

# Sugar Cane Honey

— SWEETENING YOUR LIFE —

100 %  
Natural



- Gabriela Estefanía Mora Punín
- Johan Eduardo Valverde Gallegos
- María Gabriela Vera Pérez

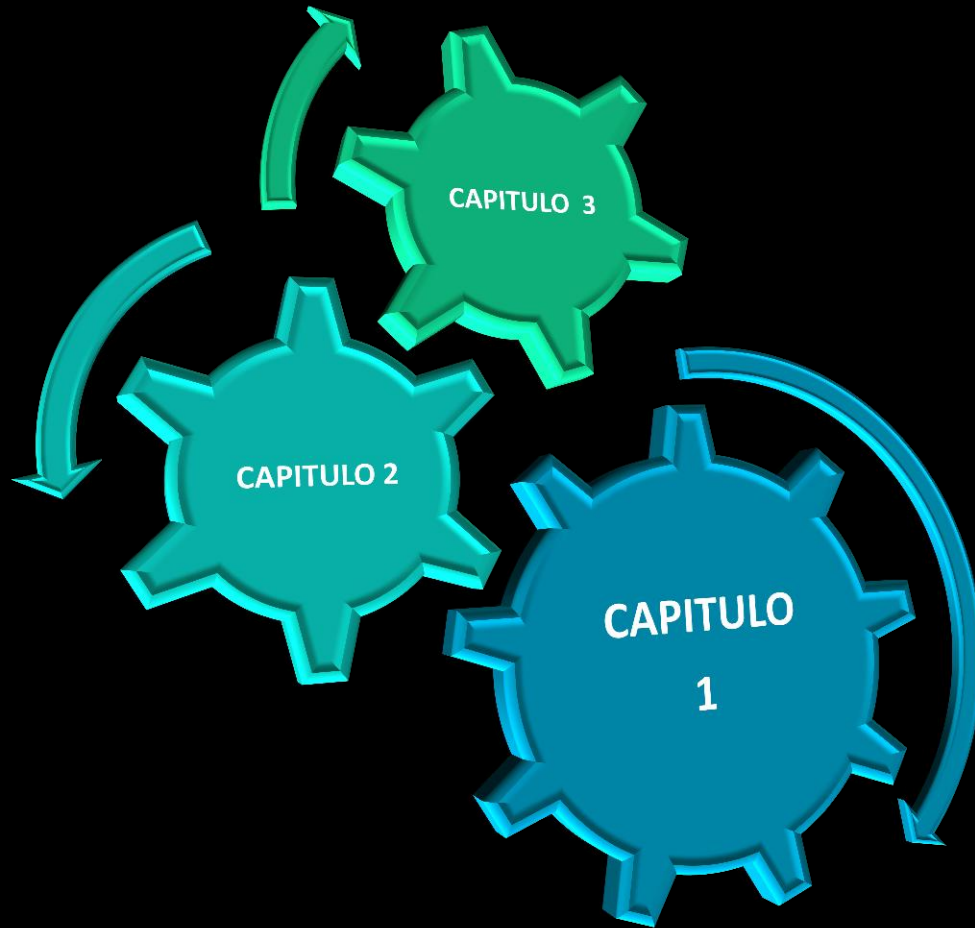


# PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE MIEL DE CAÑA A LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA



Guayaquil-Ecuador  
2010



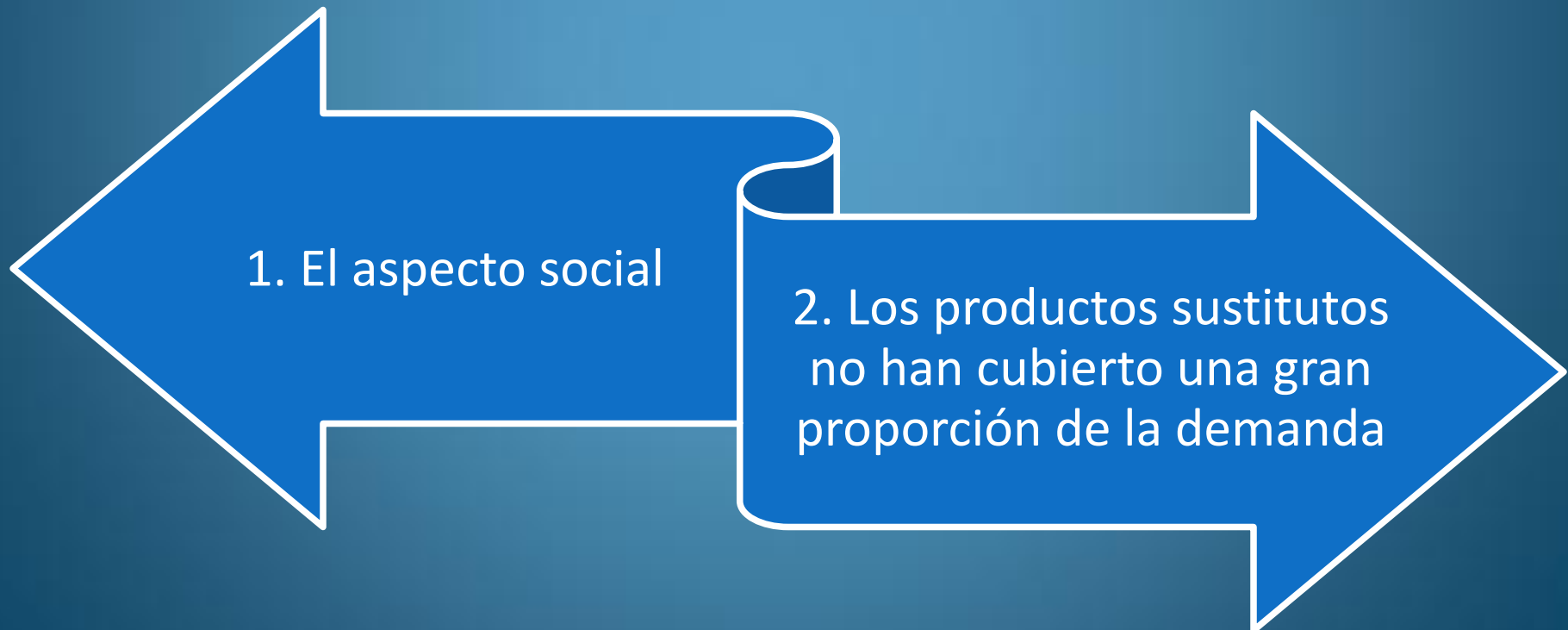


# INTRODUCCIÓN

- Elaboración industrial de los productos agrícolas para darles un valor agregado.
- Según datos del 2008 del CINCAE, el área de cultivo de caña en el país es de aproximadamente 110.000 hectáreas.
- La caña de azúcar en nuestro país es considerada de buena calidad.
- La caña de azúcar posee la ventaja de poder proveer diferentes derivados.
- En la actualidad, en los Estados Unidos el porcentaje de demanda insatisfecha del consumo de miel de abeja es considerable 27%.

# MARCO REFERENCIAL

- El proyecto se desarrollará en el campo agrícola nacional y contribuirá al mercado estadounidense en dos puntos primordiales:



# PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- **Dos tercios de la población en los Estados Unidos tienen problemas de sobrepeso**

- **Producción de la miel de abeja es escasa en ciertas épocas del año**

- **Se han publicado noticias alarmantes sobre la mortalidad de colonias de abejas**

# DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

- ECUA miel S.A. se basa en un proceso industrial para la obtención de la miel de caña
- El producto final tiene una textura parecida a la miel de abeja y de sabor muy agradable. La miel o melaza de caña cuanto más oscura sea, más sabor y nutrientes tendrá.
- Las Presentaciones de ECUA miel S.A. para consumo doméstico serán de 600 gr y su línea industrial tendrá una presentación de 5 kilos.





# ALCANCE

La información del proyecto se ve limitada hacia datos secundarios tomando como referencia datos históricos y estadísticos basados en la miel de abeja, debido a:

No existen datos sobre el consumo de miel de caña en los EEUU ya que es un negocio que no ha sido emprendido hasta el momento.

La dificultad de obtención de fuentes primarias de información como las encuestas, por el hecho de que el target se encuentra en un país extranjero (Los Ángeles, California, Estados Unidos)

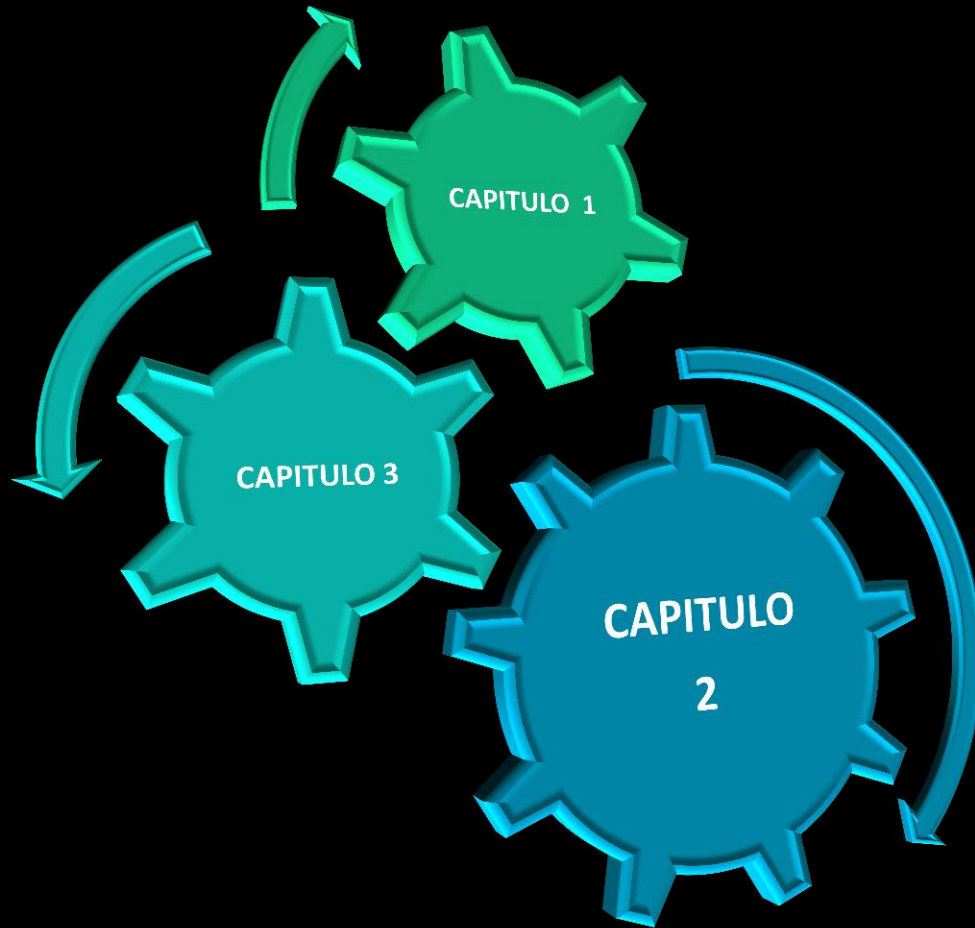


# OBJETIVO GENERAL

*Elaborar un proyecto para producir y exportar la miel de caña a los Estados Unidos.*

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Encontrar un nicho de mercado para el producto
2. Identificar las oportunidades del mercado para la oferta del producto
3. Determinar el perfil de los clientes potenciales
4. Realizar un análisis técnico
5. Realizar un análisis financiero
6. Demostrar la factibilidad y rentabilidad del proyecto



# MISIÓN

*ECUAmiel S.A. tiene la misión de producir y ofrecer un producto de marca de alta calidad a precios competitivos en el mercado internacional, generar un alto grado de satisfacción en los consumidores y obtener una buena rentabilidad para asegurar el crecimiento y expansión de la compañía.*

# VISIÓN

*Ser una compañía de alto nivel competitivo incrementando la participación de mercado en un 5% cada año durante los próximos 5 años dentro del mercado estadounidense, alcanzando los más altos niveles de productividad y calidad para continuar con la expansión internacional.*

# ORGANIGRAMA



# PROCESO DE ELABORACIÓN DE LA MIEL DE CAÑA





# PROCESO DE EXPORTACIÓN

- **Contratación del Agente Aduanero**  
Mediante un Agente Afianzado de la Aduana del Ecuador
- **Documentos de Exportación**
  - Permiso Sanitario
  - Certificado de Origen
  - Partida Arancelaria
  - Documentos de Transporte
  - Guía Aérea de Exportación
  - Orden de Embarque



# ANALISIS FODA

FODA	
FORTALEZAS	DEBILDADES
Excelente calidad de la materia prima	Financiamiento
Vinculación con proveedores	Tecnología
Bajos costos de producción	Falta de información primaria
Facilidad para diversificar	
Producto Pionero	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Creciente demanda de productos naturales	Plagas a la plantación
EEUU es el segundo país importador de miel en el mundo	Barreras de entrada
Demanda insatisfecha	Bienes sustitutos (miel de abeja)
Preocupación de los americanos por el sobrepeso	Especulación de la caña de azúcar



# INVESTIGACION DE MERCADO

# ANALISIS DE LA DEMANDA

Para poder estimar la demanda del producto se ha trabajado bajo varios supuestos. En primer lugar se han tomado datos referentes a la miel de abeja como el precio de mercado y el consumo de miel per cápita en libras de la ciudad de Los Ángeles, California.

<b>POBLACION</b>	3'849.378	<i>HABITANTES</i>
<b>%TARGET</b>	62,4%	
<b>TARGET</b>	2'402.012	<i>HABITANTES</i>
<b>CONSUMO PER-CAPITA</b>	1,4	<i>LIBRAS/MES</i>
<b>CONSUMO TOTAL</b>	3'362.816,62	<i>LIBRAS</i>
<b>% PENETRACION AL MERCADO</b>	5%	
<b>DEMANDA DE CONSUMO</b>	168.140,83	<i>LIBRAS</i>

# MATRIZ BCG

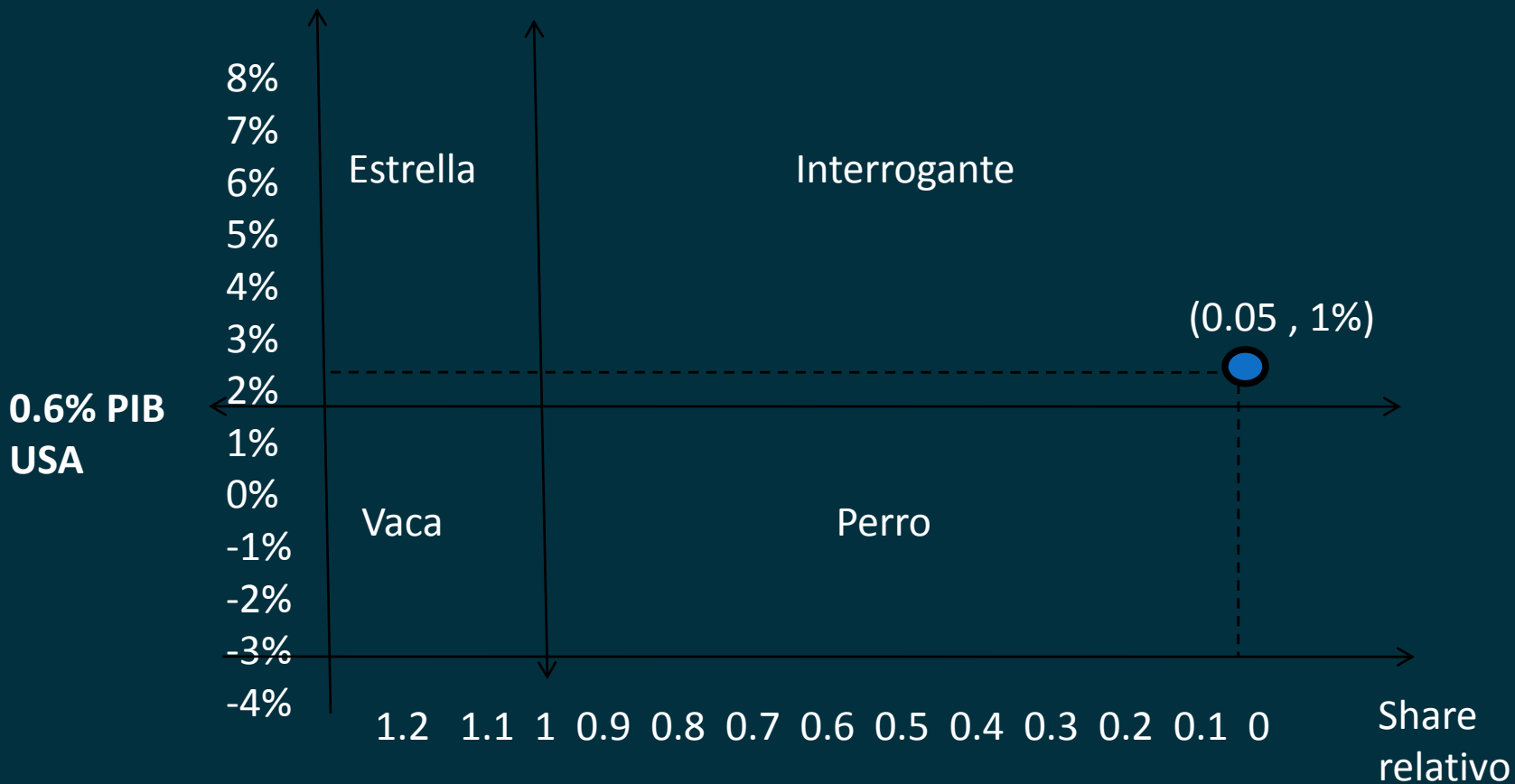
Población de Los Ángeles	Consumo per cápita en USA (mensual)	Demanda mensual Los Ángeles (kg)	Demanda anual Los Ángeles (dólares)	% Target	Target	% de Participación de mercado	Demanda para ECUAmiel
3849378	1,4	2449604,18	\$ 88.185.750,55	62%	\$ 55.027.908,34	5%	\$ 2.751.395,42

tasa de crecimiento poblacional USA	Población de Los Ángeles (sig. Año)	Demanda mensual Los Ángeles (kg)	Demanda anual Los Ángeles (dólares)	% Target	Target	Demanda para ECUAmiel
0,90%	3884022,40	2471650,619	\$ 88.979.422,30	62%	55523159,52	\$ 2.776.157,98

Precio de la miel	\$ 3,75
Mercado total importaciones USA	\$ 220.000.000,00
Ventas de Canadá	\$ 52.000.000,00
PIB USA	0,60%

MARKET SHARE	
ECUAmiel ms	1,25%
Canadá ms	24%
Share relativo	0,05
Variación mercado	1%

# Variación de mercado



# MATRIZ BCG



# SEGMENTACION

MICROSEGMENTACION DEL MERCADO POTENCIAL	
<b>VARIABLES GEOGRAFICAS</b>	
PAIS	ESTADOS UNIDOS
ESTADO	California
LUGAR	Los Angeles
POBLACION	3.849.378
HOGARES	1.275.412
FAMILIAS	798.407
<b>VARIABLES DEMOGARFICAS</b>	
SEXO	hombre/mujer
EDAD	25 en adelante
ACTIVIDAD	estudiante/trabaja/ama de casa
ESTADO CIVIL	todas
CLASE SOCIAL	media
INGRESO	\$ 3.858,33
<b>PERFIL</b>	
PERSONAS QUE:	Consumen productos naturales Buscan una alimentación sana

# FUERZAS DE PORTER



**Poder de Negociación de Compradores**

**ALTO**



**Poder de Negociación de Proveedores**

**MEDIO**



**Amenaza de Nuevos Entrantes**

**MEDIO**



**Amenaza de Sustitutos**

**ALTO**



**Rivalidad**

**BAJO**



# MARKETING MIX

# PRODUCTO

## Marca



## Slogan

— SWEETENING YOUR LIFE —

## Tamaño



## Etiqueta

serving size 1 tbsp (20 g)	
<b>total calories</b> 50	<b>fat calories</b> 0
100% Daily Value*	
<b>total fat</b> 20 mg	0%
saturated fat 6 mg	12%
trans fat	
<b>cholesterol</b> 0g	0%
<b>sodium</b> 7 mg	0%
<b>total carbohydrates</b> 15 g	5%
dietary fiber 0 g	0%
sugar 11 g	
<b>protein</b> 0 g	0%
<b>calcium</b> 4%	<b>iron</b> 5%
<b>vitamin B6</b> 1%	<b>niacin</b> 1%
<b>vitamin D6</b> 7%	<b>phosphorus</b> 1%
<b>magnesium</b> 12%	

\* percent daily values are based on a diet of 2000 calories a day.

**Ecuamiel s.a.**



Cont. Neto: 600 grs.



# PRECIO

MENSUAL					
	CANTIDAD	COSTO DE PORDUCCION	COSTO UNITARIO	MARGEN DE GANANCIA	PRECIO
ENVASES	127379	\$ 93.805,23	\$ 0,74	25%	\$ 0,92
CAJAS	5307	\$ 93.805,23	\$ 17,67	25%	\$ 22,09

	ENVASES (5KG)	CAJAS
UNIDADES	15286	2548
COSTO UNIT.	\$ 6,14	\$ 36,82
MARGEN	25%	25%
PRECIO	\$ 7,67	\$ 46,03

## VENTAS AL POR MAYOR CANALES DE DISTRIBUCION



# PROMOCION

## PROMOCIONALES

- FERIAS
- DEGUSTACIONES
- CUPONES

## PUBLICITARIOS

- MEDIOS IMPRESOS
- INTERNET
- VALLAS PUBLICITARIOS



# ESTUDIO TÉCNICO

## NECESIDADES DE ACTIVOS

- **Planta:**

- Infraestructura
- 10 Walking talking
- Equipos de seguridad
- 1 Alarma contra incendio
- 5 Extintores grandes
- Lectores de códigos de barra
- 2 biométricos

- **Vehículos:**

- 2 Camiones
- 2 montacargas

- **Maquinarias: MARCA EQUITEK**

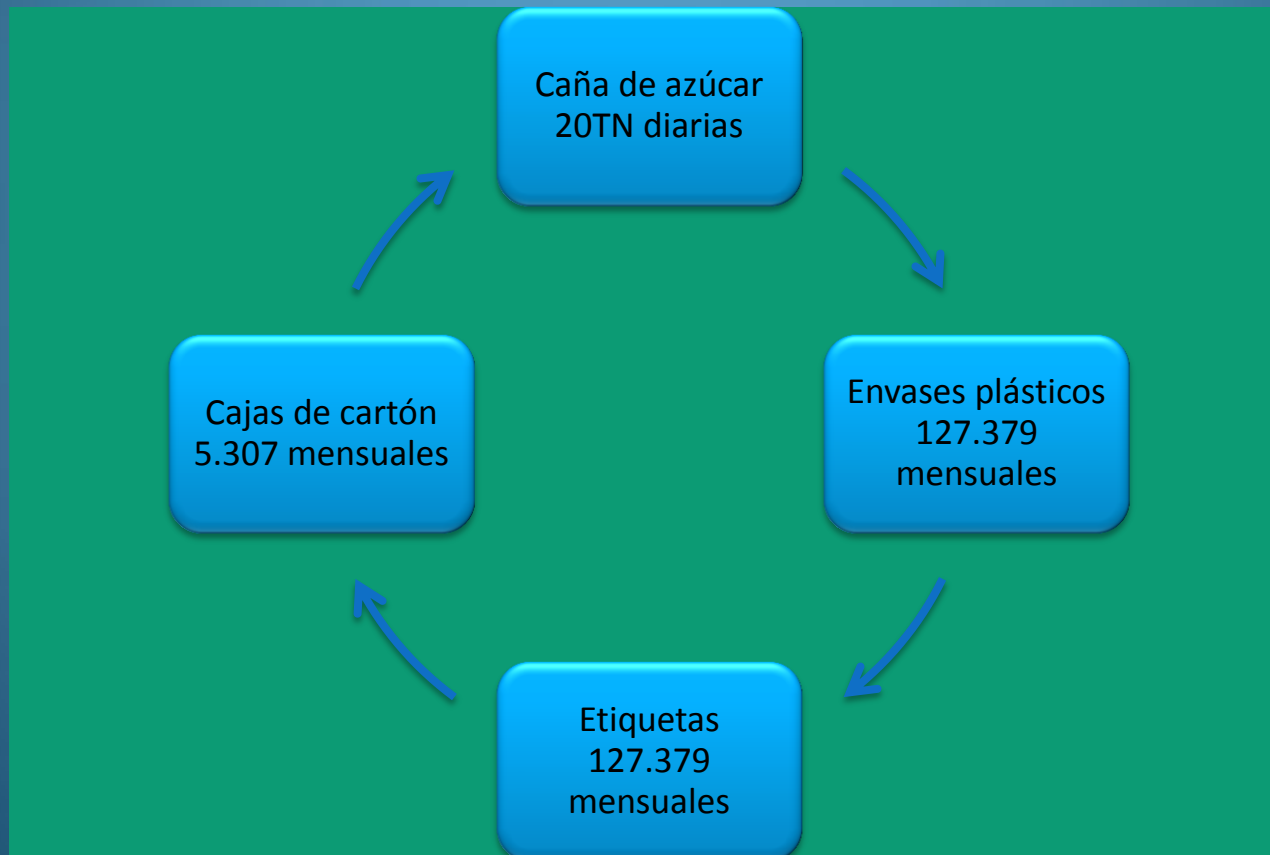
- 1 moledora (trapiche)
- 1 clarificadora
- 1 caldera
- 1 maquina envasadora
- 1 maquina etiquetadora

- **Oficina:**

- Equipos de computación:
- 23 computadoras (XTRATECH)
- 5 impresoras multifunción (LEXMARK)
- Equipos y Muebles de oficina
- 1 fotocopiadora
- 1 fax
- 12 teléfonos
- 23 escritorios
- 23 sillas
- 4 perchas
- 6 archivadores grandes
- 4 aires acondicionados
- 1 biometricos

# LAS CANTIDADES REQUERIDAS DE INSUMOS

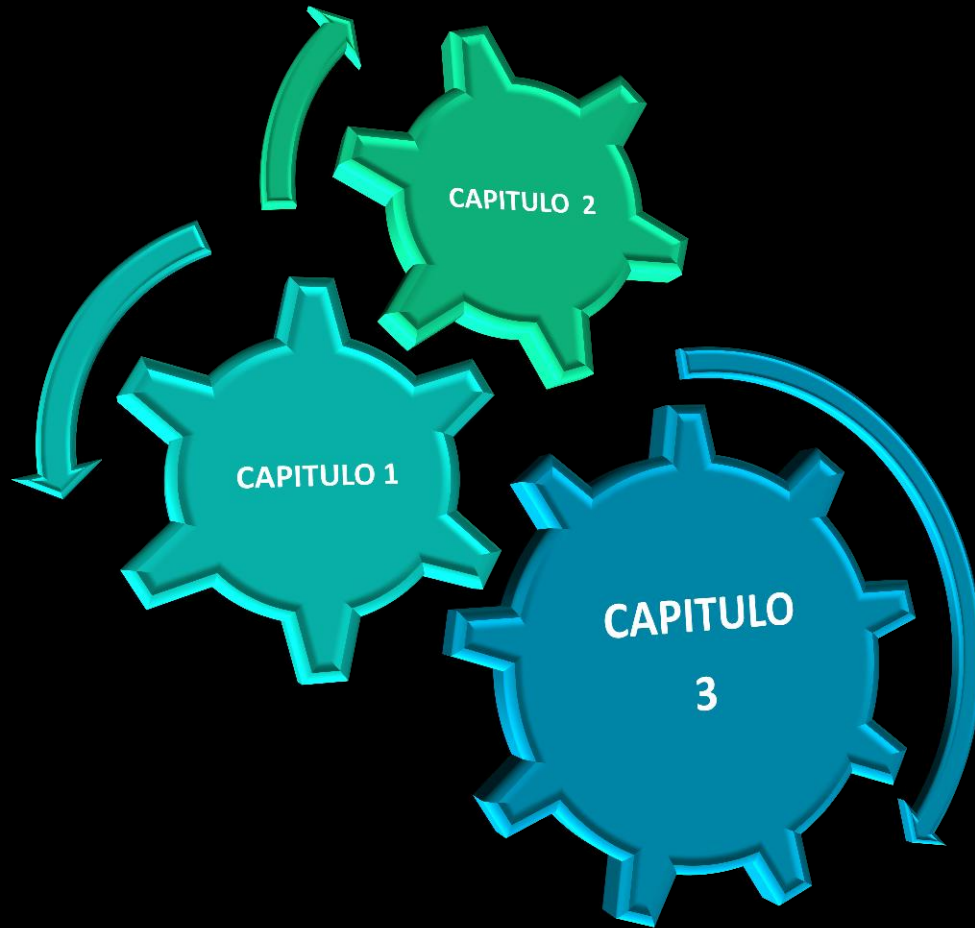
Para poder cumplir con la demanda del producto (76.427,65 kg de miel mensuales) se ha determinado que los insumos necesarios son:





# PLANO FUNCIONAL Y MATERIAL DE LA PLANTA





# INVERSION

INVERSION	
DEPOSITO ALQUILER	\$ 2.000,00
TERRENO	\$ 10.000,00
INFRAESTRUCTURA DE PLANTA	\$ 13.360,00
MAQUINARIAS	\$ 135.560,84
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 15.113,00
MUBLES Y ENSERES	\$ 7.963,00
VEHICULOS	\$ 62.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 246.496,84</b>

# INGRESOS

POBLACION	3849378	HABITANTES
%TARGET	62,4%	
TARGET	2402012	HABITANTES
CONSUMO PER-CAPITA	1,4	LIBRAS/MES
CONSUMO TOTAL	3362816,62	LIBRAS
% PENETRACION AL MERCADO	5%	
DEMANDA DE CONSUMO	168140,83	LIBRAS
PRECIO	\$ 0,92	
INGRESO MENSUAL	\$ 117.256,53	
INGRESO ANUAL	\$ 1.407.078,39	

# COSTOS OPERACIONALES

COSTOS OPERACIONALES	
COSTOS DE INSUMOS	\$ 706.029,10
COSTOS DE ELECTRICIDAD	\$ 15.390,34
COSTOS DE COMBUSTIBLE	\$ 4.954,56
COSTOS DE SALARIO	\$ 53.664,00
AGENCIA ADUANERA	\$ 3.840,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 783.877,99</b>

# COSTOS NO OPERACIONALES

COSTOS NO OPERACIONALES	
COSTOS DE AGUA	\$ 171,60
COSTOS DE ELECTRICIDAD	\$ 2.160,00
COSTOS DE TELECOMUNICACIONES	\$ 6.660,00
COSTOS DE ALQUILER	\$ 12.000,00
COSTOS DE SALARIOS	\$ 246.144,00
COSTOS DE MANT. Y LIMPIEZA	\$ 729,12
COSTOS DE SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 2.520,00
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$ 71.400,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 341.784,72</b>

# DEPRECIACION

ACTIVOS FIJOS	VIDA UTIL	MONTO	DEPRECIACION
TRAPICHE INDUSTRIAL	20	\$ 46.512,00	\$ 2.325,60
CLARIFICADOR	20	\$ 25.000,00	\$ 1.250,00
ENVASADORA	20	\$ 36.000,00	\$ 1.800,00
ETIQUETADORA	20	\$ 25.000,00	\$ 1.250,00
BOMBA DE AGUA	10	\$ 150,00	\$ 15,00
MUBLES Y ENSERES	10	\$ 7.963,00	\$ 796,30
CAMIONES	7	\$ 42.500,00	\$ 6.071,43
MINIGRUAS	7	\$ 20.000,00	\$ 2.857,14
AIRES ACONDICIONADOS	10	\$ 1.228,84	\$ 122,88
COMPUTADORAS	3	\$ 13.800,00	\$ 4.600,00
IMPRESORAS	3	\$ 150,00	\$ 50,00
FOTOCOPIADORA	3	\$ 817,00	\$ 272,33
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 21.410,69</b>

# CAPITAL DE TRABAJO

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
<b>CAP. OP.</b>	\$ 32.661,58	\$ 32.661,58	\$ 35.927,74	\$ 35.927,74	\$ 39.520,52	\$ 39.520,52	\$ 47.424,62	\$ 47.424,62	\$ 56.909,54	\$ 56.909,54	\$ 56.909,54	\$ 56.909,54	\$ 538.707,09
<b>CAP. NO OP.</b>	\$ 28.482,06	\$ 28.482,06	\$ 28.482,06	\$ 28.482,06	\$ 28.482,06	\$ 28.482,06	\$ 28.482,06	\$ 28.482,06	\$ 28.482,06	\$ 28.482,06	\$ 28.482,06	\$ 28.482,06	\$ 341.784,72
<b>TOTAL MENSUAL</b>	\$ 61.143,64	\$ 61.143,64	\$ 64.409,80	\$ 64.409,80	\$ 68.002,58	\$ 68.002,58	\$ 75.906,68	\$ 75.906,68	\$ 85.391,60	\$ 85.391,60	\$ 85.391,60	\$ 85.391,60	\$ 880.491,81
<b>INGRESO MENSUAL</b>	\$ 58.628,27	\$ 58.628,27	\$ 64.491,09	\$ 64.491,09	\$ 70.940,20	\$ 70.940,20	\$ 85.128,24	\$ 85.128,24	\$ 102.153,89	\$ 102.153,89	\$ 122.584,67	\$ 122.584,67	\$ 1.007.852,73
<b>DEFICIT MENSUAL</b>	\$ -2.515,38	\$ -2.515,38	\$ 81,29	\$ 81,29	\$ 2.937,63	\$ 2.937,63	\$ 9.221,56	\$ 9.221,56	\$ 16.762,29	\$ 16.762,29	\$ 37.193,07	\$ 37.193,07	\$ 127.360,92
<b>DEFICIT ACUM</b>	\$ -2.515,38	\$ -5.030,75	\$ -4.949,46	\$ -4.868,17	\$ -1.930,54	\$ 1.007,08	\$ 10.228,65	\$ 19.450,21	\$ 36.212,50	\$ 52.974,79	\$ 90.167,86	\$ 127.360,92	

# ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

PRESTAMO	
INVERSION Y CAP. TRAB.	\$ 312.671,24
CAPITAL PROPIO	\$ 300.000,00
CAPITAL PRESTAMO	\$ 12.671,24
PAGO	\$ 588,55
N PERIODOS	24
INTERES ANUAL	11%
INTERES MENSUAL	0,89%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 7.062,55

PERIODO	PAGO	INTERES	AMORTIZACION	COSTO FINANCIERO	
0				\$ 12.671,24	
1	\$ 588,55	\$ 112,50	\$ 476,05	\$ 12.195,19	
2	\$ 588,55	\$ 108,27	\$ 480,27	\$ 11.714,92	
3	\$ 588,55	\$ 104,01	\$ 484,54	\$ 11.230,38	
4	\$ 588,55	\$ 99,71	\$ 488,84	\$ 10.741,54	
5	\$ 588,55	\$ 95,37	\$ 493,18	\$ 10.248,37	
6	\$ 588,55	\$ 90,99	\$ 497,56	\$ 9.750,81	
7	\$ 588,55	\$ 86,57	\$ 501,97	\$ 9.248,83	
8	\$ 588,55	\$ 82,11	\$ 506,43	\$ 8.742,40	
9	\$ 588,55	\$ 77,62	\$ 510,93	\$ 8.231,48	
10	\$ 588,55	\$ 73,08	\$ 515,46	\$ 7.716,01	
11	\$ 588,55	\$ 68,51	\$ 520,04	\$ 7.195,97	
12	\$ 588,55	\$ 63,89	\$ 524,66	\$ 6.671,31	\$ 5.999,92
13	\$ 588,55	\$ 59,23	\$ 529,32	\$ 6.142,00	
14	\$ 588,55	\$ 54,53	\$ 534,01	\$ 5.607,98	
15	\$ 588,55	\$ 49,79	\$ 538,76	\$ 5.069,23	
16	\$ 588,55	\$ 45,01	\$ 543,54	\$ 4.525,69	
17	\$ 588,55	\$ 40,18	\$ 548,37	\$ 3.977,32	
18	\$ 588,55	\$ 35,31	\$ 553,23	\$ 3.424,09	
19	\$ 588,55	\$ 30,40	\$ 558,15	\$ 2.865,94	
20	\$ 588,55	\$ 25,44	\$ 563,10	\$ 2.302,84	
21	\$ 588,55	\$ 20,45	\$ 568,10	\$ 1.734,74	
22	\$ 588,55	\$ 15,40	\$ 573,14	\$ 1.161,60	
23	\$ 588,55	\$ 10,31	\$ 578,23	\$ 583,37	
24	\$ 588,55	\$ 5,18	\$ 583,37	\$ 0,00	\$ 6.671,31



# TASA DE DESCUENTO

## CAPM

$$k_e = k_f + \beta(k_m - k_f) + r_p$$

CAPM		
<b>k<sub>f</sub></b>	5,22%	TASA LIBRE DE RIESGO (TESORO EEUU)
<b>β</b>	0,69	RIESGO DEL SECTOR ALIMENTICIO
<b>k<sub>m</sub></b>	15%	TASA RENT. MERCADO
<b>r<sub>p</sub></b>	8,10%	RIESGO PAIS
<b>k<sub>e</sub></b>	<b>20,07%</b>	<b>RENTABILIDAD EXIGIDA DEL CAPITAL PROPIO</b>

# BALANCE GENERAL

BALANCE GENERAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
<b>ACTIVOS</b>		<b>A LARGO PLAZO</b>	
CAJA	\$ 66.174,40	PRESTAMO	\$ 12.671,24
TERRENO	\$ 10.000,00	<b>TOTAL PASIVO</b>	\$ 12.671,24
EDIFICIO (PLANTA)	\$ 13.360,00	<b>CAPITAL</b>	
MAQUINARIAS	\$ 135.560,84	<b>PATRIMONIO</b>	\$ 300.000,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 15.113,00	<b>TOTAL CAPITAL</b>	\$ 300.000,00
MUBLES Y ENSERES	\$ 7.963,00		
VEHICULOS	\$ 62.500,00		
ALQUILER PAG. POR ADELANTADO	\$ 2.000,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 312.671,24</b>	<b>TOTAL CAP+PASIVO</b>	<b>\$ 312.671,24</b>

# ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS					
VENTAS DE CAJA DE 24 UNIDADES	\$ 1.007.852,73	\$ 1.016.923,41	\$ 1.026.075,72	\$ 1.035.310,40	\$ 1.044.628,19
<b>TOTAL DE VENTAS</b>	<b>\$ 1.007.852,73</b>	<b>\$ 1.016.923,41</b>	<b>\$ 1.026.075,72</b>	<b>\$ 1.035.310,40</b>	<b>\$ 1.044.628,19</b>
<b>EGRESOS</b>					
COSTOS OPERACIONALES	\$ 538.707,09	\$ 543.555,45	\$ 548.447,45	\$ 553.383,48	\$ 558.363,93
COSTOS NO OPERACIONALES	\$ 341.784,72	\$ 341.784,72	\$ 341.784,72	\$ 341.784,72	\$ 341.784,72
COSTOS FINANCIEROS	\$ 7.062,55	\$ 7.062,55			
DEPRECIACION	\$ 21.410,69	\$ 21.410,69	\$ 21.410,69	\$ 16.488,36	\$ 16.488,36
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>\$ 908.965,05</b>	<b>\$ 913.813,41</b>	<b>\$ 911.642,86</b>	<b>\$ 911.656,55</b>	<b>\$ 916.637,00</b>
<b>UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO</b>	<b>\$ 98.887,69</b>	<b>\$ 103.110,00</b>	<b>\$ 114.432,86</b>	<b>\$ 123.653,85</b>	<b>\$ 127.991,19</b>
PARTICIPACION DE TRABAJADORES (15%)	\$ 14.833,15	\$ 15.466,50	\$ 17.164,93	\$ 18.548,08	\$ 19.198,68
UTILIDAD DESPUES DE PART. DE TRABAJADORES	\$ 84.054,53	\$ 87.643,50	\$ 97.267,93	\$ 105.105,77	\$ 108.792,51
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 21.013,63	\$ 21.910,87	\$ 24.316,98	\$ 26.276,44	\$ 27.198,13
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 63.040,90	\$ 65.732,62	\$ 72.950,95	\$ 78.829,33	\$ 81.594,38
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 63.040,90</b>	<b>\$ 65.732,62</b>	<b>\$ 72.950,95</b>	<b>\$ 78.829,33</b>	<b>\$ 81.594,38</b>

# PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DOLARES	\$ 749.419,03	\$ 749.419,03	\$ 734.246,75	\$ 734.246,75	\$ 734.246,75
ENVASES 600 GR	814117	814117	797635	797635	797635
CAJAS	33922	33922	33235	33235	33235

Para detallar un poco los resultados del punto de equilibrio se tiene que, el nivel mínimo mensual de venta para el primer año debe ser de 67.843 envases de 600 gr., es decir se debe exportar 2.827 cajas.

# FLUJO DE CAJA

AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESO		\$ 1.007.852,73	\$ 1.016.923,41	\$ 1.026.075,72	\$ 1.035.310,40	\$ 1.044.628,19	\$ 1.054.029,85	\$ 1.063.516,11	\$ 1.073.087,76	\$ 1.082.745,55	\$ 1.092.490,26
COSTOS											
COSTOS OPERACIONALES		\$ 538.707,09	\$ 543.555,45	\$ 548.447,45	\$ 553.383,48	\$ 558.363,93	\$ 563.389,20	\$ 568.459,71	\$ 573.575,84	\$ 578.738,03	\$ 583.946,67
COSTOS NO OPERACIONALES		\$ 341.784,72	\$ 341.784,72	\$ 341.784,72	\$ 341.784,72	\$ 341.784,72	\$ 341.784,72	\$ 341.784,72	\$ 341.784,72	\$ 341.784,72	\$ 341.784,72
COSTOS FINANCIEROS		\$ 7.062,55	\$ 7.062,55								
(-) DEPRECIACION		\$ 21.410,69	\$ 21.410,69	\$ 21.410,69	\$ 16.488,36	\$ 16.488,36	\$ 16.488,36	\$ 16.488,36	\$ 7.559,78	\$ 7.559,78	\$ 7.559,78
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP.		\$ 98.887,69	\$ 103.110,00	\$ 114.432,86	\$ 123.653,85	\$ 127.991,19	\$ 132.367,57	\$ 136.783,33	\$ 150.167,41	\$ 154.663,02	\$ 159.199,09
UTILIDAD TRABAJAD (15%)		\$ 14.833,15	\$ 15.466,50	\$ 17.164,93	\$ 18.548,08	\$ 19.198,68	\$ 19.855,13	\$ 20.517,50	\$ 22.525,11	\$ 23.199,45	\$ 23.879,86
UTILIDAD ANTES DE IMPTS.		\$ 84.054,53	\$ 87.643,50	\$ 97.267,93	\$ 105.105,77	\$ 108.792,51	\$ 112.512,43	\$ 116.265,83	\$ 127.642,30	\$ 131.463,57	\$ 135.319,22
IMPUESTOS (25%)		\$ 21.013,63	\$ 21.910,87	\$ 24.316,98	\$ 26.276,44	\$ 27.198,13	\$ 28.128,11	\$ 29.066,46	\$ 31.910,57	\$ 32.865,89	\$ 33.829,81
UTILIDAD NETA		\$ 63.040,90	\$ 65.732,62	\$ 72.950,95	\$ 78.829,33	\$ 81.594,38	\$ 84.384,32	\$ 87.199,37	\$ 95.731,72	\$ 98.597,67	\$ 101.489,42
(+) DEPRECIACION		\$ 21.410,69	\$ 21.410,69	\$ 21.410,69	\$ 16.488,36	\$ 16.488,36	\$ 16.488,36	\$ 16.488,36	\$ 7.559,78	\$ 7.559,78	\$ 7.559,78
INVERSIONES	\$ -307.640,48										
CAPITAL DE TRABAJO	\$ -5.030,75										
AMORTIZACION		\$ 5.999,92	\$ 6.671,31								
REC. CAP. TRABAJO											\$ 5.030,75
PRESTAMO	\$ 12.671,24										
FLUJO DE CAJA	\$ -300.000,00	\$ 78.451,67	\$ 80.472,00	\$ 94.361,64	\$ 95.317,68	\$ 98.082,74	\$ 100.872,68	\$ 103.687,73	\$ 103.291,51	\$ 106.157,46	\$ 114.079,95

<b>VAN</b>	<b>\$ 345.909,22</b>
<b>TIR</b>	<b>27,60%</b>

# PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS	FLUJO DE CAJA	FLUJO DE CAJA ACUMULADO
0	-300000,00	-300000,00
1	78451,67	-221548,33
2	80472,00	-141076,34
3	94361,64	-46714,70
4	95317,68	48602,98
5	98082,74	146685,72
6	100872,68	247558,40
7	103687,73	351246,13
8	103291,51	454537,63
9	106157,46	560695,09
10	114079,95	674775,05

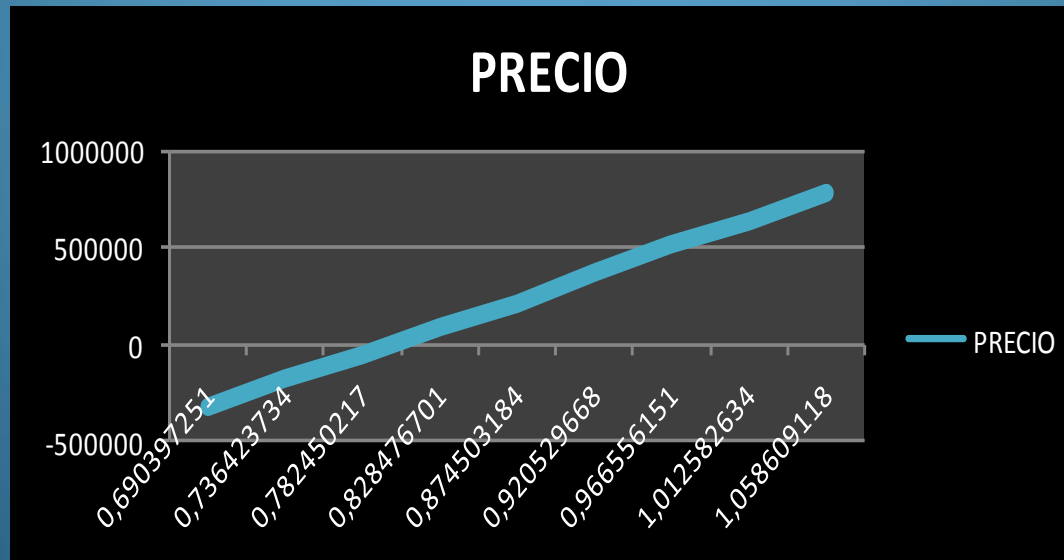
<b>PAYBACK</b>	<b>3,50</b>
----------------	-------------

AÑOS	MESES
3	6

# ANALISIS DE SENSIBILIDAD

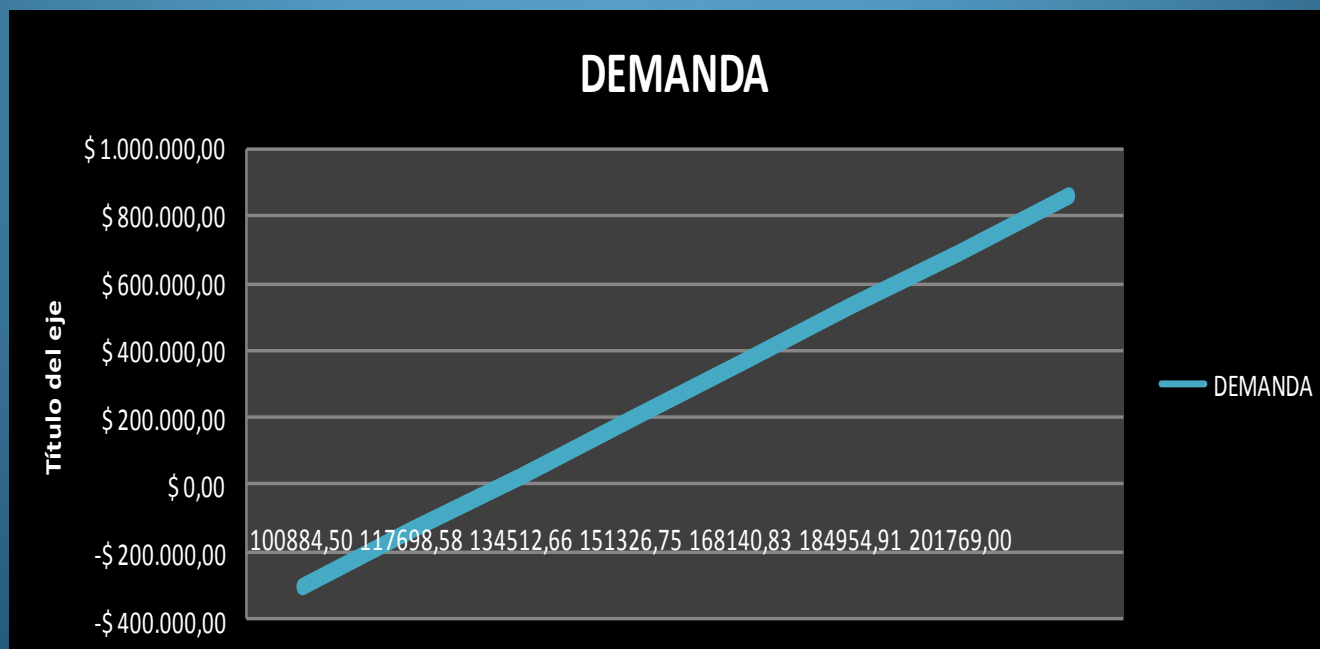
# Sensibilidad del precio

PRECIO	VAN	VARIACION	RESULTADO
0,69	-\$ 379.597,73	75%	NO FACTIBLE
0,74	-\$ 222.241,20	80%	NO FACTIBLE
0,78	-\$ 96.355,98	85%	NO FACTIBLE
0,83	\$ 61.000,54	90%	FACTIBLE
0,87	\$ 186.885,76	95%	FACTIBLE
0,92	\$ 345.909,22	100%	FACTIBLE
0,97	\$ 501.598,81	105%	FACTIBLE
1,01	\$ 627.484,03	110%	FACTIBLE
1,06	\$ 784.840,56	115%	FACTIBLE



# Sensibilidad de la demanda

DEMANDA (Lb)	VAN	VARIACION (10%)	RESULTADO
100884,50	-\$ 350.275,07	60%	NO FACTIBLE
117698,58	-\$ 176.229,00	70%	NO FACTIBLE
134512,66	-\$ 2.182,92	80%	NO FACTIBLE
151326,75	\$ 171.863,15	90%	FACTIBLE
168140,83	\$ 345.909,22	100%	FACTIBLE
184954,91	\$ 519.955,30	110%	FACTIBLE
201769,00	\$ 694.001,37	120%	FACTIBLE

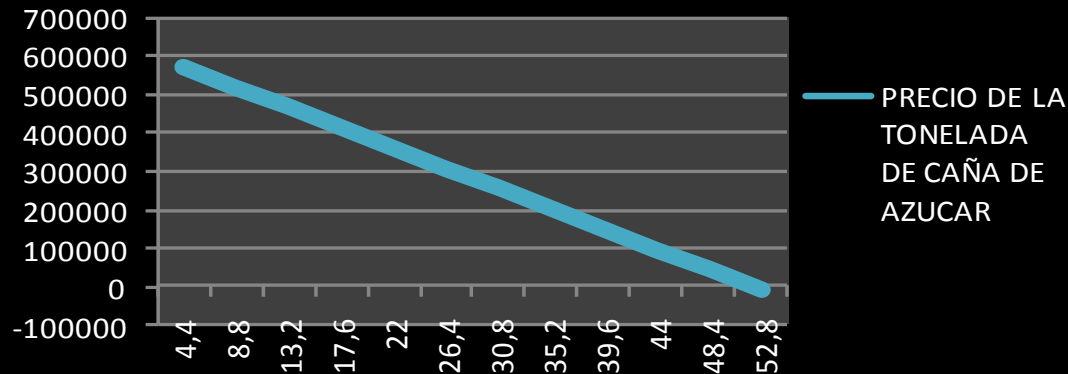




# Sensibilidad de costos (insumos)

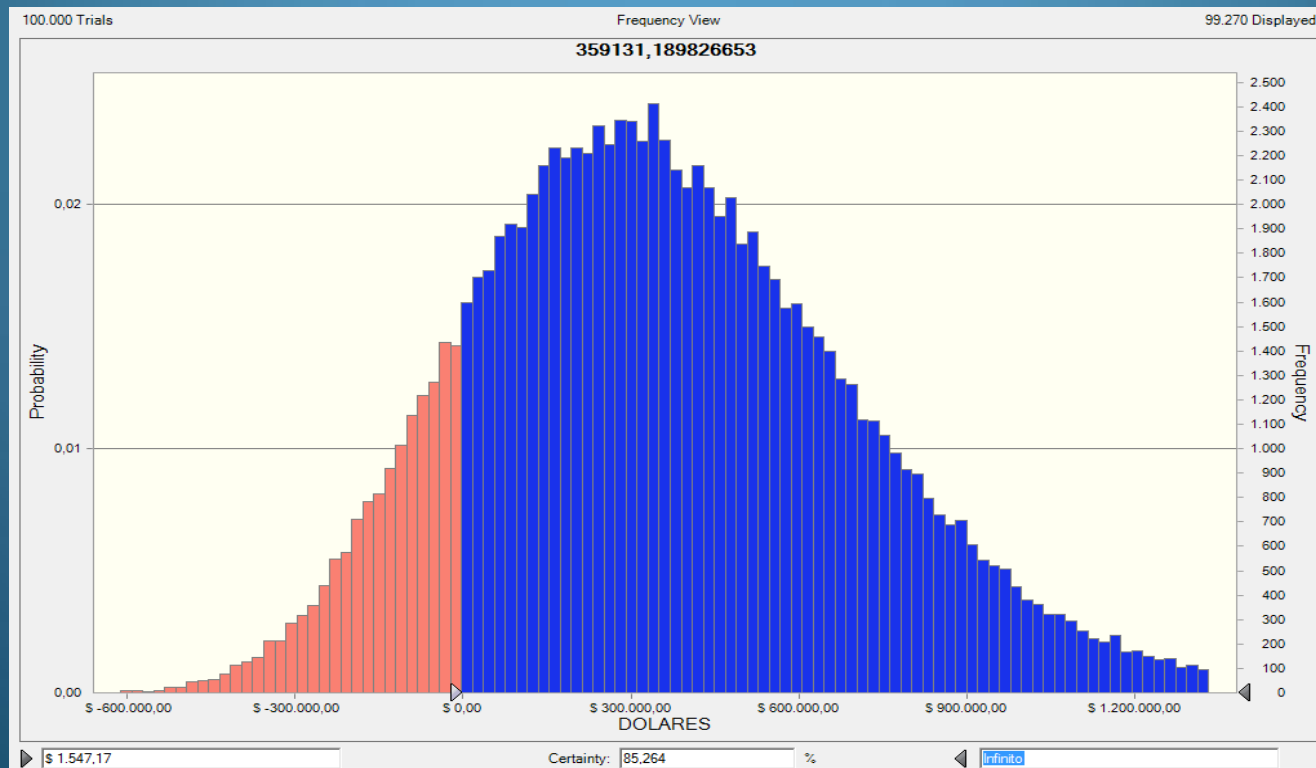
TONELADA	VAN	VARIACION	RESULTADO
13,20	\$ 457.574,22	60%	FACTIBLE
17,60	\$ 401.741,72	80%	FACTIBLE
22,00	\$ 345.909,22	100%	FACTIBLE
26,40	\$ 290.076,72	120%	FACTIBLE
30,80	\$ 234.244,23	140%	FACTIBLE
35,20	\$ 178.411,73	160%	FACTIBLE
39,60	\$ 122.579,23	180%	FACTIBLE
44,00	\$ 66.746,73	200%	FACTIBLE
48,40	\$ 10.914,23	220%	FACTIBLE
52,80	-\$ 44.918,27	240%	NO FACTIBLE

## PRECIO DE LA TONELADA DE CAÑA DE AZUCAR



# SENSIBILIDAD CRYSTAL-BALL

- Gracias a esta simulación se pudo obtener como resultado que la probabilidad que tiene el VAN de ser negativo es del 14.74% la cual está representada por la sección roja de la grafica y la parte azul representa la probabilidad que tiene el VAN de ser mayor a cero, es decir que sea factible, este valor alcanza un 85.26%.



# CONCLUSIONES

Luego de los estudios realizados para determinar la factibilidad del proyecto se tiene información suficiente para poder llegar a las siguientes conclusiones:

- El nicho de mercado está en la ciudad de Los Ángeles y el perfil del consumidor involucra personas de ambos sexos con una edad que va de 25 años en adelante.
- Se ha determinado que el proyecto beneficia también a quienes viven cerca de la Planta, ya que se abastecerán por los posibles puestos de trabajo que se generarán.
- El bajo precio del producto es atractivo para los importadores y consumidores finales por lo que puede alcanzar rápidamente gran participación en el mercado americano.
- Pese al criterio al que se sometió el proyecto en el estudio financiero se demostró la factibilidad del mismo siendo la rentabilidad del proyecto ( $TIR = 27.60\%$ ) mayor a la rentabilidad mínima exigida por el inversionista ( $TMAR = 20.07\%$ ).
- Un inconveniente que se encontró es que el precio es la variable de mayor sensibilidad ya que ante una disminución del mismo en un 15% el VAN se vería afectado.
- Se necesita una buena campaña de lanzamiento del producto para que el mercado objetivo se relacione con el mismo.

# RECOMENDACIONES

- Al ser ECUAmiel un producto nuevo se recomienda hacer una campaña publicitaria de lanzamiento del producto dentro de la ciudad de Los Ángeles, con el fin de dar a conocer el producto.
- Dentro de esta campaña se plantea una mezcla publicitaria de impulsaciones, entrega de muestras gratis, vallas publicitarias, anuncios BTL y cupones de descuento.
- Es recomendable establecer objetivos de ventas y cumplir con ellas, de tal manera que se pueda garantizar la factibilidad del proyecto y la rentabilidad del negocio.
- Determinar si se podría expandir las actividades comerciales hacia otras ciudades de Estados Unidos u otros países en donde también se consume en cantidad la miel.
- Finalmente es necesario aplicar correctas y eficientes estrategias de marketing y negociación que direccionen al proyecto a cumplir con su visión planteada.

The logo is set within a white-bordered oval on a black background. It features a silver spoon tilted to the right, with a thick, golden honey-like substance on its bowl. A single drop of the same substance is falling from the tip of the spoon. The text 'Ecuamiel s.a.' is written in a bold, red, sans-serif font, positioned to the left of the spoon's handle.

**Ecuamiel s.a.**

**GRACIAS**