las que comúnmente conocemos como “comida chatarra”.

El objetivo de nuestro proyecto es hacer énfasis en la importancia de una buena nutrición, afirmando así que el consumo de bebidas y alimentos nutritivos son de vital importancia para nuestro organismo, puesto que al tener éstos en nuestra dieta diaria, vamos a gozar de la energía y vitalidad necesarias para la realización de nuestras actividades cotidianas.

1.2 Problemas y Oportunidades

Problemas

Poco conocimiento del producto por parte de los posibles consumidores.

La falta de personas interesadas en invertir en el proceso de comercialización.

Influencia de posibles barreras de entrada que dificulten el ingreso del producto al mercado guayaquileño.

Oportunidades

Brinda beneficios para la salud.

La sociedad siempre está en espera de productos nutritivos y saludables en el mercado.

Contiene avena entera la cual es rica en fibras que facilitan la digestión lenta y aportan oligoelementos esenciales.

2. Capítulo 2

2.1 Estudio Organizacional

2.1.1 Misión

Nuestra misión es ofrecer un alimento nutritivo que cumpla los requerimientos de los potenciales consumidores.

2.1.2 Visión

Como visión proyectamos al cabo de cinco años hacer de FRUTI-AVENA una de las empresas líderes

en la elaboración y comercialización de la avena Bircher, logrando el posicionamiento comercial de la misma en la mente de los consumidores.

2.1.3 Organigrama



Figura 1. Organigrama

2.1.4 FODA



Figura 2. FODA



2.2 Investigación de Mercado

2.2.1 Encuesta

Población objetivo

En esta investigación de mercado nos dirigimos principalmente a la gente joven y adulta desde los 15 años en adelante, de todos los niveles socioeconómicos; que estén interesados en consumir productos saludables y así también que tengan como lugar de residencia la ciudad de Guayaquil.

2.2.2 Focus Group

Se realizó un focus group con 15 personas, las cuales tienen una edad entre 20 y 50 años, debido a que ellos representan nuestro mercado objetivo.

2.3 Fuerzas de Porter

Poder de negociación de los compradores

Aunque los resultados de la encuesta hayan confirmado que la avena Bircher no es muy conocida en la sociedad guayaquileña, el poder que ejercen los potenciales compradores sobre la misma es moderada porque:

Existe mayor concentración de los compradores con respecto a los competidores.

El bajo grado de dependencia de los proveedores en los canales de distribución hace que los compradores no puedan adquirir fácilmente la avena, porque existen limitados puntos de venta.

Hay productos sustitutos aunque no cubre exactamente la misma necesidad.

Los costos o facilidades del cliente para cambiar de empresa son bajos.

Poca sensibilidad al precio. Si el precio aumenta, es posible que los compradores sigan adquiriendo el producto.

Poder de negociación de los proveedores

Se puede sostener que la amenaza impuesta sobre la industria de bebidas-yogurts nutritivos por parte de los proveedores de la avena Bircher es baja debido a que:

Existe abundante concentración de los proveedores lo que hace que nuestra empresa pueda adquirir las frutas para la elaboración de la avena sin mayor problema.

Los copos de avena tampoco serán problema puestos que existen proveedores que incluso los venden al por mayor.

Amenaza de nuevos entrantes

Desde el punto de vista de nuevos entrantes podemos confirmar que FRUTI-AVENA podría tener un alto porcentaje de amenaza de este tipo; esto es, debido a que en el mercado fácilmente pueden introducirse nuevas empresas con nuevos productos iguales o que puedan sustituir al nuestro.

Amenaza de productos sustitutos

Los productos sustitutos ejercen una fuerte amenaza sobre nuestra empresa puesto que los compradores podrían optar por productos similares, aunque lo más probable es que éstos no cubran exactamente la misma necesidad de la avena en cuestión.

Rivalidad entre los competidores

La rivalidad entre los competidores que tratan de satisfacer las necesidades de la industria de bebidas-yogurts nutritivos es alta y se lo puede identificar desde 2 perspectivas:

Como COMPETENCIA DIRECTA tenemos:

- Hotel Oro Verde de Guayaquil
- Hotel Hilton Colón de Guayaquil

Como COMPETENCIA INDIRECTA tenemos:

- Yogurt Persa
- Naturissimo
- Juan Chichero
- Yogurt Chivería
- Frutanga
- Avena Polaca
- Avenas (Toni, Alpina, Nestlé)
- Otros yogurts como Parmalac, Kiosko, Bonyourt, Miraflores, etc.

2.4 Marketing mix (5 P's)

2.4.1 Producto

Se ofrecerán dos presentaciones:

- 8 onzas
- 16 onzas

Tres combinaciones distintas:

- Avena con tres frutas
- Avena con frutos secos
- Avena de dieta.

Los ingredientes principales de la Avena Bircher son leche, copos de avena, manzana, frutilla, banana y durazno.

2.4.2 Precio

Tabla 1. Precio Avena Bircher

Presentación	Con frutas	Con frutos secos	De dieta
8 onzas	\$1.25	\$1.40	\$1.55
16 onzas	\$2.00	\$2.20	\$2.35

2.4.3 Plaza

Los lugares estratégicos de las plazas podrían ser:

- Policentro
- City Mall
- Mall del Sur

2.4.4 Promoción

A través de:

- ✓ Degustaciones gratis para los clientes.
- ✓ A través de redes sociales como Facebook y Twitter.
- ✓ Mediante una página web, donde ofreceremos consejos sobre el cuidado de la salud.

2.4.5 Personas

Para FRUTI-AVENA es importante la relación que ésta pueda mantener con sus clientes potenciales, para lo cual el perfil de la empresa será mostrar interés en ellos y satisfacer sus necesidades.

2.5 Estudio Técnico

2.5.1 Materia Prima, Materiales y Maquinarias

La materia prima principal para la elaboración de la Avena Bircher es: leche, copos de avena, manzana, frutilla, durazno, azúcar y frutos secos como nueces.



Figura 3. Materia Prima

Los materiales que se utilizarán en esta empresa para la venta de la Avena Bircher son:
 Carritos en cada centro comercial

Y las maquinarias que se utilizarán son:
 Tanque de almacenamiento de la leche
 Tanque de pasteurización de la leche
 Tanque de lavado de la fruta
 Cocina
 Refrigeradora y congelador para la leche y la fruta

2.5.2 Planificación del local y carritos

2.5.2.1 Estudio de localización

Dentro del estudio de localización de las oficinas de FRUTI-AVENA se evaluaron una serie de factores aplicando el método cualitativo por puntos; los cuales determinaron cuál sería el lugar idóneo para las operaciones.

Tabla 2. Método Cualitativo por Puntos

Factor	Peso	La Alborada		9 de Octubre	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Disponibilidad de espacio	10%	6	0.60	8	0.80
Seguridad	20%	5	1.00	7	1.40
Cercanía al Mercado	30%	7	2.10	9	2.70
Disponibilidad de materia Prima	10%	3	0.30	6	0.60
Costo de alquiler del local	30%	5	1.50	7	2.10
TOTAL	100%		5.50		7.60

Como resultado del estudio en mención, dio que el lugar adecuado para la instalación de la empresa sería en la Av. "9 de Octubre" debido a que aquí se perciben mejores beneficios.

2.5.2.2 Carritos Comerciales

Además del local también se llegará a los clientes mediante Carritos comerciales que estarán ubicados en lugares estratégicos en los centros comerciales de mayor acogida por los guayaquileños, los cuales son:

- ✓ Policentro
- ✓ City Mall
- ✓ Mall del Sur



Figura 4. Carritos Comerciales

2.5.3 Proceso de Elaboración de la Avena Bircher

PROCESO DE LA LECHE



Figura 5. Diagrama de flujo del proceso de la leche

El tratamiento de la leche será el primer paso a seguir para la elaboración de la avena Bircher puesto que es un componente esencial.

Recepción de la leche:

Una vez que la leche haya sido receptada en las oficinas de FRUTI-AVENA, el paso a seguir será la inspección de calidad, lo cual es un requisito primordial del proceso. Posteriormente la misma será colocada en el tanque de acero inoxidable que se empleará.

Pasteurización:

La leche será sometida primeramente al calor, sin llegar a los 100 grados centígrados (sólo a la temperatura necesaria para eliminar el bacilo transmisor de la Tuberculosis, el cual se destruye en 6 minutos a una temperatura de 63°C y en 6 segundos a 72° C). La pasteurización será alta, es decir, con una duración de 15 segundos a una temperatura de 72°C.

Enfriamiento:

Luego de la etapa de pasteurización, inmediatamente se debe dar el enfriamiento de la leche puesto que si la refrigeración de la misma no se realiza rápidamente, puede producirse una alteración microbiana como resultado de la multiplicación de microorganismos termófilos que sobrevivieron al tratamiento térmico. Con el enfriamiento la leche llegará a una temperatura de 40°C.

Esterilización

Lo que se desea con la leche esterilizada es la ausencia de gérmenes patógenos y toxinas, aquí la leche es sometida a un proceso térmico suficiente para reasegurar dicho deseo.

PROCESO DE LA AVENA



Figura 6. Diagrama de flujo del proceso de la avena

Recepción de los copos de avena

Asimismo como la recepción de la leche, los copos de avena se receptorán en las oficinas de la empresa, con el mismo procedimiento de control de calidad de la misma.

Remojar los copos de avena

El siguiente paso es colocar los copos de avena en una bandeja grande con agua, donde deben estar cubiertos en su totalidad y donde permanecerán aproximadamente 6 minutos para que se vuelvan más suaves.

Secado

Luego de haber remojado los copos de avena se deben colocar en un recipiente seco no importa si se va un poco del agua que se usó.

PROCESO DE LA AVENA BIRCHER

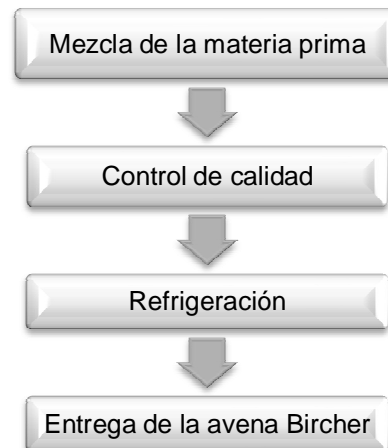


Figura 7. Diagrama de flujo del proceso de la Avena Bircher



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



Mezclado de la leche con los copos de avena y la azúcar/splenda

1. En el momento que la leche comience su etapa de estilización, los copos de avena deben ser añadidos a ésta junto con la canela, clavo y pimienta de olor por 10 minutos.
2. Esperar a que se enfríe o refresque la mezcla.
3. Colar 2 veces, la primera vez apretar bien y la segunda sacando todo el afrecho.
4. Volver a poner al fuego con las frutas partidas en pedazos por un minuto y agregarle azúcar o splenda al gusto.

Opcional: Se puede agregar esencia de vainilla.

Control de calidad

Una vez que el proceso de la elaboración de la Avena Bircher esté completo, ésta debe ser sometida a un estricto control de calidad para aprobación y obtención del visto bueno del registro sanitario para poder comercializarla en el mercado objetivo.

Refrigeración

La avena Bircher debe mantenerse a una temperatura de entre 4°C a 6°C.

Entrega de la avena Bircher

El producto será entregado por las mañanas a los distintos puntos de venta que FRUTI-AVENA ha escogido para su comercialización. La entrega se realizará en diferentes galones grandes para evitar la manipulación de todo el producto.

3. Capítulo 3 Estudio Financiero

El análisis financiero de nuestro proyecto fue hecho en base a las ventas de la Avena Bircher a través de carritos en los principales centros comerciales de la ciudad, pero al darnos cuenta que no era rentable, se debió que analizar un segundo escenario cambiando ciertos aspectos relevantes.

Escenario 1

El primer escenario está hecho bajo el supuesto de vender a través de carritos comerciales en diferentes centros comerciales para lo cual se debe incurrir en costos tales como: alquiler del espacio físico en el establecimiento comercial, gastos de movilización alquilando el servicio de transporte con refrigeración, gastos legales o de constitución, además de incurrir en el gasto de alquiler del local donde se elaborará el producto para luego distribuirlo y comercializarlo, y se

contará con las administraciones de los principales departamentos de la empresa.

Escenario 2

En el segundo escenario las ventas son realizadas directamente desde el local comercial donde se encuentran las oficinas principales, en este escenario se deberá incurrir en menos costos en comparación con el escenario anterior, ya que de esta manera se eliminarán rubros como movilización y principalmente el costo de alquiler en el establecimiento comercial además de una disminución en los gastos de ventas debido a que se necesitará menos personal para la venta en el local

3.1 Inversión

3.1.1. Inversión Fija

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del proyecto pueden clasificarse en tres tipos: activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.

Tabla 3. Inversión Fija

Rubro	1er Escenario	2do Escenario
Inversión en Adecuación del Local	2.500,00	3.000,00
Inversión en Maquinarias y Equipos	13.155,00	12.005,00
Inversión Herramientas	48,72	50,46
Inversión Equipos de Cómputo	1.649,00	1.649,00
Inversión Vehículo	6.000,00	6.000,00
Total en inversión fija	23.352,72	22.704,46

FRUTI-AVENA al ser una empresa nueva deberá incurrir en gastos de constitución para el inicio de sus actividades, las cuales se muestran detalladamente a continuación, estos gastos serán iguales para los dos escenarios, los cuales serán amortizados a cinco años como escudo fiscal dentro del flujo de caja proyectado.

Tabla 4. Gastos de Constitución

Gastos de constitucion	USD
Registro sanitario	400,00
Registro de la patente	750,00
Permiso de funcionamiento	350,00
Honorarios de abogados	750,00
Total	2250,00

Tabla 5. Inversión Total

Rubro	1er Escenario	2do Escenario
Inversión fija	23,352.72	22704,46
Capital de Trabajo	26,482.15	2128,66
Gastos de Constitución	2,250.00	2250
TOTAL	52,084.87	27083,12



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



3.2. Otros Gastos Operacionales

Existen también otros gastos como lo son los gastos operativos que se muestran en el gasto del servicio de transporte que se requiere para el traslado de la avena a los diferentes centros comerciales, además del valor del gas.

3.3. Depreciación de Activos Fijos y Valor de Desecho

La depreciación está calculada mediante el método de línea recta, de acuerdo a su vida útil, además el valor de desecho que utilizamos para el proyecto es el valor de adquisición de cada activo menos la depreciación que se haya acumulado hasta el año en que se ha estado realizando el cálculo que en este caso son 5 años y como resultado se obtuvo un valor de desecho de \$7.127,17

Tabla 6. Depreciación de Activos Fijos

Descripción de los Bienes	Valor Total de Compra	Vida Contable	Dep Anual
<u>Maquinarias y Equipo</u>			
Cocina industrial	800,00	10	80,00
Tanque para almacenamiento	4.000,00	10	400,00
Congelador	5.000,00	10	500,00
Mesa con tabla de picar	800,00	10	80,00
Escritorios	300,00	10	30,00
Sillas con apoyo y ruedas	135,00	10	13,50
Sillas sin ruedas	30,00	10	3,00
Archivadores	350,00	10	35,00
Carritos comerciales	1.140,00	10	114,00
Utensilios	600,00	10	60,00
<u>Vehículos:</u>			
Camioneta	6.000,00	5	1.200,00
<u>Equipos de cómputo</u>			
Computadoras	1.149,00	3	383,00
Impresora multifuncional	500,00	3	166,67
Depreciación Anual			\$3.065,17

3.4 Capital de Trabajo: déficit máximo acumulado

El capital de trabajo fue analizado mediante el método del déficit acumulado máximo, el cual permite

calcular la inversión en Capital de trabajo, este método por lo general se lo realiza para periodos de tiempo mensuales, el cual incluye ingresos y egresos en los que se incurrirá todo el año.

Tabla 7. Capital de Trabajo

Capital de trabajo por medio del déficit acumulado máximo	
1er Escenario	\$26.482,15
2do Escenario	\$2128,66

3.5. Financiamiento

El proyecto será financiado mediante un crédito solicitado a la CFN (Corporación Financiera Nacional) el cual cuenta con una tasa activa del 10,85% (tasa PYME), la deuda se amortizará a 5 años.

La tabla de amortización a continuación muestra el pago de capital e intereses anuales, para conocer la tabla de amortización mensual

Tabla 8. Amortización Anual del Préstamo 1er Escenario

#	Cuota	Interes anual	Amortización	Capital vivo
0				\$ 33,855.16
1	\$8,802.76	\$3,410.35	\$ 5,392.40	\$ 28,462.76
2	\$8,802.76	\$2,795.29	\$ 6,007.47	\$ 22,455.29
3	\$8,802.76	\$2,110.07	\$ 6,692.69	\$ 15,762.60
4	\$8,802.76	\$1,346.69	\$ 7,456.07	\$8,306.52
5	\$8,802.76	\$ 496.24	\$ 8,306.52	(\$ 0.00)

3.6. Capital Propio

Los socios aportarán con el 35% del total de la inversión, lo cual les permitirá tener derecho a los dividendos de la empresa y poder participar en la Junta General de Accionistas. Además el total de las acciones estará repartido equitativamente entre los mismo

3.7. Ingresos

3.7.1. Pronóstico de Ventas

El proyecto producirá una cantidad de 56.412 envases de 8 onz y 23.579 envases de 16 onz anuales, las cuales incluyen las tres combinaciones (avena de tres frutas, avena con frutos secos y avena de dieta). Estas ventas se basan en un supuesto en que las ventas se incrementan en 1% mensualmente en el primer año y 2% en el segundo año para las presentaciones de 8 onz y para la presentaciones de 16 onz el incremento es de 1% durante el primer año pero a partir del séptimo mes se mantendrán fijas debido al precio del producto.

3.8. Presupuesto de Ventas

El presupuesto de cobro es una herramienta fundamental para el negocio ya que nos permiten planificar, coordinar y controlar nuestras operaciones, es por esta razón que la empresa FRUI-AVENA utilizará un presupuesto de cobro de 100% al contado debido a que el producto que ofrece es de pago inmediato al momento del consumo, lo que da un ingreso de \$130.432,89 en el primer año.

Los cambios que conllevará laborar en el mismo local tienen relevancia en los resultados que arrojarán el Estado de Pérdidas y Ganancias, dando como fruto que la utilidad neta comience a ser positiva al finalizar el segundo año de labores.

3.9. Tasa de Descuento TMAR

Debido a que la empresa FRUTI-AVENA es nueva y se va a dirigir a un solo nicho de mercado, no se puede estimar la TMAR con el método de CAPM; esto es debido a que nuestra empresa aún no se puede poner en comparación con las empresas que ofrecen este tipo de productos en Ecuador y mucho menos en Estados Unidos. Lo que se ha optado hacer, es colocar una TMAR de 18,45% que es mayor a 10,45%, la cual es la tasa de interés que nos cobrará la CFN por el préstamo que estamos requiriendo para financiar nuestro proyecto.

3.10. TIR

Para el primer escenario se obtuvo una TIR negativa de 5,14% lo que significa que no conviene llevar a cabo el proyecto ya que este no brinda una rentabilidad.

3.11. VAN

Con la tasa del 18,45% usada para comparar los flujos se obtuvo un VAN negativo de \$24.735,74, pero al ser un valor menor a cero, muestra que el proyecto FRUTI-AVENA no se considera rentable bajo las condiciones planteadas.

3.12. Análisis de Factibilidad

Tabla 9. Análisis de Factibilidad

TMAR	18,45%	18,45%
VAN	-24.735,74	9.142,39
TIR	-5,14%	37,20%
Análisis	Se rechaza	Se acepta

3.13. Análisis de Sensibilidad Uni-Variable

Para este proyecto hemos realizado un análisis de sensibilidad basado en un escenario optimista, donde se toma el precio como variable para el análisis, lo cual muestra que aumentando dicha variable el proyecto será rentable.

Tabla 10. Variación de Precios

		Escenario Normal	Escenario Optimista
8oz	Avena tres frutas	1,25	1,40
	Avena con frutos secos	1,40	1,55
	Avena de dieta	1,55	1,70
16oz	Avena tres frutas	2,00	2,15
	Avena con frutos secos	2,20	2,35
	Avena de dieta	2,35	2,50

3.14. Análisis de Escenarios

Tabla 11. Variación de Ingresos

Variación	VAN	TIR	TMAR	Resultado
5%	\$24.762,87	70,79%	18,45%	FACTIBLE
0	\$ 9.142,39	37,20%	18,45%	FACTIBLE
-5%	-\$6.478,09	5,45%	18,45%	NO FACTIBLE
-10%	-\$22.098,57	-	18,45%	NO FACTIBLE

Con una variación del -5% y del -10% en los ingresos líquidos del flujo de caja normal se puede ver que el proyecto no será viable financieramente, mientras que con un cambio positivo del 5% de esos ingresos el proyecto continuará siendo aún más rentable.

3.15. Resumen ejecutivo del análisis financiero

Escenario 1

Se puede notar que la avena Bircher no sería factible financieramente si se la comercializa en los tres distintos centros comerciales.

La inversión en capital de trabajo requerido es muy alto puesto que se incurriría en gastos operacionales mucho mayores que la generación de ingresos.

El periodo de recuperación del capital no se recuperará ni siquiera al finalizar el último periodo de evaluación del proyecto.

Con el análisis de sensibilidad tomando como variable el aumento de los precios en \$0.15 de los diferentes tamaños y tipos de avena Bircher, se



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



obtendría una rentabilidad aceptable para los inversionistas porque la TIR sería mayor que la TMAR (25,17% > 18,45%).

Escenario 2

La comercialización de la avena en el mismo local donde se la produce tendría una positiva viabilidad financiera.

El negocio demanda un capital de trabajo menor ya que se eliminaría algunos gastos operacionales que serían cubiertos de mejor manera por la generación de ingresos.

El Payback se recuperará en el tercer año de operación de FRUTI-AVENA porque la recuperación de la inversión será mayor que el saldo de inversión.

Con el análisis de escenarios incrementando en 5% los ingresos el proyecto sería factible, pero si se varía los ingresos normales en -5% y -10% el proyecto no sería factible para los inversionistas. Respecto a los costos de venta si éstos varían en -5% y 5% el proyecto se podría emprender, pero si cambian en 10% y 15% los inversionistas ya no estarían dispuestos a ser partícipes del proyecto.

4. Impacto Social

4.1 Efectos sobre el empleo

Este proyecto también ofrece otros tipos de beneficios como la creación de fuentes de empleos, que en este caso son ocho, de las cuales tres corresponden a trabajo calificado y cinco a trabajo no calificado.

4.2 Efecto sobre los consumidores

La empresa FRUTI-AVENA tiene como objetivo beneficiar también a los consumidores ya que les ofrece la oportunidad de poder elegir otro producto con una mejor presentación y con mayor nivel nutricional, comparado con sus competidores.

4.3 Impacto ambiental

El proyecto FRUTI-AVENA posee características que no representan mayor Impacto Ambiental debido a que su tecnología es artesanal y procura aprovechar todos los recursos que posee.

5. Conclusiones

La avena Bircher mantiene una demanda insatisfecha en Guayaquil puesto que existen pocos ofertantes.

El objetivo de FRUTI-AVENA es establecer un negocio que se enfoque netamente en la producción y

comercialización de dicho producto con posibilidades de expansión.

Brinda beneficios para la salud ya que es un producto que posee un alto valor nutritivo.

Estará dirigido a toda la población de Guayaquil, especialmente a los niños, deportistas, y personas de la tercera edad.

La degustación posee un papel fundamental para que la avena Bircher comience a posicionarse en el mercado.

Si la avena Bircher se comercializa en los tres centros comerciales el proyecto no sería rentable con un periodo de evaluación de cinco años. Pero si se comercializa en el mismo local sí sería factible.

6. Recomendaciones

Retroalimentar la información de mercado existente para cubrir nuevas posibles necesidades de los clientes.

Utilizar más medios publicitarios como radio y televisión.

Implementar nuevos tamaños de envases que puedan satisfacer necesidades de los clientes.

Brindar valor agregado al producto y analizar posibilidades de expansión de FRUTI-AVENA.

Evaluar la comercialización de la avena también en los centros comerciales luego de analizar el éxito en el local.

7. Agradecimientos

A Dios por habernos dado las fuerzas y las posibilidades necesarias para poder alcanzar esta meta tan importante en nuestras vidas, a nuestros padres por el apoyo incondicional que nos han brindado en todo momento, a nuestra tutora del proyecto Econ. María Elena Romero M., por su paciencia y ayuda constante, a todos los maestros y maestras que aportaron en nuestra formación profesional impartiendo todos sus conocimientos, y a todos quienes de una u otra manera han aportado para que podamos culminar este proyecto.

8. Referencias

- ✓ <http://www.botanical-online.com/avena.htm>
- ✓ <http://www.mi-muesli.com/>
- ✓ www.iepi.gob.ec
- ✓ <http://www.locomproylovento.com/ecuador>
- ✓ <http://articulo.loquegustes.com.ec/anuncio-Ofrezco-servicio-de-mudanzas-fletes-cambios-deW0ServiciosW0ServiciosdeTrasladoW0qjsrow5tkw>
- ✓ <http://ileybernarda2.tripod.com/id24.html>