

# PROYECTO DE INVERSION PARA LA ELABORACIÓN DE CAFÉ-SOYA EN PAPEL FILTRO ESPECIAL PARA TOMAS INDIVIDUALES.



## INTEGRANTES:

LEIDY BRIONES ALARCÓN  
HEIDDY MENDOZA CHIMBO  
LILIANA SIERRA SALAZAR

# ANTECEDENTES DEL CAFÉ

---

El café se origino en el África aproximadamente en 575 D.C, sus granos se consumían como alimento.

Las primeras bebidas a base de café las prepararon los Árabes en el siglo XI.



# BENEFICIOS DEL CAFE

Investigaciones han demostrado que un consumo moderado de café es una gran fuente de salud, ya que contiene una gran concentración de antioxidantes, que contribuyen a disminuir el peligro de padecer cáncer de vejiga o hígado y enfermedades del corazón.



# ANTECEDENTES DE LA SOYA

---

La soja, también denominada “soya” proviene del sureste asiático, concretamente de China y Corea. En la antigua China el frijol de soya era una de las Cinco plantas sagradas por sus propiedades curativas.



## **BENEFICIOS DE LA SOYA**

El frijol de soya se considera como oleaginosa debido a que tiene un alto contenido de grasa (20%), además contiene proteína (40%), hidratos de carbono (25%), agua (10%) y cenizas (5%).

Desde un punto de vista alimenticio y comercial sus principales componentes son la proteína y la grasa.



# EL CAFÉ EN ECUADOR

---

El café ha sido uno de los cultivos que se han destacado en las exportaciones agrícolas del país.

En nuestro país se cultivan las dos especies de café, arábigo y robusta. Aproximadamente el 55% de la superficie total es de arábigo, considerado de mejor Calidad se concentra específicamente en Manabí, la provincia de Loja y las estribaciones de la Cordillera Occidental de los Andes, en tanto que el robusta se cultiva en la Amazonia, es decir en Sucumbíos y Orellana, en su mayor porcentaje.

# LA SOYA EN EL ECUADOR

---

En Ecuador, la demanda más importante de soya proviene desde la avicultura debido a la composición de los alimentos balanceados.

El 95% de la producción nacional proviene de las Siembras de verano, los tipos de suelo en que se siembra son desde franco arenoso a arcillosos.

El cultivo de la soya se desarrolla casi en su totalidad en la provincia de Los Ríos (98%) Principalmente en las Zonas de Quevedo, Mocache y Babahoyo, y el 2% se cultiva en la Provincia del Guayas.

# PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

---

Uno de los problemas fundamentales en la actualidad es el perjuicio a la salud por el consumo excesivo de Café, ya que puede producir irritabilidad nerviosa, ansiedad y dolores de cabeza, y no lo pueden consumir en cantidad las mujeres embarazadas y niños por la cafeína que contiene.

Además por ser un producto masivo y de gran rotación no se han abarcado otras líneas de mercado para un rápido acceso y consumo individual.



# DEFINICIÓN DEL PROYECTO

---

El proyecto se enfoca en la elaboración, producción y Comercialización de Café combinado con Soya en bolsas de papel filtro para tomas individuales.

como su nombre lo indica es a base de extracto de Café pasado y Soya molida con un valor agregado como es el empaque, para tomas más accesible y fácil al alcance de todos.

Va a ser un café artesanal, nutritivo, saludable y natural para que todos en la familia puedan consumirlo.

# OBJETIVO GENERAL

---

Realizar un estudio de factibilidad sobre el proyecto de inversión para la elaboración de café-soya en papel filtro especial para tomas individuales.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS

---

1. Determinar el mercado potencial del Café-Soya y enfocarnos en sus exigencias y sus expectativas.
2. Realizar un estudio previo de mercado para conocer la reacción de nuestros posibles clientes ante nuestro nuevo producto, y además analizar a nuestros competidores directos.
3. Determinar cuál sería nuestra inversión total para poder llegar a nuestro mercado objetivo, es decir determinar los costos en los cuales debemos incurrir para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

- 
4. Definir el lugar en el cual se instalaran los cimientos para nuestra fabrica, el mismo que deberá ser un lugar estratégico para distribuir a nuestros clientes de manera eficiente y eficaz.
  5. Analizar la manera de cómo hacer factible la viabilidad de nuestro proyecto.

# MISIÓN

---

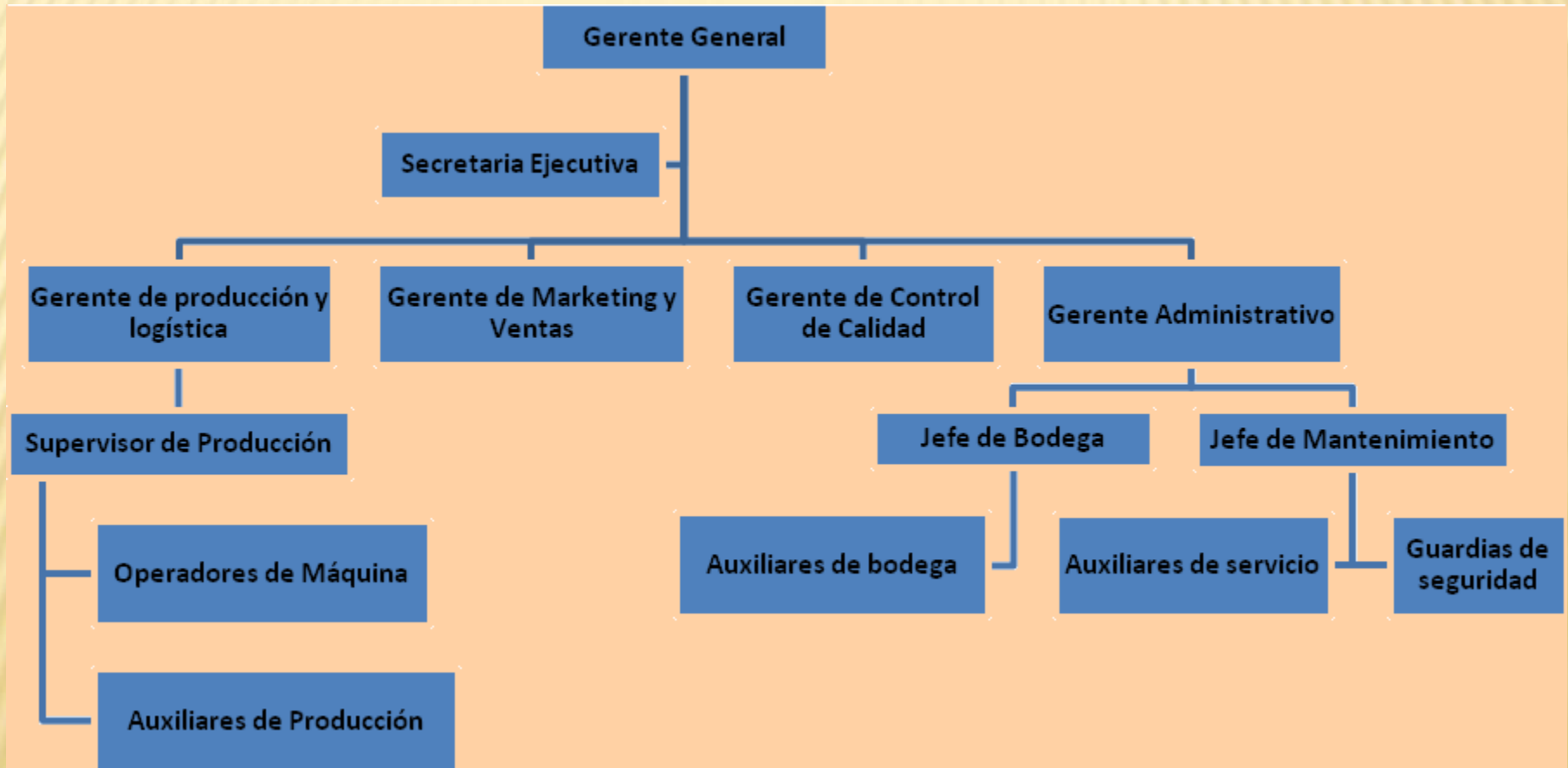
Somos una empresa que procesa y ofrece un producto a base de café y soya artesanal con una alta pureza, calidad y competitividad, identificado por su sabor, olor, Textura y presentación, el mismo que no es nocivo para la salud permitiendo así, que su consumo sea apto para todo el mercado.

# VISIÓN

---

Ser líder en la elaboración y comercialización de Café-Soya, ofreciendo un producto que cumpla con los altos estándares de calidad y nutrición, abarcando a todos los segmentos de mercado cumpliendo con los requerimientos y expectativas del cliente, llegando a obtener altas rentabilidades.

# ORGANIGRAMA



# OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- Identificar el mercado real y el mercado potencial del producto.
- Identificar el mercado que degusten de la soya
- Identificar a los futuros clientes
- Determinar el nombre del producto
- Conocer la aceptación del producto.
- Identificar el segmento al cual nos enfocaremos.
- Identificar el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar por el producto.



- 
- Determinar el sistema de ventas más adecuado, de acuerdo con lo que el mercado está demandando.
  - Identificar los potenciales canales de promoción.
  - Identificar la tendencia de compra de este producto por parte de los consumidores.
  - Determinar la frecuencia con que consumen el producto.
  - Identificar cual es nuestro mayor competidor.

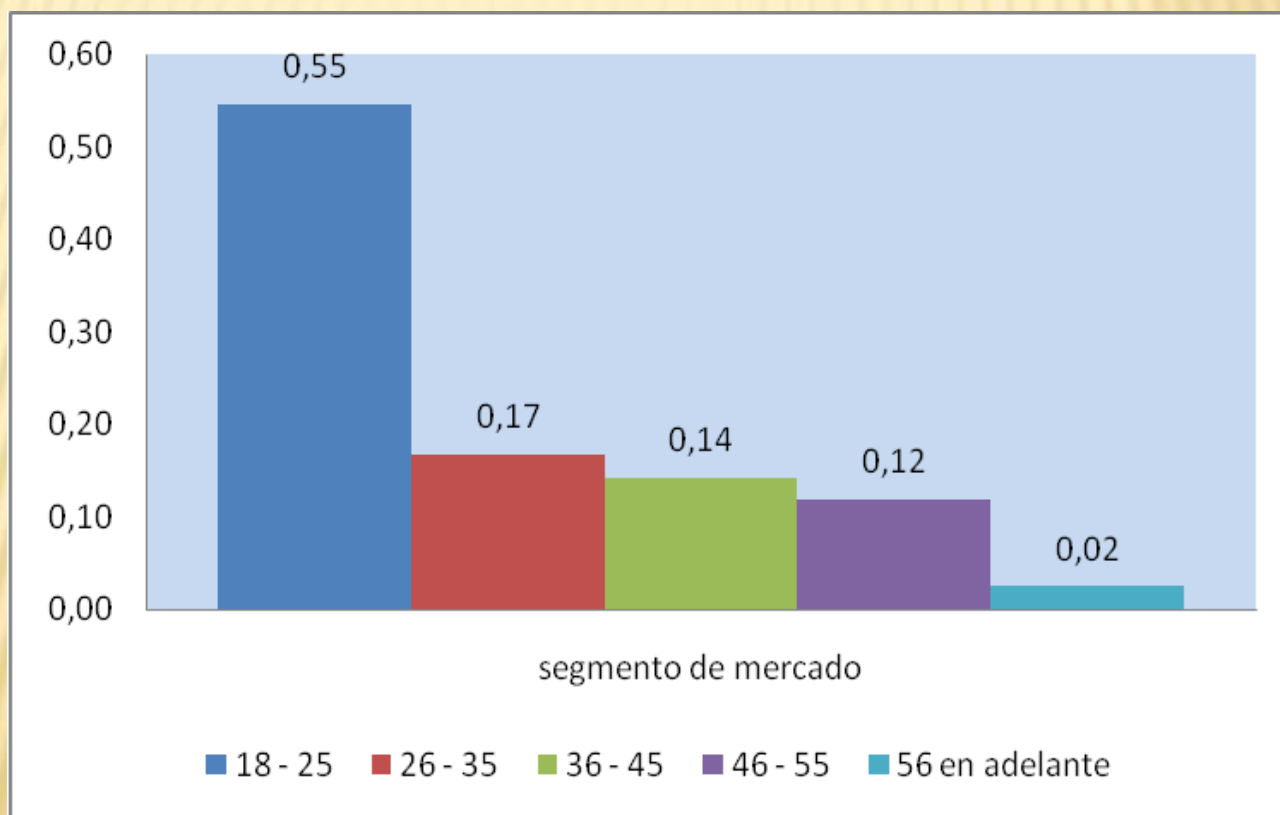
# METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Para definir el segmento se necesita conocer datos tales como:

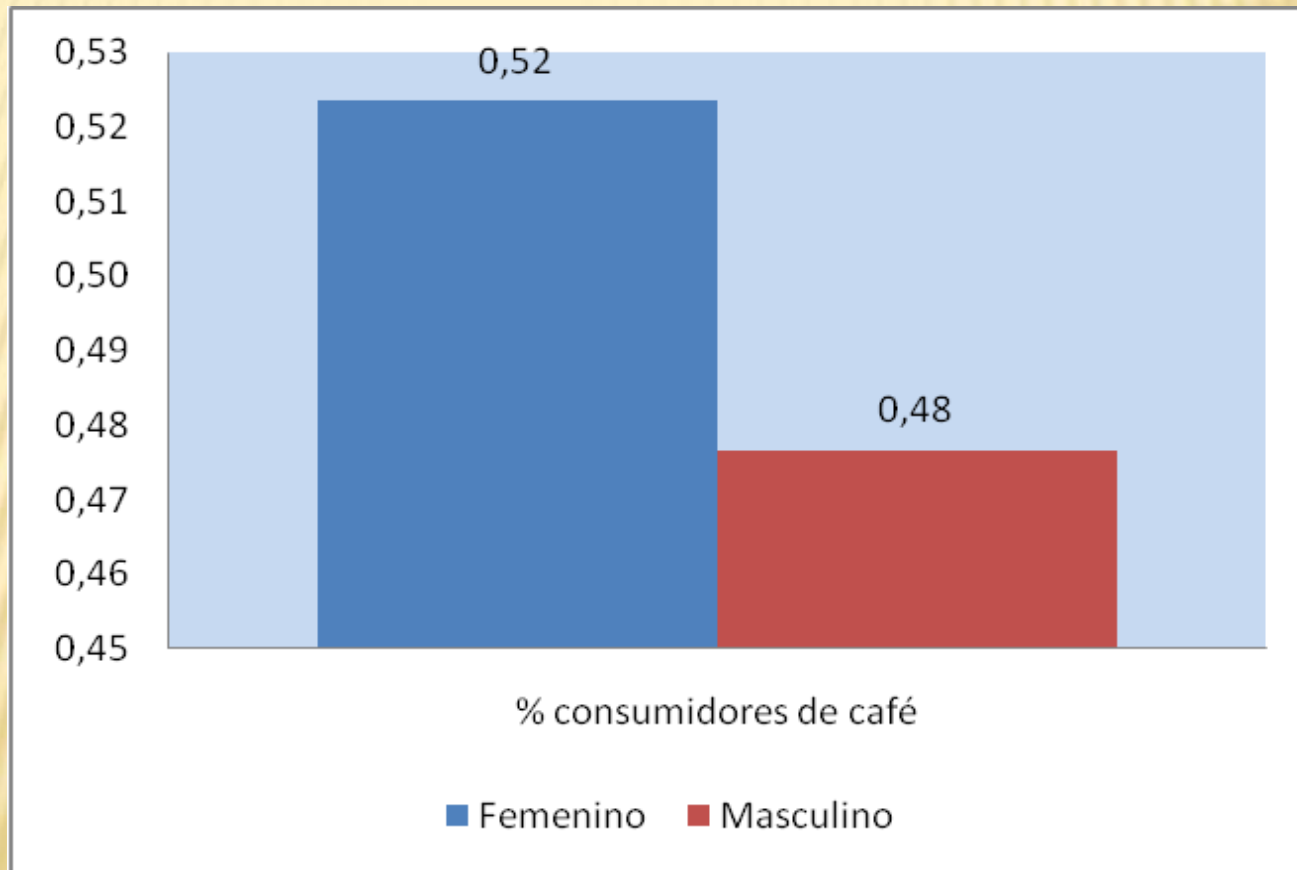
- Sexo
- Edad
- Nivel de formación académica
- Ingresos
- Gustos
- Competencia
- Lugar de adquisición del producto
- Medio de publicidad
- Precio adecuado

# HIPÓTESIS

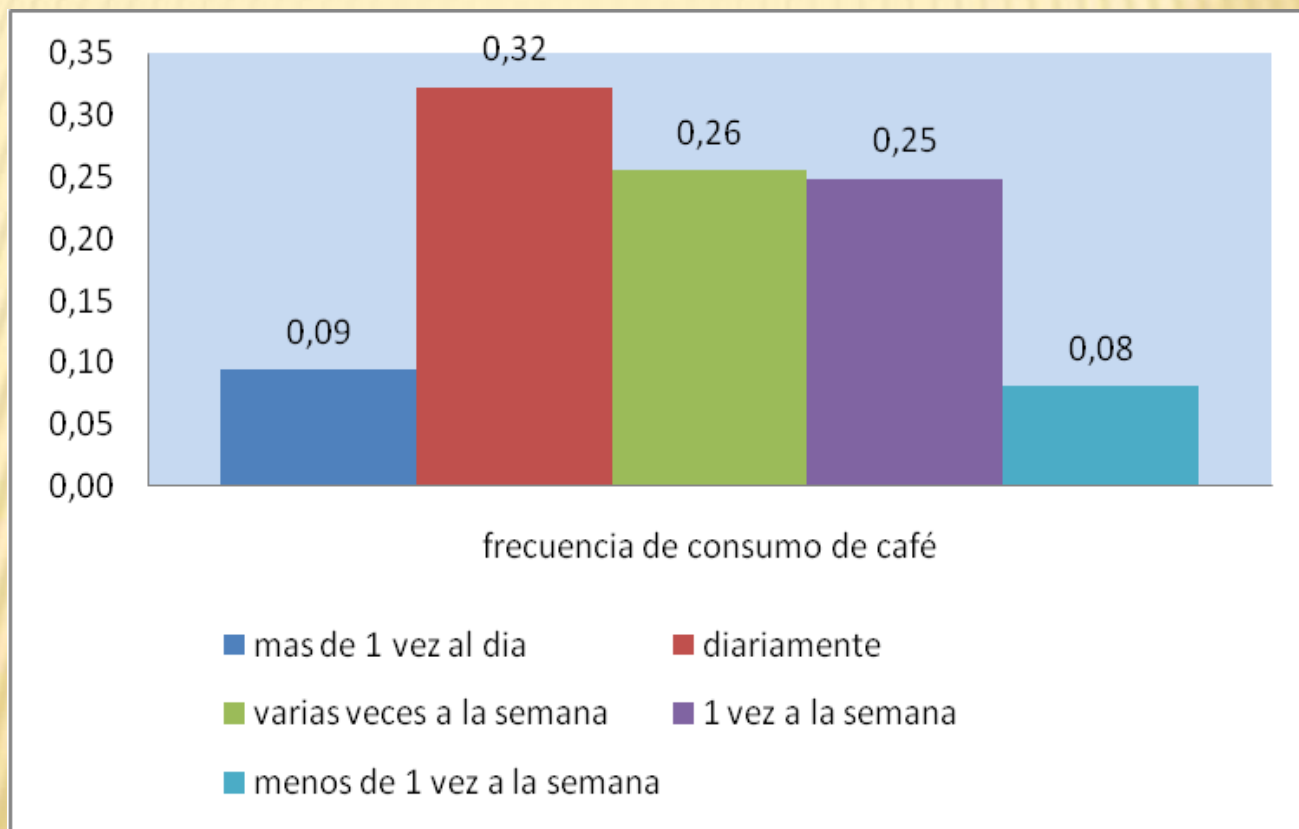
- El segmento de mercado son las personas entre 18 y 25 años.



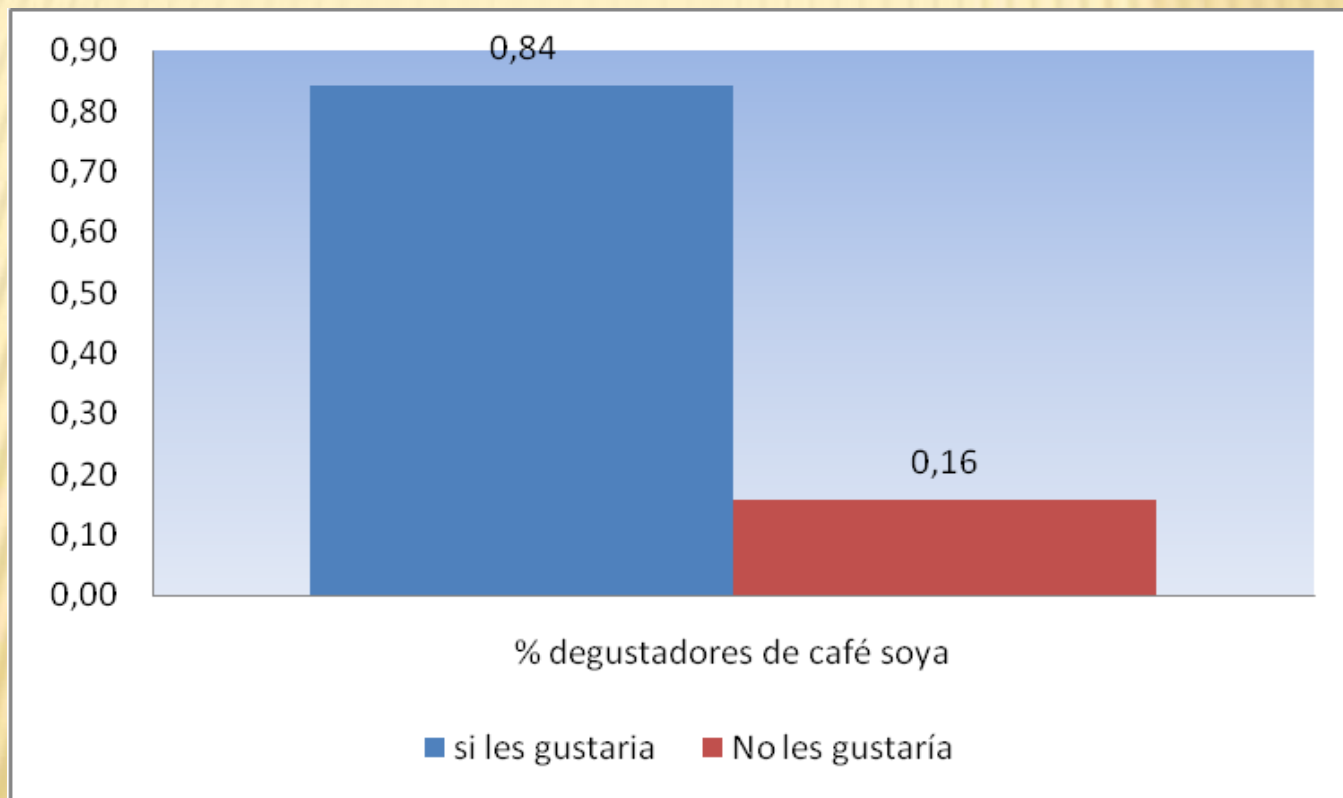
- El sexo masculino es el mayor consumidor de café.



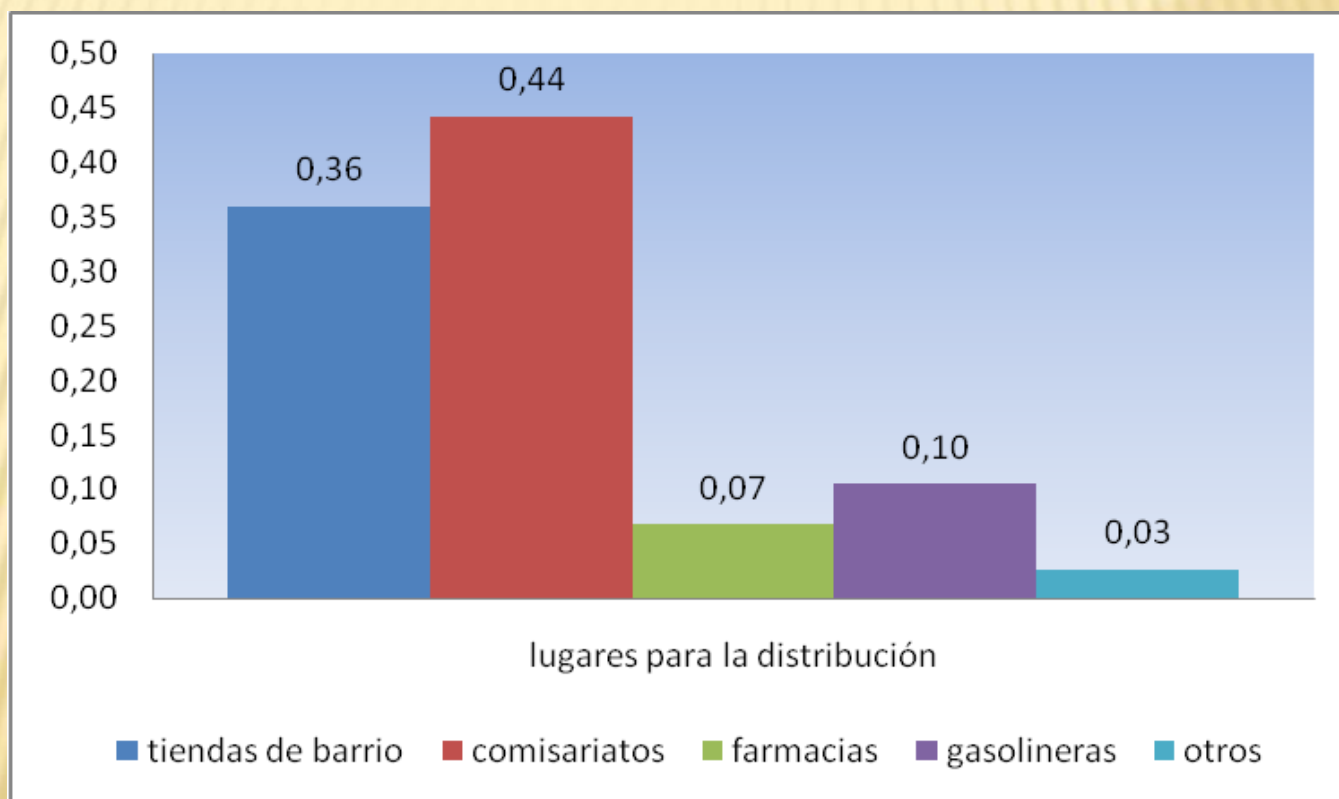
- Las personas consumen café varias veces a la semana.



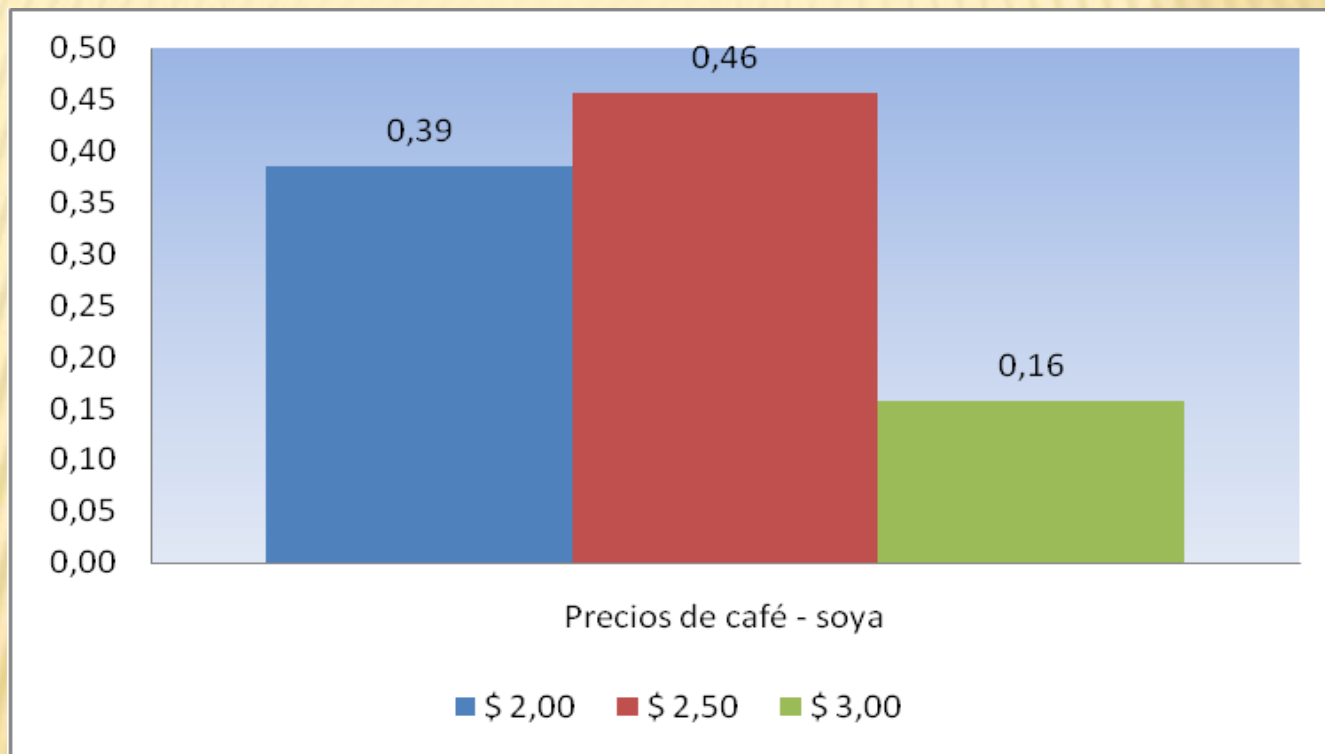
- Las personas si les gustaría probar café a base de soya.



- El mejor canal de distribución será en supermercados.

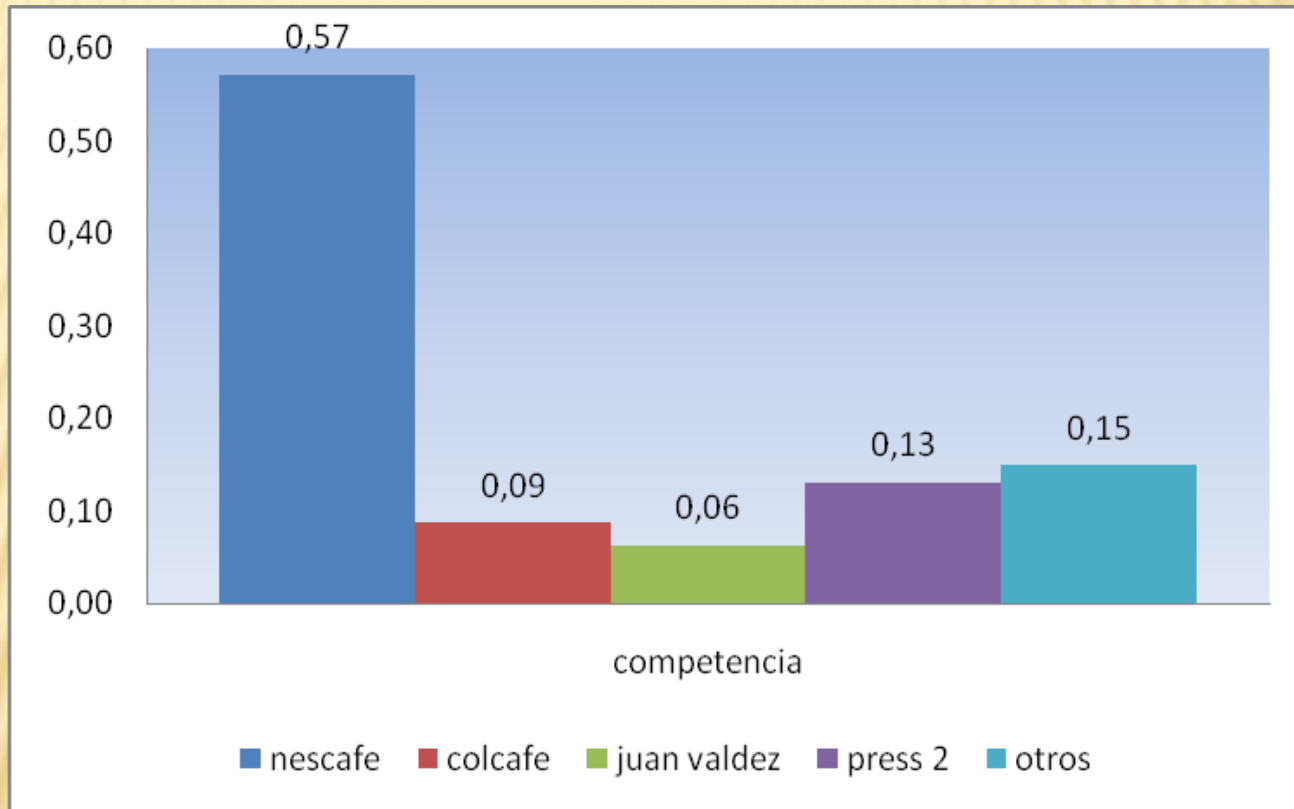


- El precio que están dispuestos a pagar por una caja de 30 unidades de tomas individuales es \$2.

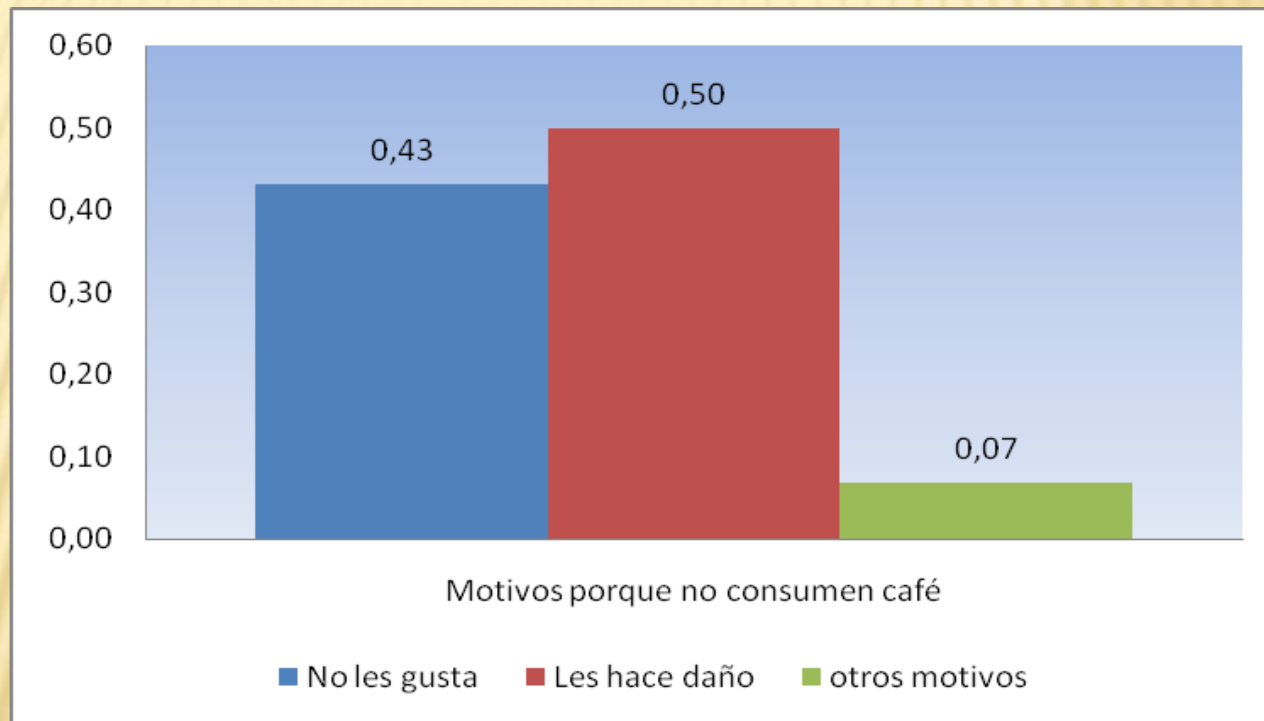




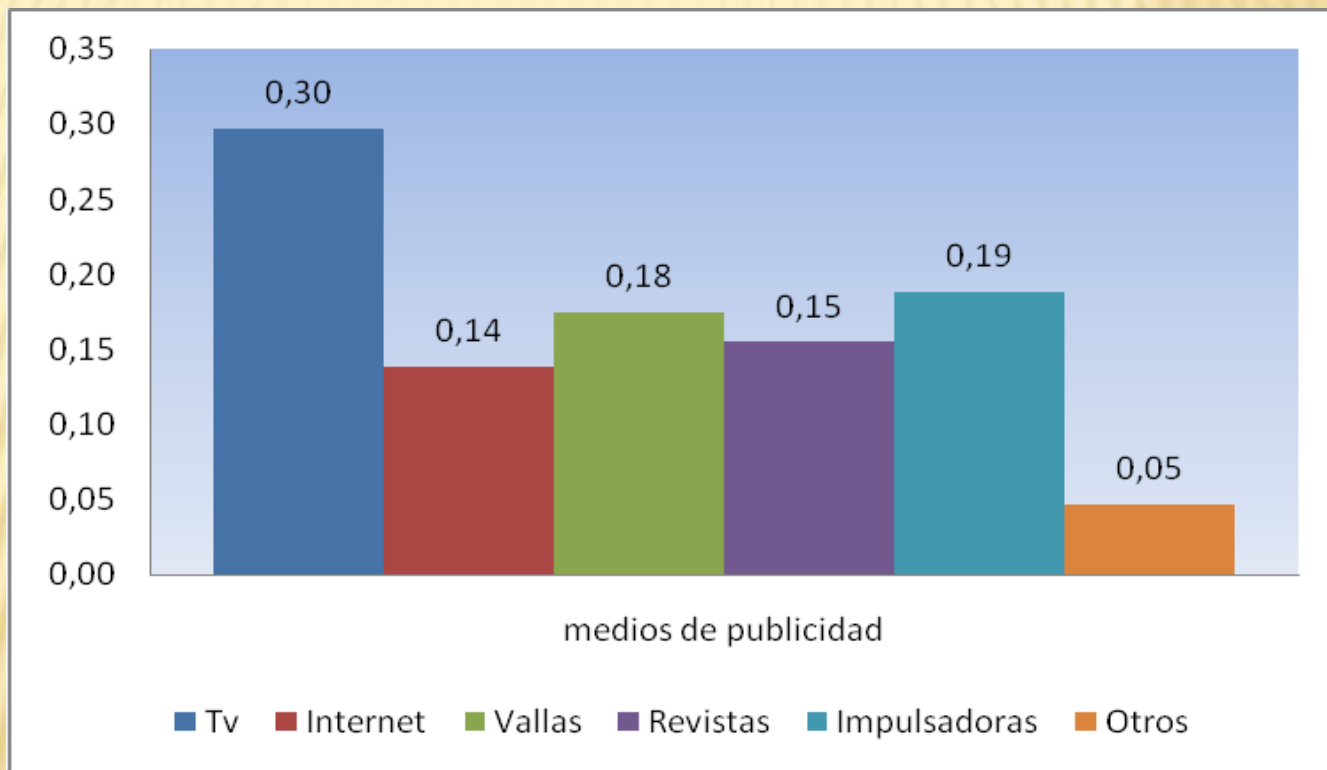
El mayor competidor es Nescafé.



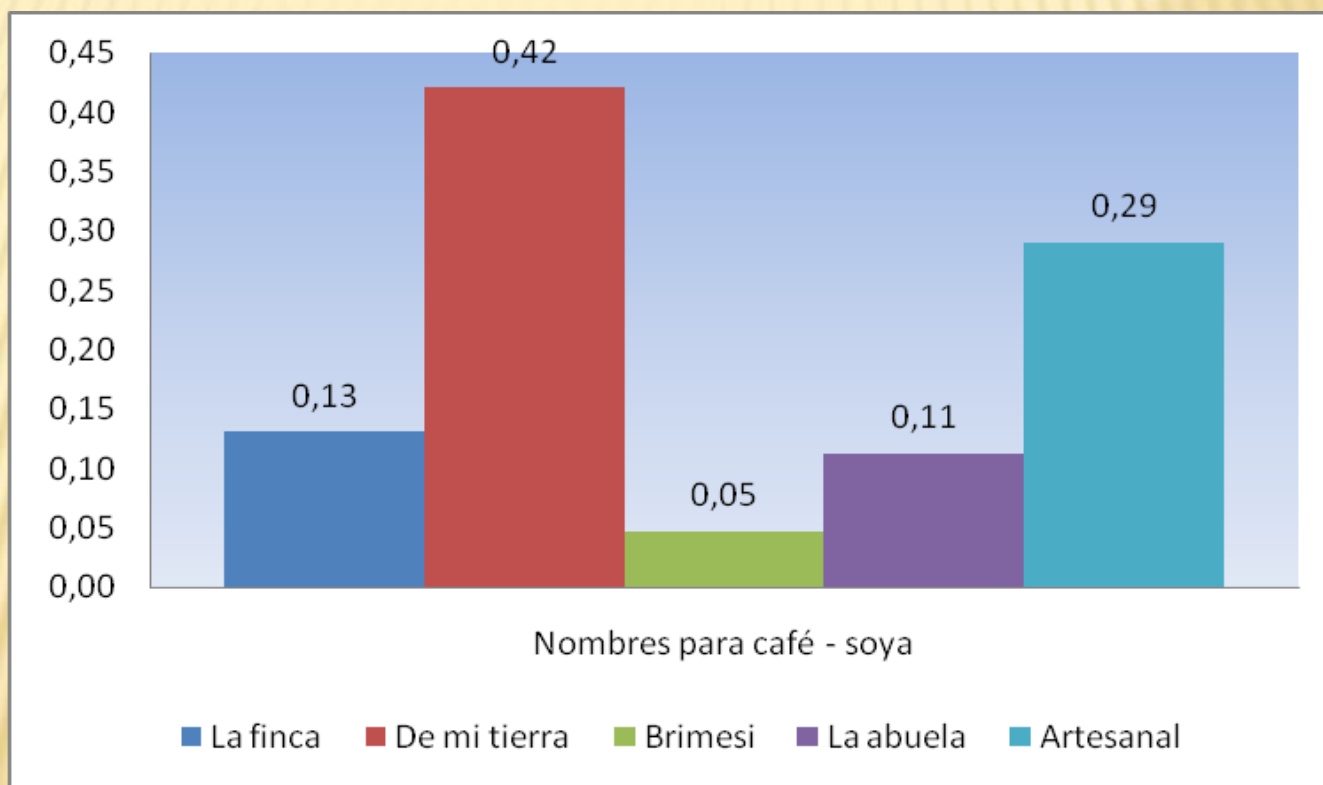
- Las personas que no consumen café es porque no les gusta.



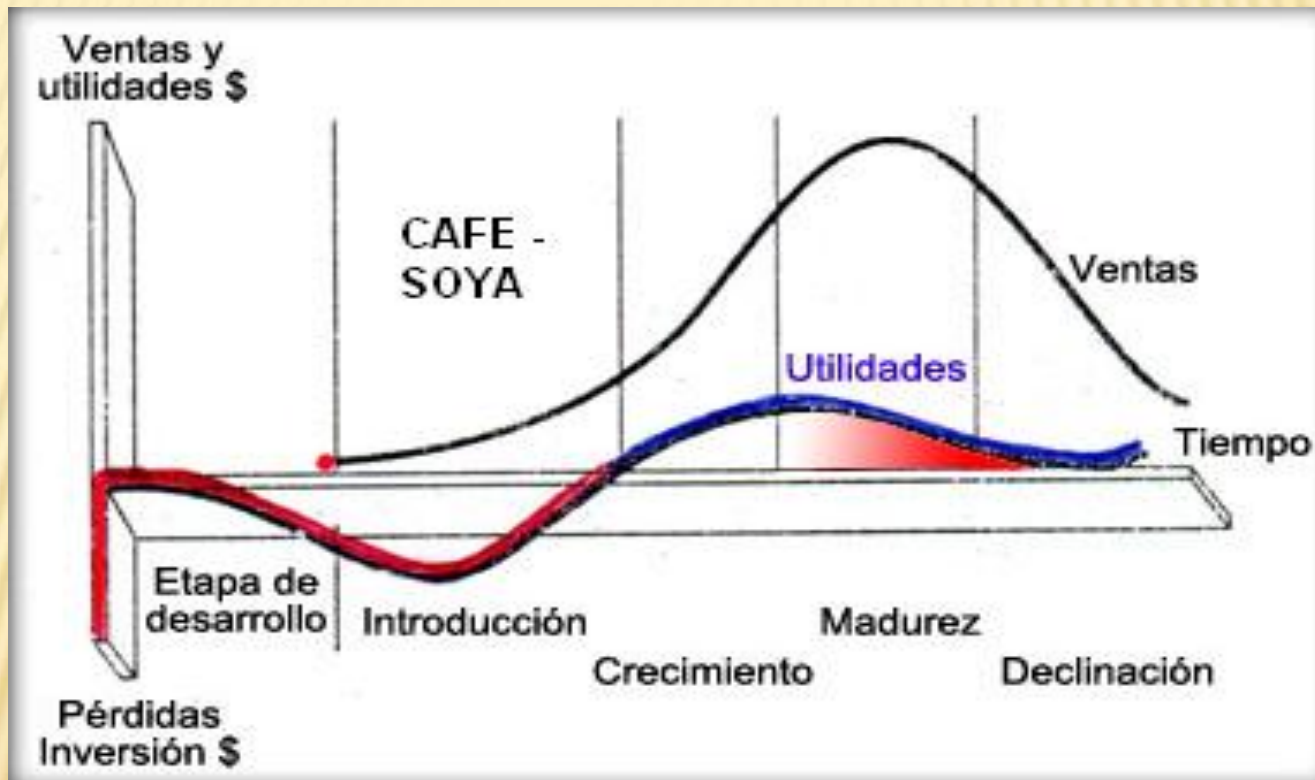
- El medio de publicidad más óptimo será la televisión.



El nombre de mayor aceptación es café – soya “La finca”.



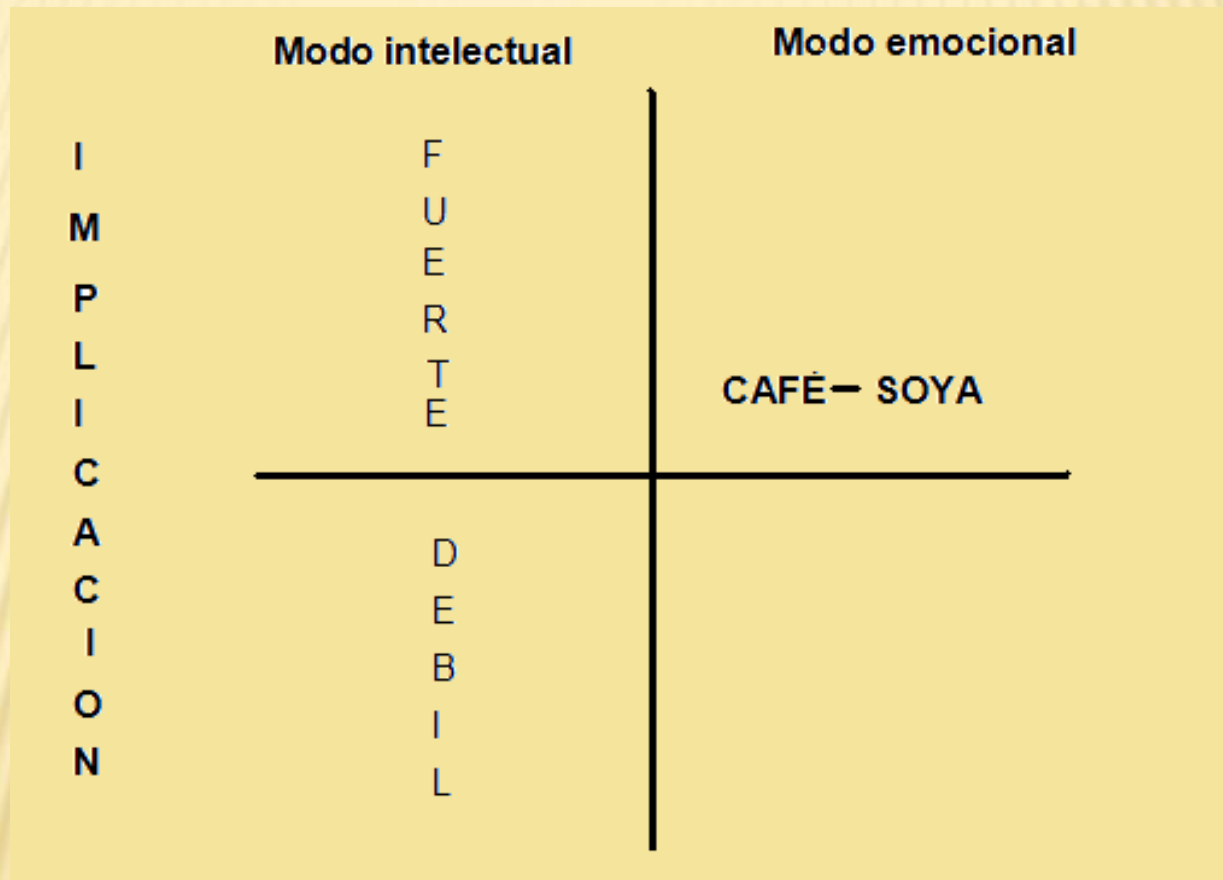
# CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO



# MATRIZ BCG



# MATRIZ FCB



# MATRIZ MACRO-SEGMENTACIÓN

## **A quien satisface las necesidades**

A todas las personas que degustan del café, y lo beben y a aquellas que no podían beberlo porque preferían cuidar su salud, a las mujeres embarazadas, personas adultas, niños en general.

## **Que necesidades satisface**

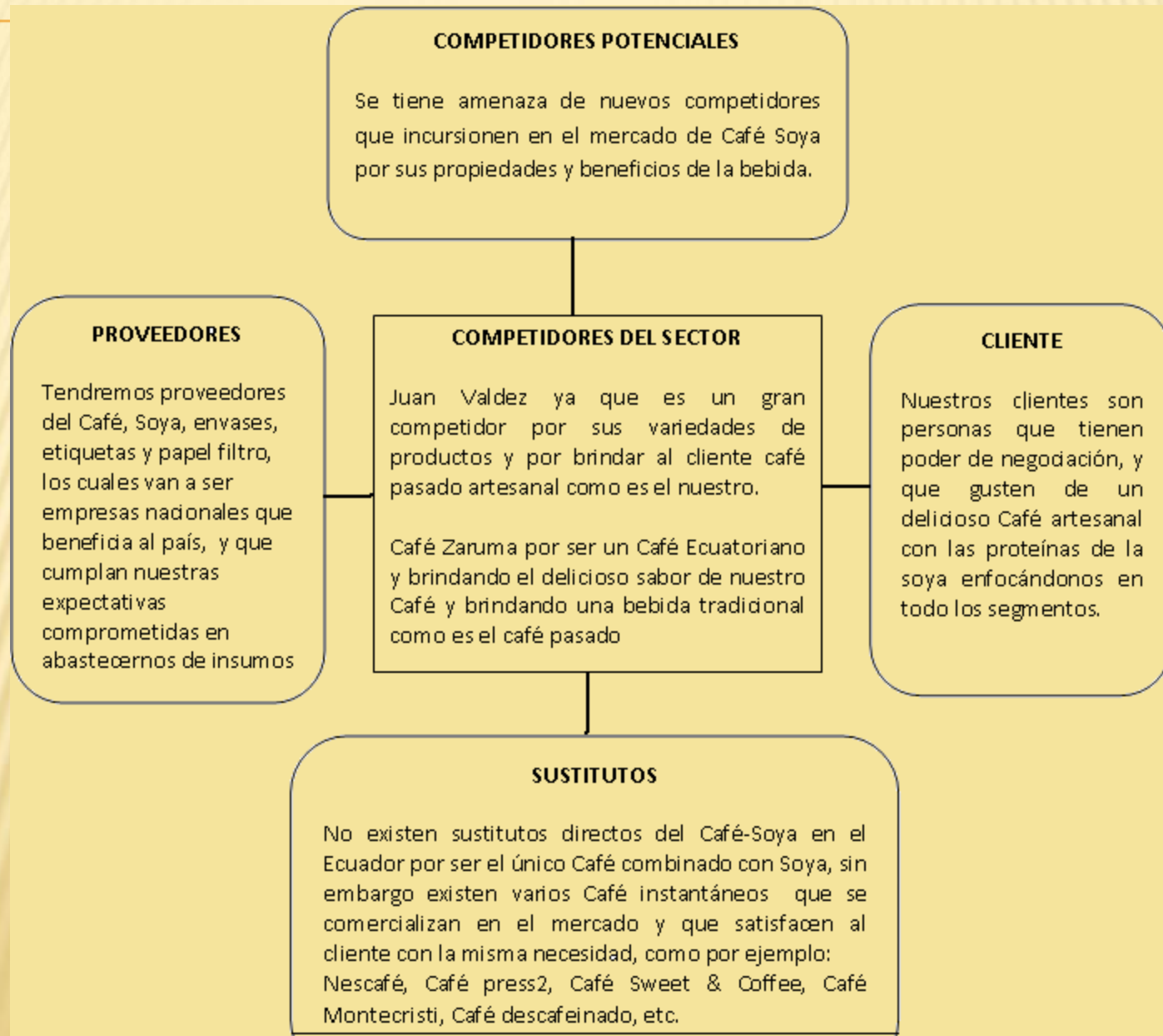
La necesidad de tomar una bebida que le ayude a mantenerse activo luego de una larga jornada diaria de trabajo, sin preocuparse por el hecho de que esta pueda afectar de algún modo su salud, o que luego impida que concilie el sueño,

## **Como satisface las necesidades**

Al ser la bebida preparada a base de café y soya una oleoginosa rica en proteínas y otros nutrientes, favorecen en gran manera a la salud del consumidor, evitando que su alto consumo pueda afectar de cierto modo el ritmo de vida que llevan.



# FUERZAS DE PORTER



# MARKETING MIX

---

- **Producto.**

El producto es una bebida a base de soya y café preparado de forma artesanal sin pasar por un proceso que implique el uso de químicos como saborizantes, colorantes o algún otro que perjudique la salud del consumidor, es una café – soya natural preparado para que cualquiera en la familia pueda consumirla, ya sean niños, embarazadas o personas que deseen cuidar su salud,

---

## **Nombre**

El nombre que tuvo mayor aceptación por los consumidores es café – soya De mi Tierra

## **Empaque**

En el empaque se colocará la información nutricional del producto, lugar de elaboración, registro sanitario, fecha de vencimiento.

## **Factores Nutricionales**

Al ser el producto elaborado en un buen porcentaje a base de soya lo hace beneficioso para la salud ya que la soya, es un alimento natural con gran contenido en proteínas, y el café es un buen antioxidante.

---

- **Precio**

Según los resultados obtenidos la investigación nos arroja que el precio que el mercado está dispuesto a pagar es de \$2.50 la caja con 30 unidades de sobres de café – soya, este precio si cubrirá los costos de producción, elaboración de envase y publicidad del mismo.

---

- **Plaza**

Según las encuestas el principal lugar para la distribución de café – soya será los comisariatos, seguido de las tiendas de barrio. Pero, también se lo podrá encontrar en farmacias como: Pharmacy's, Fybeca, Sana – Sana, y en los autoservicios de gasolineras.

---

- **Promoción**

A los mayoristas se les ofrecerá un descuento por volumen de ventas, de esta manera podrán darle a nuestro producto mayor espacio en los anaqueles para que sea visible y no se pierda o se confunda con la competencia así las ventas generaran un mayor margen de ganancia que nos beneficiara a ambos.

# ANALISIS FODA

---

- **Fortalezas:**
  - Un producto innovador en la línea del Café.
  - Fácil preparación para los consumidores.
  - Producto de alto consumo.
  - Aceptación del producto ya que es considerado saludable y natural
  - Lo podrán consumir todos los segmentos del mercado.
  - Disponibilidad de materia prima en el país como es el Café y la Soya
  - Facilidad de encontrar el producto en lugares donde el consumidor realiza las compras más frecuentes.

---

- **Oportunidades**

- En el mercado no existe un producto como el nuestro.
- Apertura al mercado internacional.
- Alta demanda de consumidores con gran aceptación del producto.



---

- **Debilidades**

- Producto nuevo en el mercado.
- Inversión fuerte en el equipo de procesamiento del café.
- Muchos productos sustitutos.

- **Amenazas**

- Ingreso de nuevos competidores que incursionen en el mercado.
- Fenómenos naturales que afectan a los cafetales y la cosecha de Soya.

# ESTUDIO TECNICO

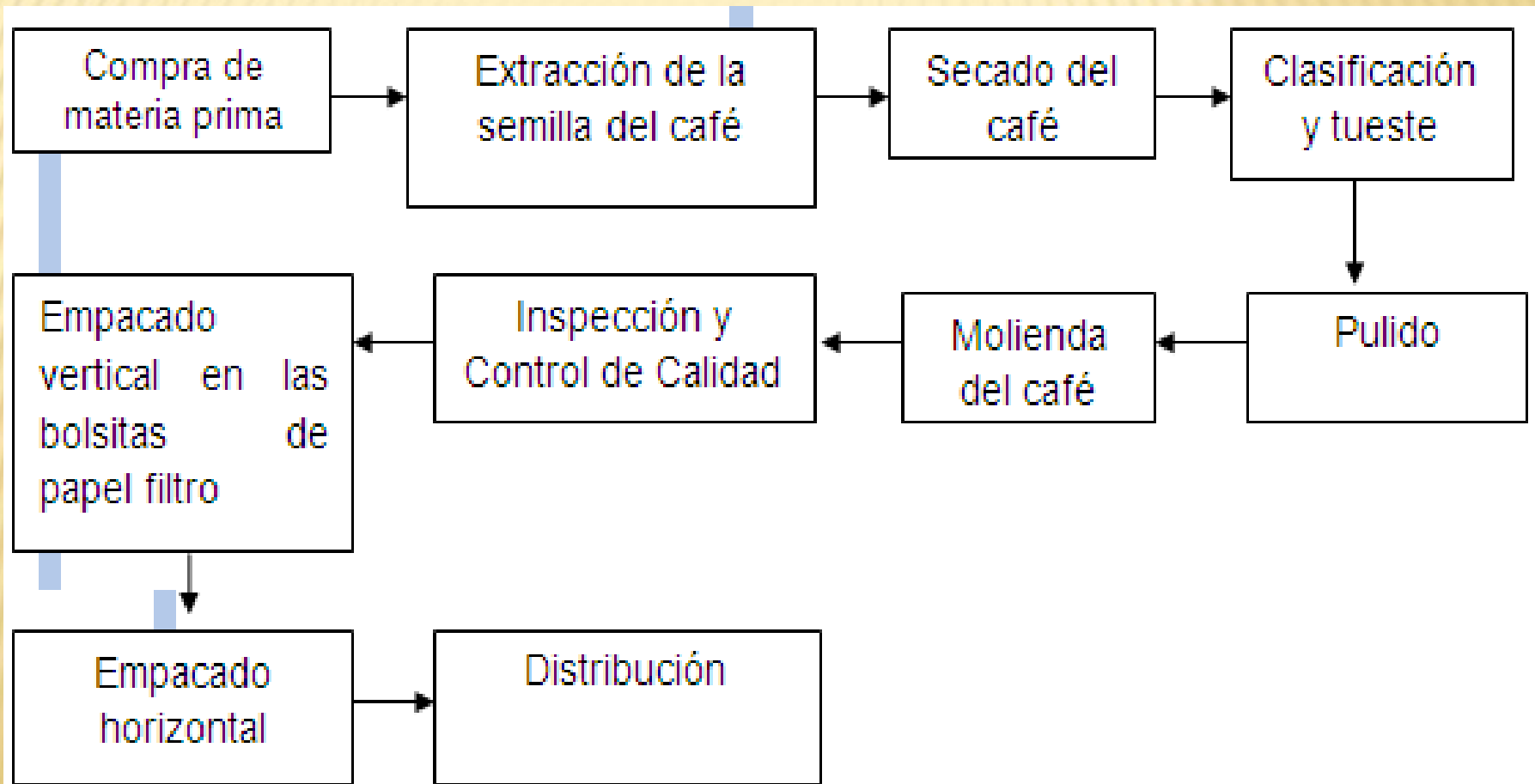


# PROCESO DE ELABORACION DE CAFÉ – SOYA ARTESANAL.

---

- ✘ Para la producción de café – soya la empresa tendrá los siguientes procesos:

# PROCESO DE ELABORACION DE CAFÉ – SOYA ARTESANAL. MAPA DE PROCESOS



# Descripción del Proceso

---

- ✘ *Compra materia prima:*
- ✘ Una vez que se realice la recepción tanto del café como de la soya, se verificará que se encuentre en buen estado, luego de esto la materia prima permanecerá en las bodegas esperando el siguiente paso

## **EXTRACCIÓN DE LAS SEMILLAS DE LA CEREZA DE CAFÉ CON DOS PROCESOS POSIBLE:**

- × ***Vía seca;*** se secan las cerezas al sol o en secadoras, y luego con mucho cuidado se quitan las capas hasta dejar sólo los granos.
- × ***Vía húmeda;*** las cerezas se remojan para quitarles las capas de pulpa y miel

# DESPULPADORA



# SECADO DEL CAFÉ:

## × Secadora cilíndrica horizontal





# CLASIFICACIÓN Y TOSTADO:

- × Clasificadora por tamaño,
- × Forma y peso del café

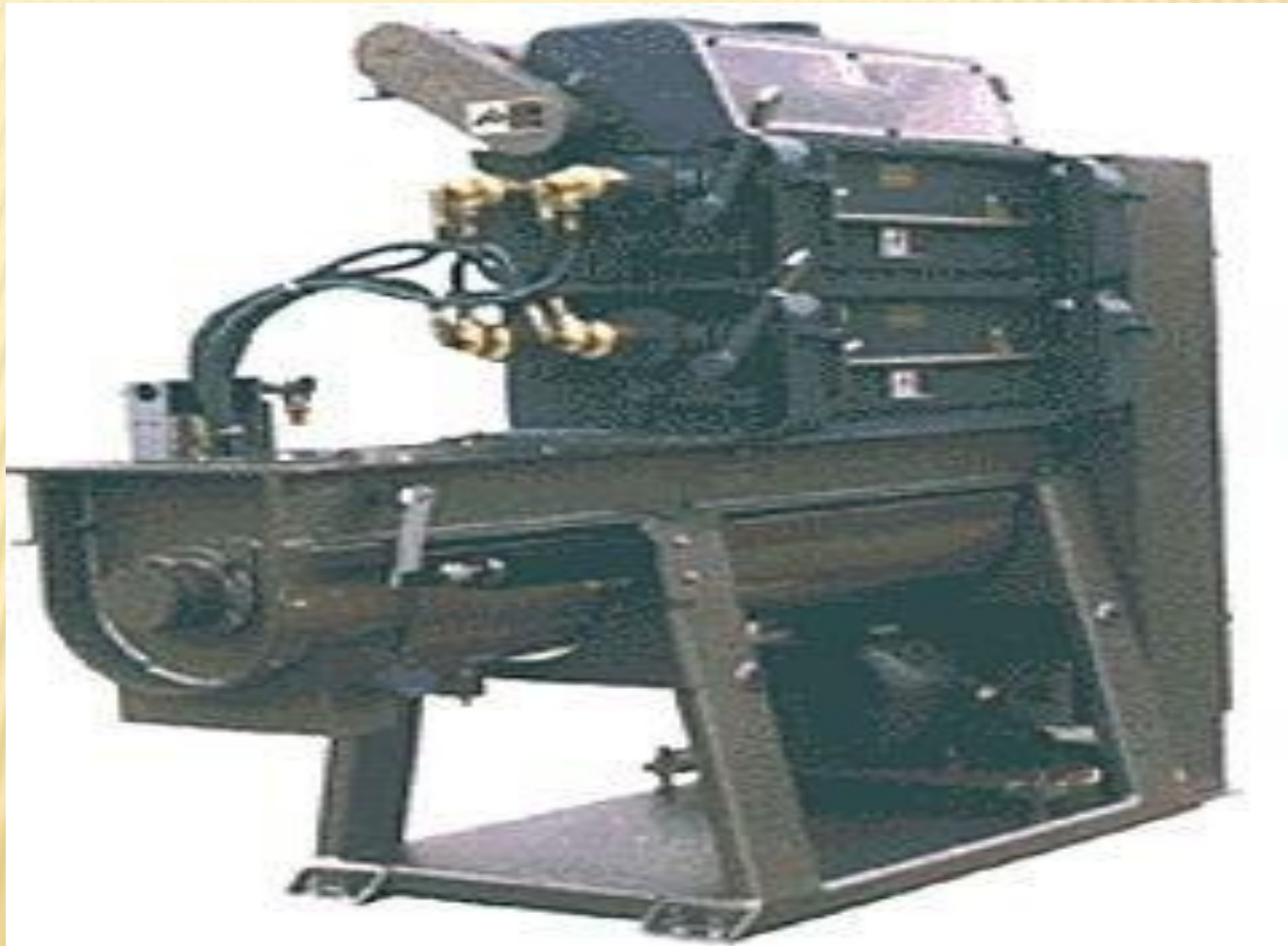


# TOSTADORA



# PULIDO:

## ✘ Pulidora de café



# MOLIENDA DEL CAFÉ Y LA SOYA:

## × Molino de café y soya



# EMPACADO VERTICAL:

- ✘ Empacadora vertical automática para bolsitas de papel filtro



# EMPACADO HORIZONTAL:

## × Empacadora horizontal automática



# ***CONTROL FINAL DE CALIDAD:***

---

- ✘ Ya que el producto este en los cartones se les hará un control final de calidad, luego serán almacenadas esperando su distribución**

# DISTRIBUCIÓN:





- 
- ✘ **La distribución será realizada a los diferentes puntos de venta de nuestro producto dentro de la ciudad, y para esto contaremos con 2 camiones que se encargaran del norte, centro y sur de la urbe para abarcar de forma completa y eficaz todo el entorno**

# PRODUCCIÓN

---

- × Se producirá aproximadamente 26400 bolsitas de café – soya por día, dicha producción será ubicada en una caja de cartón de 15 x 8 centímetros conteniendo 30 bolsitas de café, y para ser distribuido a los proveedores se procederá a embalar en cajas de cartón de 32 x 32 centímetros, los cuales contendrán un total de 32 cajas. La producción diaria de las cajas de café-soya a ser vendidas será de 880.

# COMO MATERIA PRIMA PARA LA ELABORACIÓN DE CAFÉ-SOYA UTILIZAREMOS.

× **Café**

× **Soya**

# PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE PRODUCCIÓN.

---

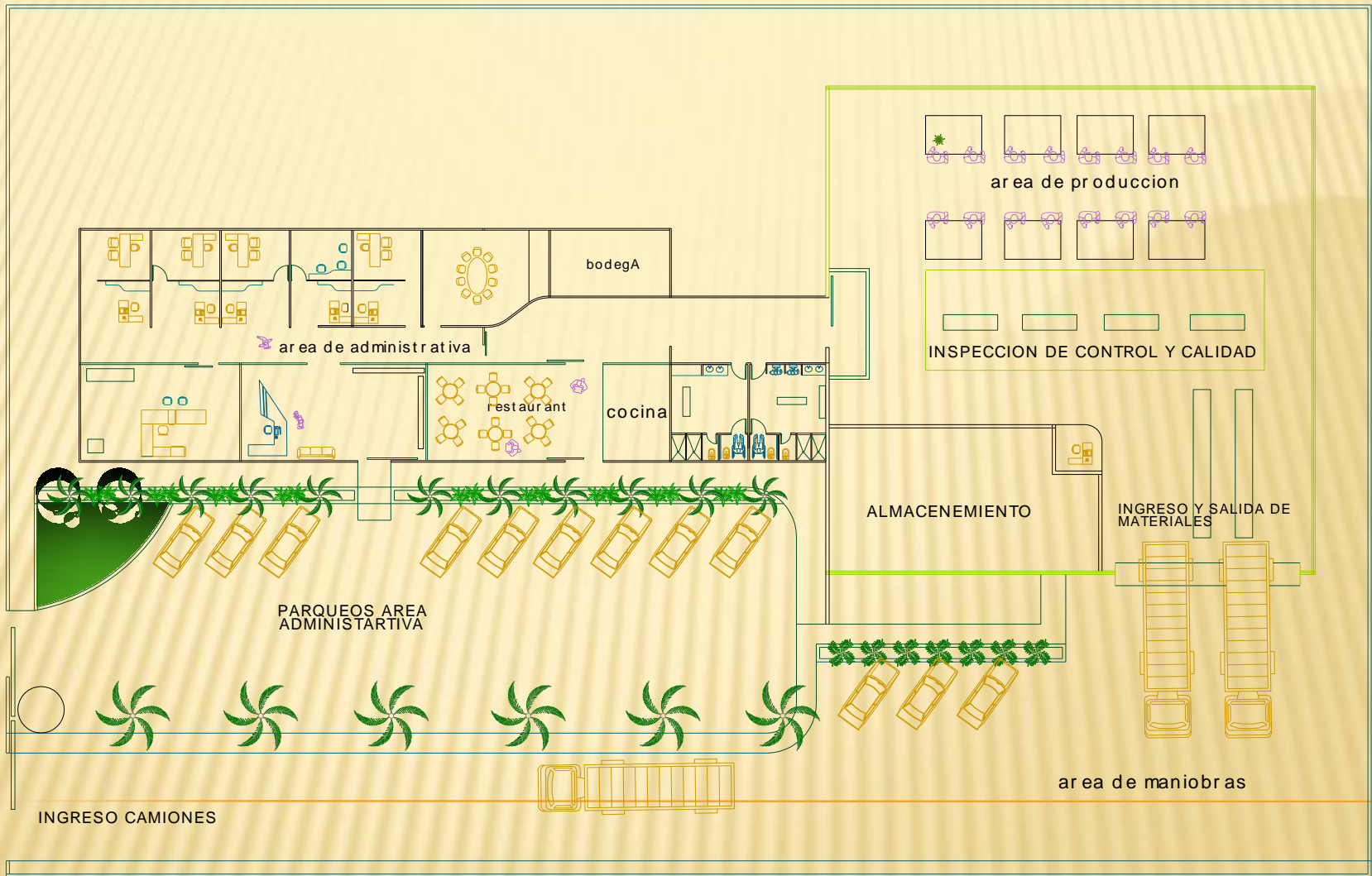
- × **A continuación se detallará las funciones individuales del personal a contratarse, así mismo los años de experiencia que deban tener para el cargo a desempeñar.**

CARGO	FUNCIONES
1 Gerente General	Establece las políticas, objetivos y lineamiento de la empresa
1 Secretaria Ejecutiva	Se encarga de coordinar la agenda de compromisos de la empresa y labores administrativos.
1 Gerente Administrativo	Coordina el área financiera y Administrativa, estableciendo estrategias.
1 Gerente de Producción y Logística	Coordina las actividades de producción y distribución
1 Gerente de Marketing y Ventas	Establece métodos de promoción y comercialización del producto, coordinando la producción requerida.
1 Gerente de Control de Calidad	Establece políticas de calidad y verifica los estándares en la producción.
2 Supervisores de Producción	Vigila y controla la producción de los Operadores para mejorar la eficiencia.

8 Operadores de Maquina	Realizan los procesos de producción
4 Auxiliares de Producción	Ayudan a los Operadores en los procesos de producción.
1 Jefe de Mantenimiento	Controla y verifica el estado de las maquinarias para la producción.
1 Jefe de Bodega	Controla y aprueba la entrada y salida de materia prima e inventario.
2 Auxiliares de Bodega	Colabora con el área de bodega en la carga y descarga de la materia prima e inventario.
2 Auxiliares de Servicio	Ayuda en el aseo de las diferentes áreas.
2 Guardias de Seguridad	Vigila la <u>fabrjca</u> y Oficinas.

---

**×** **DIAGRAMA  
DE  
PLANTA**





# ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN

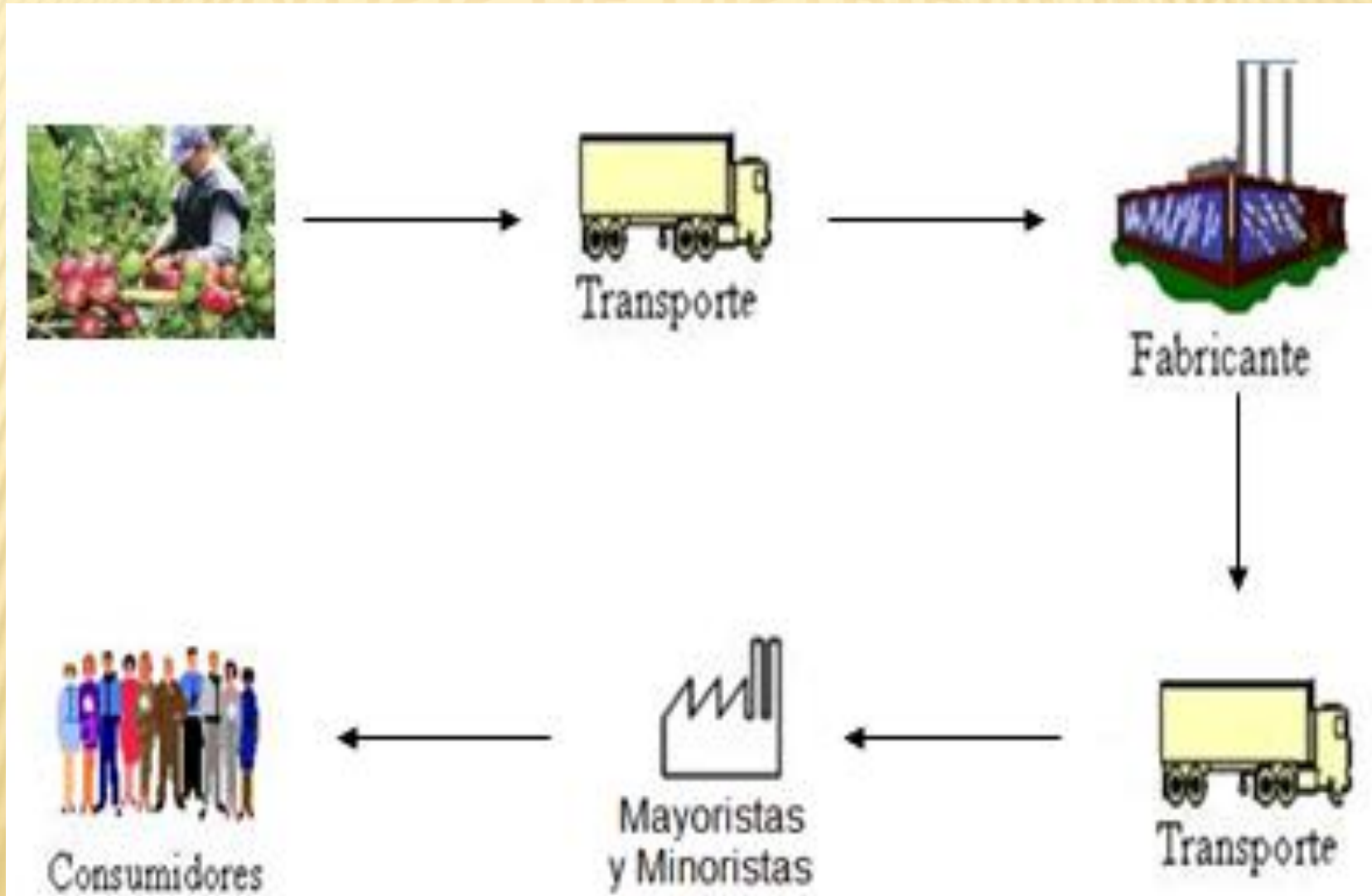
---

## Análisis de Distribución

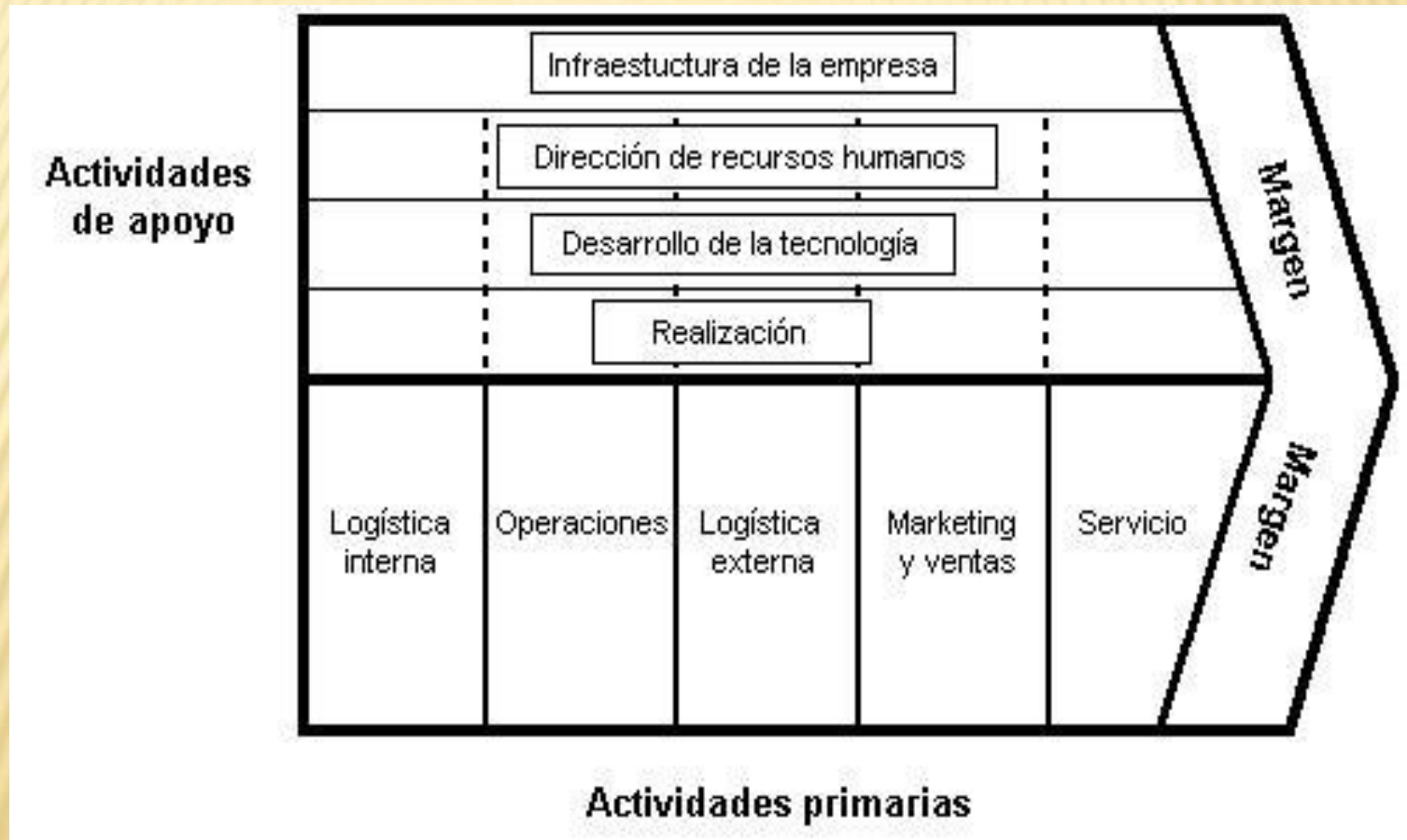
- ✘ Al realizar la distribución de Planta o del área del trabajo vamos a tomar en consideración una serie de ventajas como:

- 
- ✘ **Disminución de las distancias a recorrer por los materiales, herramientas y trabajadores.**
  - ✘ **Circulación adecuada para el personal, equipos móviles, materiales y productos en elaboración, etc.**
  - ✘ **Utilización efectiva del espacio disponible según la necesidad.**

# ANÁLISIS DE DISTRIBUCIÓN



# ANÁLISIS DE CADENA DE VALOR



---

**✘ La logística interna que se va a efectuar comprenderá en recibir la materia prima en la fábrica por parte de los proveedores, donde se procederá a almacenarla para que luego sea procesada.**

---

**✘ A medida de que se va obteniendo el producto terminado, se lo almacenara por poco tiempo dentro de las instalaciones de la fábrica ya que no se quiere tener demasiado producto en bodega; lo que se quiere es ir distribuyendo a los diversos puntos de venta a medida que esos puntos lo requieran**

---

**× El marketing es el componente principal para poder dar a conocer el producto con lo cual se espera incrementar las ventas.**

---

**✘ Para no perder la fidelización que ganemos en los clientes lo que se procederá a realizar es que continuamente se harán promociones en las cuales se premiaran a los clientes con artículos novedosos y viajes a diferentes lugares turísticos.**



# ACTIVIDADES DE APOYO

---

- ✘ Para poder tener una evolución positiva de la empresa se dividió el trabajo en departamentos los cuales tienen un respectivo jefe que se encarga del desenvolvimiento de los mismos, y el trabajo en conjunto logra obtener resultados excelentes en el incremento de las utilidades y el desarrollo de la empresa

- 
- ✘ **Para poder llenar las vacantes respectivas en las diversas actividades de la empresa se procederá a una búsqueda de profesionales y personas con experiencia en distintos campos, los mismos que deben tener una trayectoria moral excelente y de confianza**

- 
- ✘ Para siempre tener un producto de excelente calidad se trabajará con la última tecnología, es decir las mejores maquinas que nos ayuden a poder procesar mucha más materia prima y obtener el producto terminado en menos tiempo y así siempre satisfacer la demanda y necesidades de los clientes**

# EQUIPOS E INSUMOS REQUERIDOS PARA LA PRODUCCIÓN.

Equipo	Capacidad	Valor
Despulpadora	60Kg/hora	\$ 30.000
Secadora cilíndrica	35 Kg/hora	\$ 14.000
Clasificadora	45Kg/hora	\$ 9.000
Tostadora	18 Kg./hora tostado normal 12 Kg./hora tostado oscuro	\$ 12.000
Pulidora	32kg/hora turca	\$ 10.000
Molino	turca de 16 Kg./hora y normal de 20 Kg./hora	\$ 11.000
Empacadora Vertical	3300 bolsas/hora	\$ 10.000
Empacadora Horizontal	3300 bolsas/hora	\$ 10.000
<b>TOTAL:</b>		<b>\$ 106.000</b>

# ACTIVOS NECESARIOS

Activo	Unidades	Costo Unit	Costo Total
Mobiliario y equipo de oficina	59	-	\$ 4.380
Equipo de computación	6	\$ 800	\$ 4.800
Camión para distribución	2	\$ 24.000	\$ 48.000
<b>TOTAL:</b>	<b>67</b>	<b>\$ 24800</b>	<b>\$ 57.180</b>

# EQUIPO DE OFICINA Y MOBILIARIOS

Equipos	Unidades	Costo Unit	Costo Total
Escritorio	9	\$ 125	\$ 1.125
Sillas de escritorio	9	\$ 45	\$ 405
sillas	18	\$ 20	\$ 360
Archivadores	9	\$ 60	\$ 540
Archivadores aéreos	9	\$ 50	\$ 450
Aires acondicionados	5	\$ 300	\$ 1.500
<b>TOTAL:</b>	<b>59</b>	<b>\$ 600</b>	<b>\$ 4.380</b>

# DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN.

---

- ✘ La depreciación y la amortización se refieren al cargo contable periódico que es necesario realizar con el propósito de establecer una reserva que permita reponer el valor de los activos

- 
- ✘ **Para el caso particular de la empresa:**
  - ✘ **10 años para maquinaria**
  - ✘ **10 años para mobiliario y equipo de oficina**
  - ✘ **5 años para vehículos**
  - ✘ **5 años para gastos pre-operativos: constitución, investigación, permisos, organización.**
  - ✘ **3 años para equipo de computación.**



# INSUMOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN.

---

- × Para producir este tipo de bebida principalmente se utilizarán como materias primas el café y la soya los mismos que serán de cosechas nacionales.

- 
- ✘ **Entre las siguientes características que se deben observar y detectar en la compra de materia prima y suministro, destacamos las siguientes:**

---

**✘ La materia prima; tanto el café como la soya debe ser fresca de excelente calidad y a buen precio.**

---

**✘ Para evitar incurrir en costos excesivos se necesita que la fabrica se encuentre en la Av. Juan Tanca Marengo, y así la distribución al consumidor será más eficiente y eficaz.**

---

**✘ Para evitar incurrir en costos excesivos se necesita que la fabrica se encuentre en la Av. Juan Tanca Marengo, y así la distribución al consumidor será más eficiente y eficaz.**

# ESTUDIO FINANCIERO

---

# INVERSIONES DEL PROYECTO

<b>INVERSIONES DEL PROYECTO</b>	
<b>COSTOS DIRECTOS</b>	
Materia Prima	42900,00
Mano de Obra Directa	120588,30
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS (\$)</b>	<b>163488,30</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	
Energía Eléctrica	14400,00
Agua potable	3000,00
Telefonía	1800,00
Movilización (Combustible)	2400,00
Envases para la recolección de desechos orgánicos.	960,00
Publicidad	23520,00
Varios (suministros de planta, oficina, e internet)	4560,00
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS (\$)</b>	<b>50640,00</b>
<b>COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
Gerente General	28059,00
Secretaria Ejecutiva	11354,40
Gerente de Producción y Logística	16922,60
Gerente de Marketing y Ventas	19706,70
Gerente Administrativo	16922,60
Jefe de Bodega	11354,40
Jefe de Mantenimiento	11354,40
Auxiliares de Servicio	8570,30
Auxiliares de Bodega	8570,30
Guardias de Seguridad	9962,35
<b>TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS (\$)</b>	<b>\$142777,05</b>

# COSTOS DIRECTOS

PRECIOS MATERIA PRIMA				
MATERIA PRIMA	QQ/UNID	PRECIO (\$)	TOTAL MENS	TOTAL ANUAL
Café	25	17/qq	425	5100
Soya	10	25.50/qq	500	6000
Empaquetado (papel filtro) 4gr	530000	5/1000	2650	31800
<b>TOTAL</b>			<b>3575</b>	<b>42900</b>


## MANO DE OBRA DIRECTA

#	CARGO	SUELDO MEN SUAL TOTAL	SUELDO TOTAL ANUAL
1	Gerente de Control de calidad	\$ 1.054	\$ 28.059
2	Supervisor de Producción	\$ 1.406	\$ 16.923
8	Operadores de Maquinas	\$ 3.514	\$ 55.900
4	Auxiliares de producción	\$ 1.230	\$ 19.707
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 7.204</b>	<b>\$ 120.588</b>



# COSTOS INDIRECTOS

COSTOS VARIABLES	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Energía Eléctrica	1200,00	14400,00
Agua potable	250,00	3000,00
Telefonía	150,00	1800,00
Movilización (Combustible)	200,00	2400,00
Envases para la recolección de desechos orgánicos.	80,00	960,00
Publicidad	1960,00	23520,00
Varios (suministros de planta, teléfono, e internet)	380,00	4560,00
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES (\$)</b>	<b>4220,00</b>	<b>50640,00</b>



DETALLE	TOTAL ANUAL
Internet	\$ 960
Suministro de Planta(todas las áreas)	\$1800
Suministro de Oficina	\$1800
<b>TOTAL</b>	<b>\$4560</b>

# INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

DETALLE	VALOR TOTAL
Maquinaria	\$ 106.000,00
Vehículos	\$ 48.000,00
Mueble y Equipo de Oficina	\$ 4.380,00
Equipo de Computación	\$ 4.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$163.180,00</b>

# TOTAL INVERSIÓN

---

**INVERSIÓN TOTAL = INVERSIÓN INICIAL + CAPITAL DE TRABAJO**

# INVERSIÓN INICIAL

TOTAL COSTOS DIRECTOS (\$)	163488,30
----------------------------	-----------

+

TOTAL COSTOS INDIRECTOS (\$)	50640,00
------------------------------	----------

+

+

TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS (\$)	\$142777,05
-----------------------------------	-------------

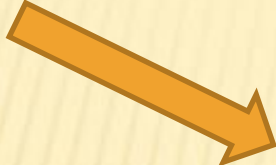
+

TOTAL INVERSION INICIAL DEL PROYECTO
--------------------------------------

<b>\$520.085,35</b>
---------------------

# CAPITAL DE TRABAJO

Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingreso Mensual		52800,00	52800,00	52800,00	52800,00	52800,00	52800,00	52800,00	52800,00	52800,00	52800,00	52800,00
Egreso Mensual	29742,11	29742,11	29742,11	29742,11	29742,11	29742,11	29742,11	29742,11	29742,11	29742,11	29742,11	29742,11
Saldo Mensual	-29742,1	23057,89	23057,89	23057,89	23057,89	23057,89	23057,89	23057,89	23057,89	23057,89	23057,89	23057,89
Saldo Acumulado	-29742,1	-6684,22	16373,67	39431,56	62489,45	85547,34	108605,23	131663,12	154721,01	177778,90	200836,79	223894,68



Enero	Febrero
	52800,00
29742,11	29742,11
-29742,1	23057,89
-29742,1	-6684,22

$$(-29742,10) + (-6682,22) = -36424,32$$

# INVERSIÓN TOTAL

---

$$\begin{aligned} \text{INVERSIÓN TOTAL} &= 520.085,35 + 38.426,33 \\ &= 556.511,68 \end{aligned}$$

# ESTIMACIÓN DE COSTOS

---

- ✘ A continuación se detallara todos los costos de producción, en los cuales la empresa va a incurrir los mismos que serán clasificados en ***Costos fijos y Costos Variables.***

# COSTOS FIJOS Y VARIABLES

	MENSUAL	ANUAL
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS(\$)</b>	<b>11.898,08</b>	<b>142.777,05</b>

COSTOS VARIABLES	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Energía Eléctrica	1200,00	14400,00
Agua potable	250,00	3000,00
Telefonía	150,00	1800,00
Movilización (Combustible)	200,00	2400,00
Envases para la recolección de desechos orgánicos.	80,00	960,00
Publicidad	1960,00	23520,00
Varios (suministros de planta, teléfono, e internet)	380,00	4560,00
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES (\$)</b>	<b>4220,00</b>	<b>50640,00</b>

<b>COSTO TOTAL DE LAS FUNDITAS DE PAPEL FILTRO (\$) SIN CAJA</b>	<b>0,21</b>
<b>CAJA</b>	<b>0,10</b>
<b>COSTO TOTAL DE LA CAJA DE 30 UNIDADES</b>	<b>0,31</b>



# ANÁLISIS COSTO - VOLUMEN - UTILIDAD

## × Punto de Equilibrio.

$$Q^* = \text{Costos Fijos} / (\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario})$$

Costos Fijos	\$ 142.777,05
Precio (\$)	\$ 2,00
Costos Variables Unitario	0,3118
Q*	\$ 84.573

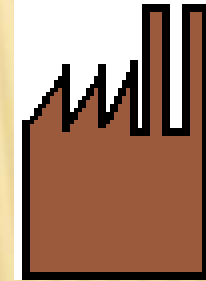
# PRECIO DEL PRODUCTO

- ✘ El precio de la bebida de Café-Soya en la presentación de 4 gramos se calcula tomando en consideración a los costos fijos, costos variables y el precio en que ofrece la competencia su producto

**\$2**



**intermediarios**



**\$2,50**



**consumidor final**



# INGRESOS POR VENTA DEL PRODUCTO

**Ingresos Anuales = (Precio \* Demanda Anual)**

Captacion de Mercado	5%				
Crecimiento Poblacional	2,40%				
<b>Años</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Población Guayaquil	1.850.000,00	1.894.400,00	1.939.865,60	1.986.422,37	2.034.096,51
Población Objetivo (55%)	1.017.500,00	1.041.920,00	1.066.926,08	1.092.532,31	1.118.753,08
Captación de mercado (5%)	50.875,00	52.096,00	53.346,30	54.626,62	55.937,65
Demanda anual individual en \$	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
Precio	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
<b>Ingresos Anuales(\$)</b>	<b>712.250,00</b>	<b>729.344,00</b>	<b>746.848,26</b>	<b>764.772,61</b>	<b>783.127,16</b>

# FINANCIAMIENTO

	CAPITAL PROPIO (\$)
PORCENTAJE APORTE 35 %	194.779,09
3 Accionistas principales (aporte de cada accionista)	64.926,33

	DEUDA BANCARIA (\$)
65%	361.732,59

# DEUDA DEL 65%

---

- ✘ El 65% será aportado a través de la Corporación Financiera Nacional, cuya cantidad será de \$361.732,59; con un plazo de 5 años y una tasa de interés del 17.3%.

# AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

$$A = (P \cdot i) / (1 - (1 + i)^{-n})$$

Aporte Bancario (P)	361.733
Anualidad (A)	113.845
Tasa de Interés (i)	0,173
Período (n)	5 años

TASA DE INTERÉS BANCARIA :				0,173
PERIODO	PAGO	CAPITAL	INTERÉS	SALDO INSOLUTO
0	0	0	0	361733
1	113845	51265	62580	310467
2	113845	60134	53711	250333
3	113845	70538	43308	179795
4	113845	82741	31105	97055
5	113845	97055	16790	0

# FLUJO DE CAJA

	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
(+) Ventas		\$ 712.250,00	\$ 729.344,00	\$ 746.848,26	\$ 764.772,61	\$ 783.127,16
Costo variable	0,31	15862,02	16242,71	16632,53	17031,71	17440,47
(-) Costo de Ventas		171228,30	179789,72	188779,20	198218,16	208129,07
<b>(=) UTILIDAD BRUTA (\$)</b>		<b>525159,68</b>	<b>533311,58</b>	<b>541436,52</b>	<b>549522,74</b>	<b>557557,61</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>193417,05</b>	<b>193417,05</b>	<b>193417,05</b>	<b>193417,05</b>	<b>193417,05</b>
<b>DEPRECIACIONES</b>		<b>22238,00</b>	<b>22238,00</b>	<b>22238,00</b>	<b>11038,00</b>	<b>11038,00</b>
<b>(=) UTILIDAD OPERATIVA(\$)</b>		<b>309504,63</b>	<b>317656,53</b>	<b>325781,47</b>	<b>345067,69</b>	<b>353102,56</b>
<b>GASTOS NO OPERATIVOS</b>		<b>62580,00</b>	<b>53711,00</b>	<b>43308,00</b>	<b>31105,00</b>	<b>16791,00</b>
<b>(=)UTILIDAD ANTES DE IMPT(\$)</b>		<b>246924,63</b>	<b>263945,53</b>	<b>282473,47</b>	<b>313962,69</b>	<b>336311,56</b>
<b>(=)UTILIDAD NETA</b>		<b>185193,47</b>	<b>197959,15</b>	<b>211855,11</b>	<b>235472,02</b>	<b>252233,67</b>
(+) Depreciacion		22238,00	22238,00	22238,00	11038,00	11038,00
(-) Amortizacion		51265,00	60134,00	70537,00	82740,00	97054,00
(-) Inversión Inicial	-520085,35					
(-)(+) Capital de trabajo	-36426,33					-36426,33
(+) Prestamo	361733,00					
(+) Valor de Desecho						20514,00
<b>(=) FLUJO DE CAJA (\$)</b>	<b>-\$ 194.778,68</b>	<b>\$ 156.166,47</b>	<b>\$ 160.063,15</b>	<b>\$ 163.556,11</b>	<b>\$ 163.770,02</b>	<b>\$ 150.305,34</b>

FLUJO DE CAJA

# TASA DE DESCUENTO

$$K_0 = K_d * (1-T) * L + K_e * (1-L)$$

Ko	
INFORMACION	%
Kd	17
T	36,25
L	65
Ke	32,40
Ko	18.40

TMAR	
INFORMACION	%
Rf	2,83
B	0,8
Rm	20,5
RP Ecuador	15,43
Ke	32.40

**TASA DE DESCUENTO**

**18,40%**



# VAN Y TIR

---

<b>VAN (\$)</b>	<b>\$297770,48</b>
<b>TIR</b>	<b>77%</b>

# PAYBACK

Payback				
PERIODO	SALDO DE INVER.	FLUJO DE CAJA	RENTAB. EXIGIDA	RECUPER. DE INVERSIÓN
1	194.778,68	156.166,47	35.839,28	120.327,20
2	74.451,48	160.063,15	13.699,07	146.364,07
3	-71.912,59	163.556,11	-13.231,92	176.788,02
4	-248.700,61	163.770,02	-45.760,91	209.530,93
5	-458.231,54	223.158,00	-84.314,60	307.472,61

# CONCLUSIONES

---

- ✘ Por medio del estudio financiero se puede demostrar que el proyecto es viable ya que nos muestra una TIR de 77% y un VAN de 297770,48.
- ✘ Luego de realizar un análisis del mercado e industria en la que vamos a incursionar, concluimos que el proyecto tiene expectativas de crecimiento a mediano plazo.
- ✘ Por medio de la Investigación de mercado observamos que tenemos un segmento grande de mercado con tendencia a crecimiento, ya que es un producto de consumo masivo.

- 
- ✘ El precio se estableció por medio de la Investigación de mercado y por el análisis de producción, por lo que se llegó a \$2.50 el del consumidor pero para los intermediarios es de \$2,00; cubriendo los costos de producción, obteniendo un margen de ganancia y satisfaciendo la expectativa del cliente.

# RECOMENDACIONES

- ✘ Con la culminación del estudio realizado se llegó a la conclusión que si es factible realizar el proyecto desde un punto de vista técnico, administrativo, comercial y finalmente económico.
- ✘ Se requiere de un esfuerzo de todas las partes dentro de la organización, y un estudio serio para lograr desarrollar las estrategias adecuadas, los canales óptimos y un producto con los estándares de calidad que puedan satisfacer las necesidades del cliente.
- ✘ Debemos aprovechar la oportunidad que ofrece este mundo globalizado, donde los mercados se amplían cada vez más, para productos de calidad con altos grados de exigencia.
- ✘ Es importante explorar la posibilidad de que se integre otras variedades en la misma línea, ganando captación de mercado.

---

**GRACIAS**