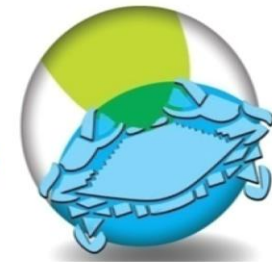


Bluecrab Gye



“Las jaibas, criaturas acorazadas de los mares y delicia de nuestros paladares”

“Proyecto de exportación de jaiba”



 *Diana Lara*

 *Noelia Muñoz*

 *Carlos Quevedo M.*

INTRODUCCIÓN

PROBLEMA

La Demanda de importaciones de jaiba en Estados Unidos se ha incrementado considerablemente, al punto de cerrar la brecha con el principal importador del producto; por lo cual existe una necesidad por satisfacer en este país

DEBIDO A:



Entre la tendencias actuales está el consumo de alimentos sanos.




La Jaiba es muy apetecida en mercados internacionales.






Generando riqueza, en un mercado que no está saturado.

OBJETIVO GENERAL

-  Analizar la factibilidad de la exportación de pulpa de Jaiba a Estados Unidos

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

-  Definir nuestro producto estableciendo las presentaciones que vamos a ofrecer en base a la necesidades del mercado estadounidense
-  Determinar el monto de la inversión, así como costos de los activos y gastos que se necesitaran para la producción
-  Establecer estrategias para competir dentro de mercados internacionales

ALCANCE



El mercado de Estados Unidos, expandiéndonos a los principales compradores del productos, que son las empresas procesadoras/exportadoras de productos elaborados a partir de las Jaibas

PRODUCTOS



ESTUDIO ORGANIZACIONAL

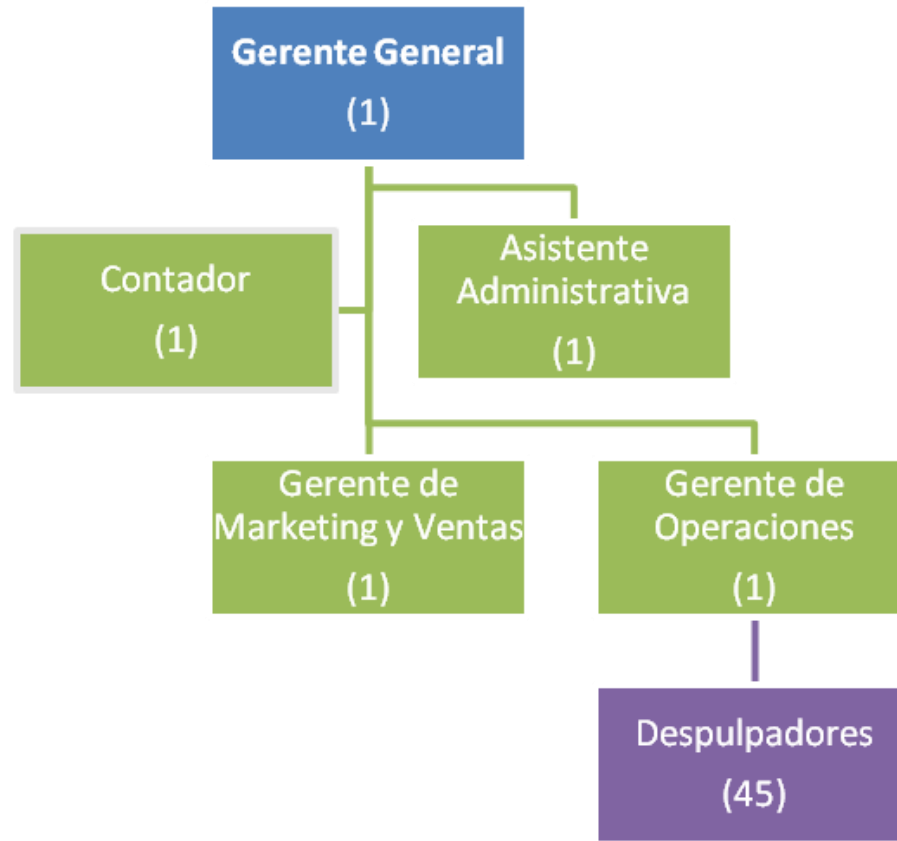
MISIÓN

Ser la empresa líder en producción y exportación de carne de jaiba, cumpliendo con altos estándares de calidad y contribuyendo a la economía nacional.

VISIÓN





Ser la empresa ecuatoriana exportadora de Jaiba con mayor volumen de ventas al mercado Estadounidense

ORGANIGRAMA







FODA DEL PROYECTO





FORTALEZAS

-  Es un producto escasamente explotado.
-  Bajos costos de producción y alta valoración en el mercado.
-  Ser especializada en jaiba.
-  La factibilidad de producir más productos derivados de la jaiba.





DEBILIDADES

-  Cumplir con altas exigencias del mercado.
-  Ser un producto perecedero que requiere pronta manufactura y envío.
-  Se incurriría en una alta inversión.
-  Poca diversificación de riesgo.





OPORTUNIDADES

-  La competencia no incrementará en mayor medida con el pasar de los años.
-  La jaiba no se ve afectada por veda.
-  Captar más socios a nivel internacional.
-  Expandirnos a grandes mercados como el asiático y europeo.









OPORTUNIDADES

-  Fomentar su consumo como sustituto del cangrejo.
-  Crear asociaciones con otros exportadores de jaiba.
-  La posibilidad de producir más productos derivados de la jaiba.
-  Es un producto saludable que va acorde con las nuevas tendencias alimenticias.

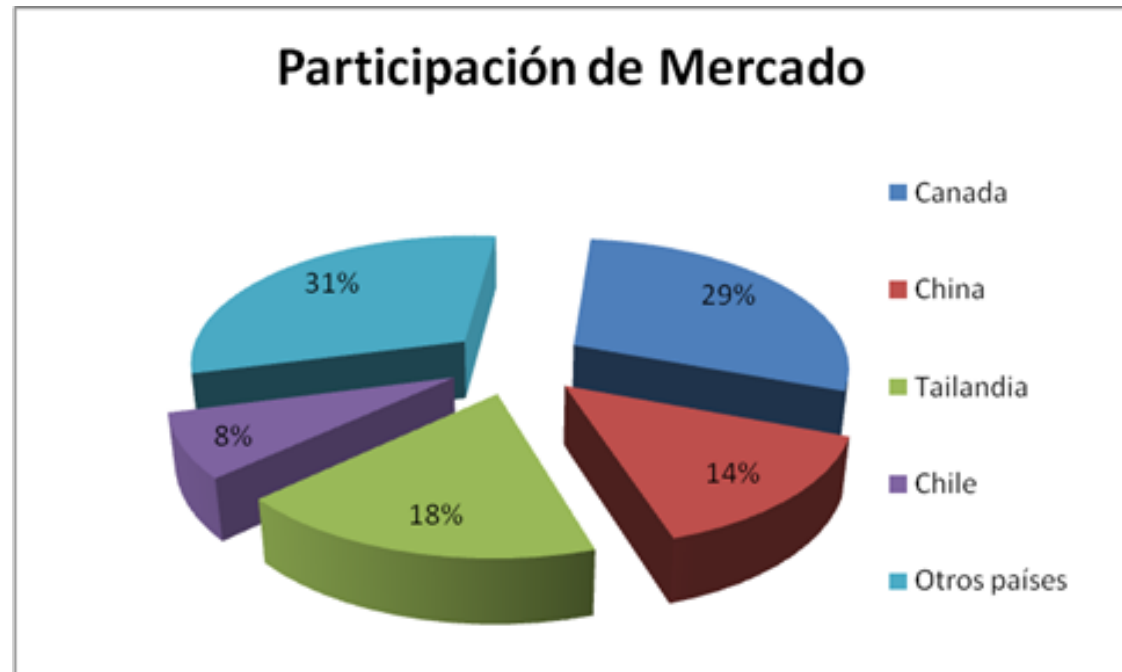
AMENAZAS

-  Dificultad para obtener financiamiento.
-  La competencia podría obstaculizar el desempeño de la nueva compañía.
-  Falta de proveedores de jaiba.
-  Cualquier enfermedad o circunstancia impredecible que provoque la Caída del precio.

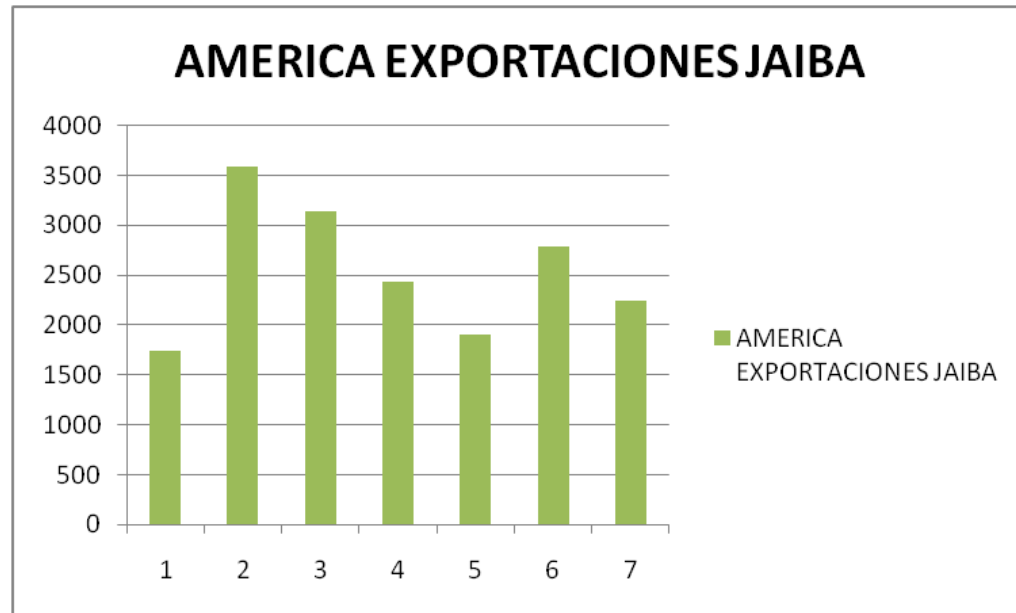
EXPORTACIÓN

-  Registro de exportación.
-  Contratación de exportación.
-  Trámites de exportación.
-  Elaboración y aprobación del Formato Único de Exportación (FUE).
-  Elaboración y aprobación del certificado de origen.
-  Elaboración y aprobación de la Declaración aduanera Única (DAU).
-  Certificados fitosanitarios.
-  Justificación de divisas.

Análisis del mercado internacional



LATINOAMÉRICA



EUROPA

Tabla N° 8

Producto	Importaciones	Exportaciones	Balanza Comercial
Jaiba viva y fresca	10097	3587	6510
Carne de jaiba congelada	3189	325	2864
Carne de Jaiba preservada	4101	177	3924

Fuente: Eurostat

Elaborado por: Los autores

ASIA

Land Area	Trade flow	Commodity	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Asia	Export	Crab meat, frozen	2 266	3 402	7 313	9 285	28 812	6 820	5 796
	Import	Crab meat, frozen	139	19	61	101	26	53	32
	Production	Crab meat, frozen	632	610	519	1 086	2 782	2 667	2 181
Total Asia			3 037	4 031	7 893	10 472	31 620	9 540	8 009
Grand total			3 037	4 031	7 893	10 472	31 620	9 540	8 009

COMPETENCIA INTERNACIONAL

 Peru : Ocean Eagle Seafood SAC.

 Chile : Novofoods & Company.

 México: Exportadora Miramar S.A de C.V.

 Argentina: Pesquera Costa Brava S.A.

 Italy: Ocean Eagle Seafood SRL.

 Indonesia : PT Makmur Hasil Bahari.

 China: Lighthouse Seafood International Pte
Ltd.

OFERTA ECUATORIANA




Alprojanza S.A.

Promariscos S.A.




Canino Hector Marty

Piadorza S.A.

Estrategias F.O.D.A

-  *Explotar campos de producción de jaiba y cangrejo en las costas ecuatorianas para su exportación y consumo local.*
-  *Expandirnos nuestra cartera de clientes abarcando mercados donde la jaiba es altamente valorada.*
-  *Posicionar la marca en el mercado internacional utilizando eficientemente nuestra especialización en jaiba como ventaja competitiva*

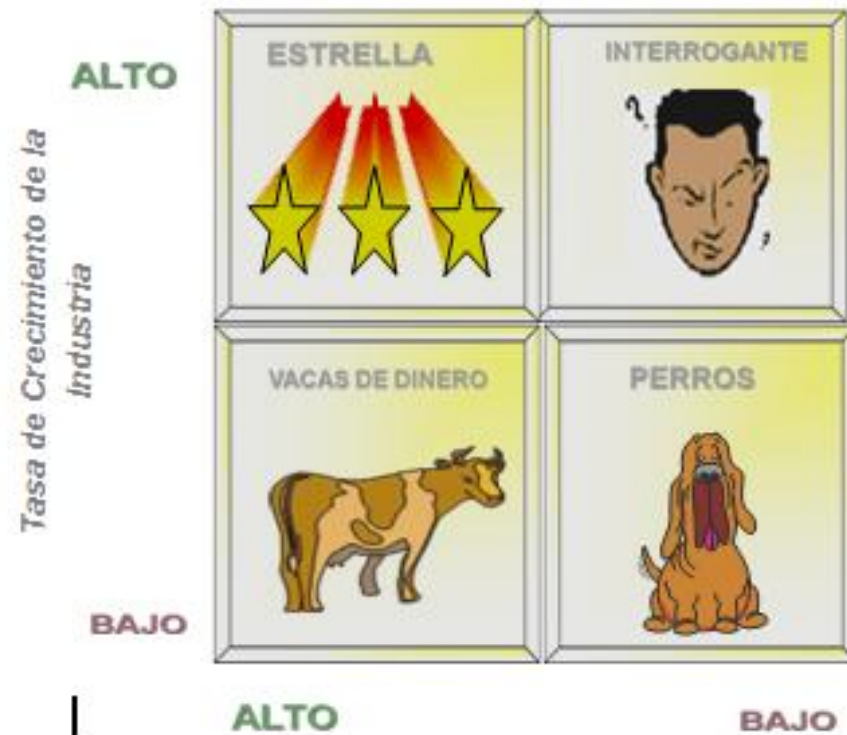
Estrategias F.O.D.A

-  *Generar productos financieros en alianza con entidades financieras. Desarrollar con profundidad el crédito.*
-  *Desarrollar imagen de lo nacional: "COMPRALE AL ECUADOR".*
-  *Potenciar la capacidad técnica de la zona para aumentar la producción*

PLAN DE MARKETING

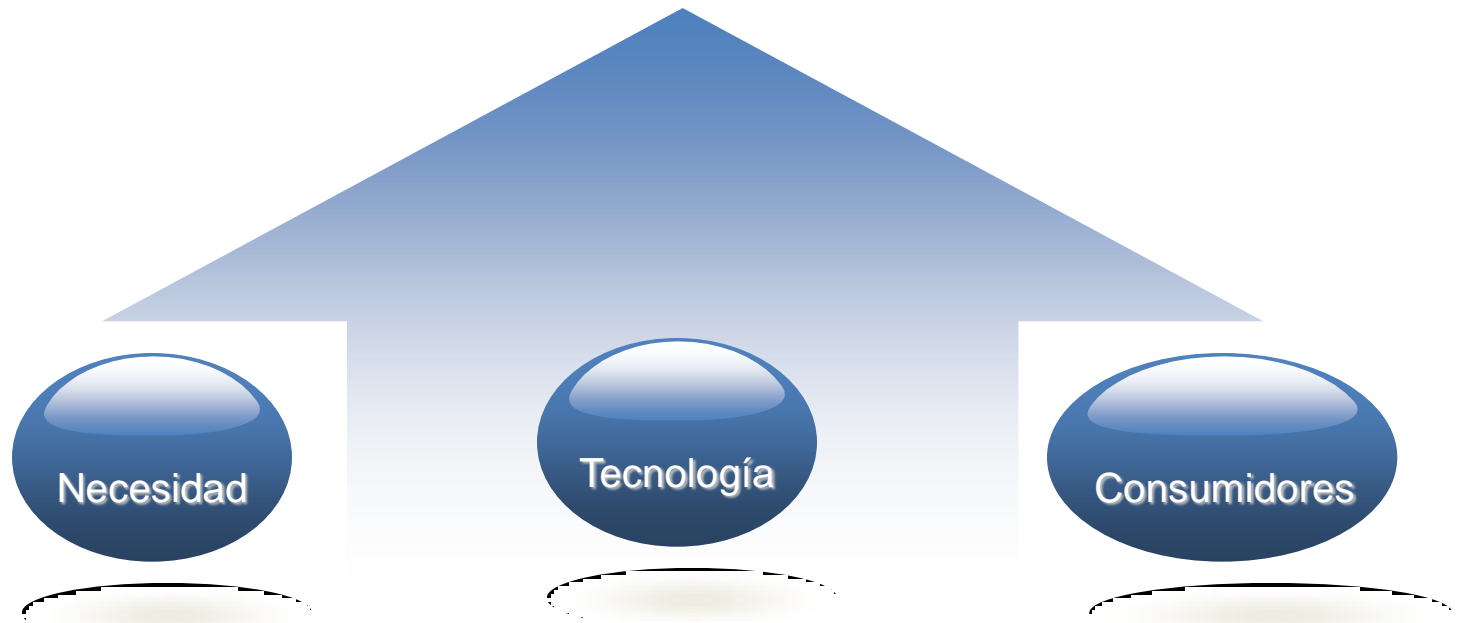
Matriz BCG

Participación de la Compañía en el Mercado



PLAN DE MARKETING

MERCADO OBJETIVO



MICRO SEGMENTACIÓN

🦀 Seattle, WA.

🦀 New York, NYS.

🦀 Los Angeles, CA.

🦀 San Francisco, CA.

🦀 Buffalo, NY.



SOCIO ESTRATÉGICO

American Seafood Group:







 *American Pride Seafoods*



 *American Seafoods
internacional/Frionor*



FUERZAS DE PORTER

-  El Ingreso Potencial de Nuevos Competidores.
-  La intensidad de la rivalidad entre competidores.
-  Poder de negociación de los consumidores.
-  El poder de negociación de proveedores.
 - Guasmo
 - Posorja.

PRUDUCTOS SUSTITUTOS

 Cangrejos.

 Centolla.

 Langostinos.

 Camarones.

 Mariscos en general.

 Alimentos bajos en calorías.

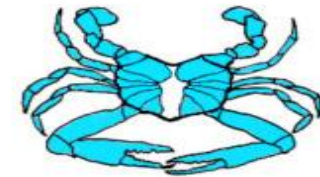
MARKETING MIX: 4 P'S

Producto

 **Colossal and Jumbo Lump**



 **Culinary Jumbo**

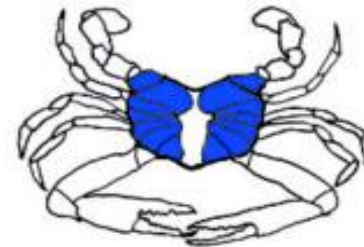


LÍNEAS DE PRODUCCIÓN

 **Lump**

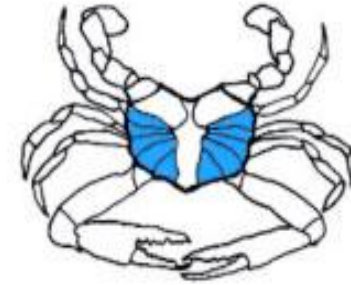


 **Backfin**

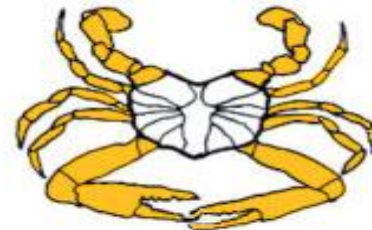


LÍNEAS DE PRODUCCIÓN

 **Special**



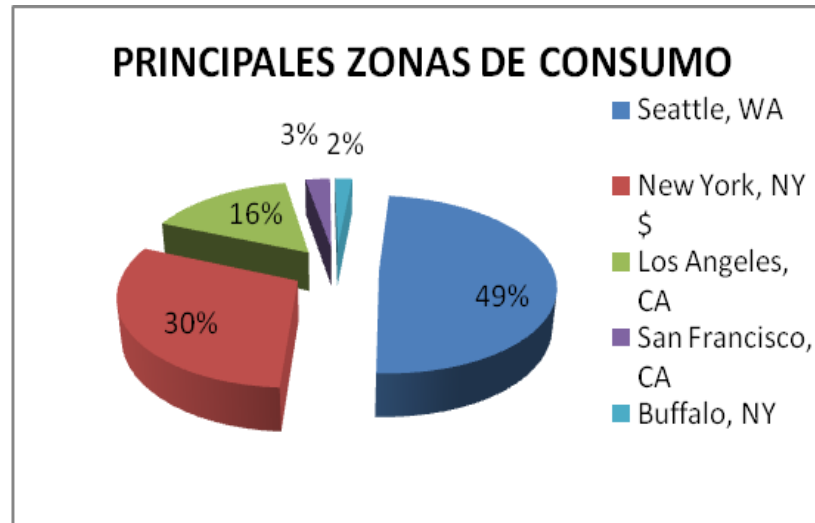
 **Claw Meat**



MARKETING MIX: 4 P'S

 **Precio**

 **Plaza**

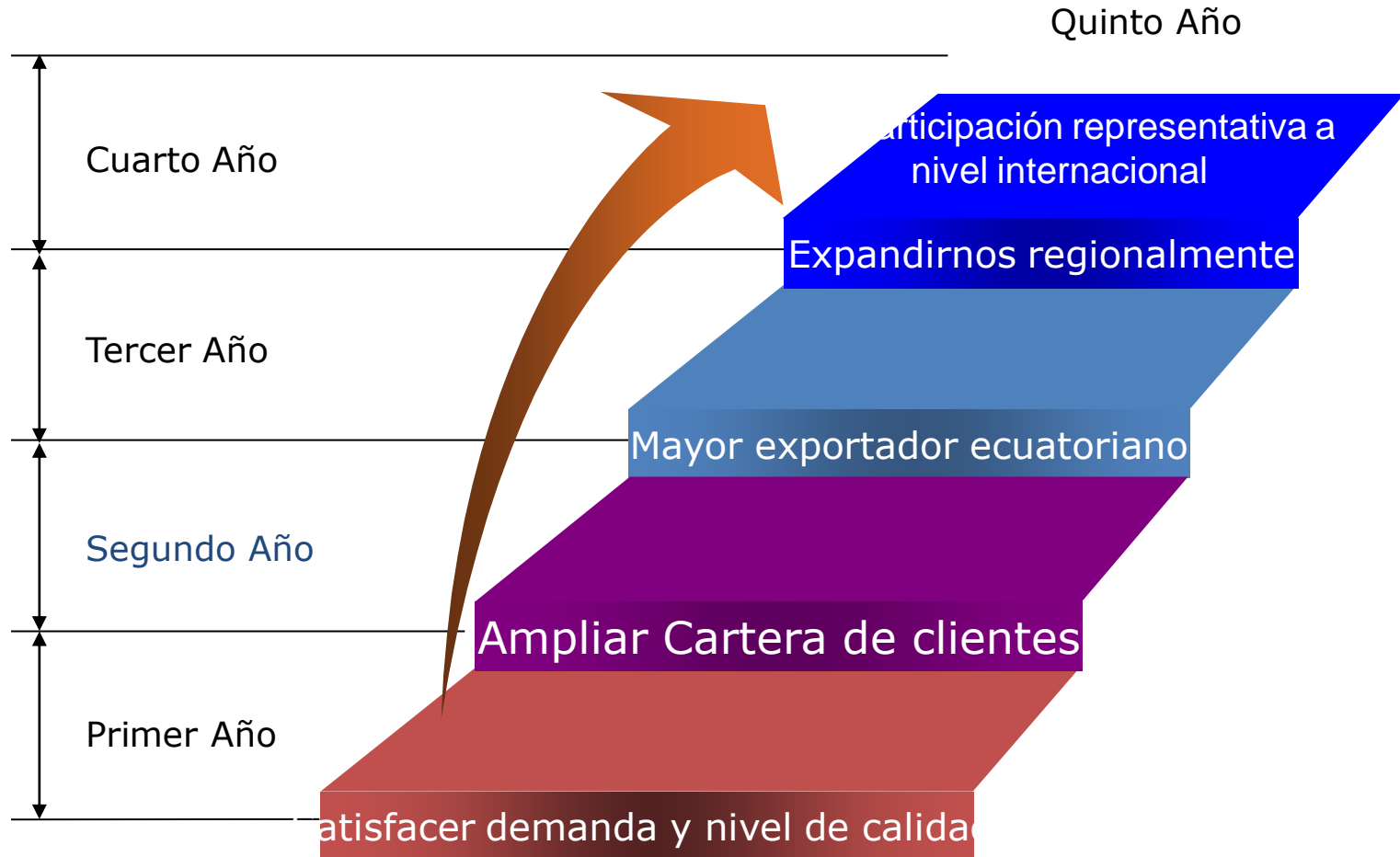


ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

- 🦀 Envío de muestras y realización de seguimiento de la aceptación del producto.
- 🦀 Visitas a importadores en el mercado de destino.
- 🦀 Creación de un sitio web
- 🦀 Participación o visitas a ferias exhibiciones especializadas



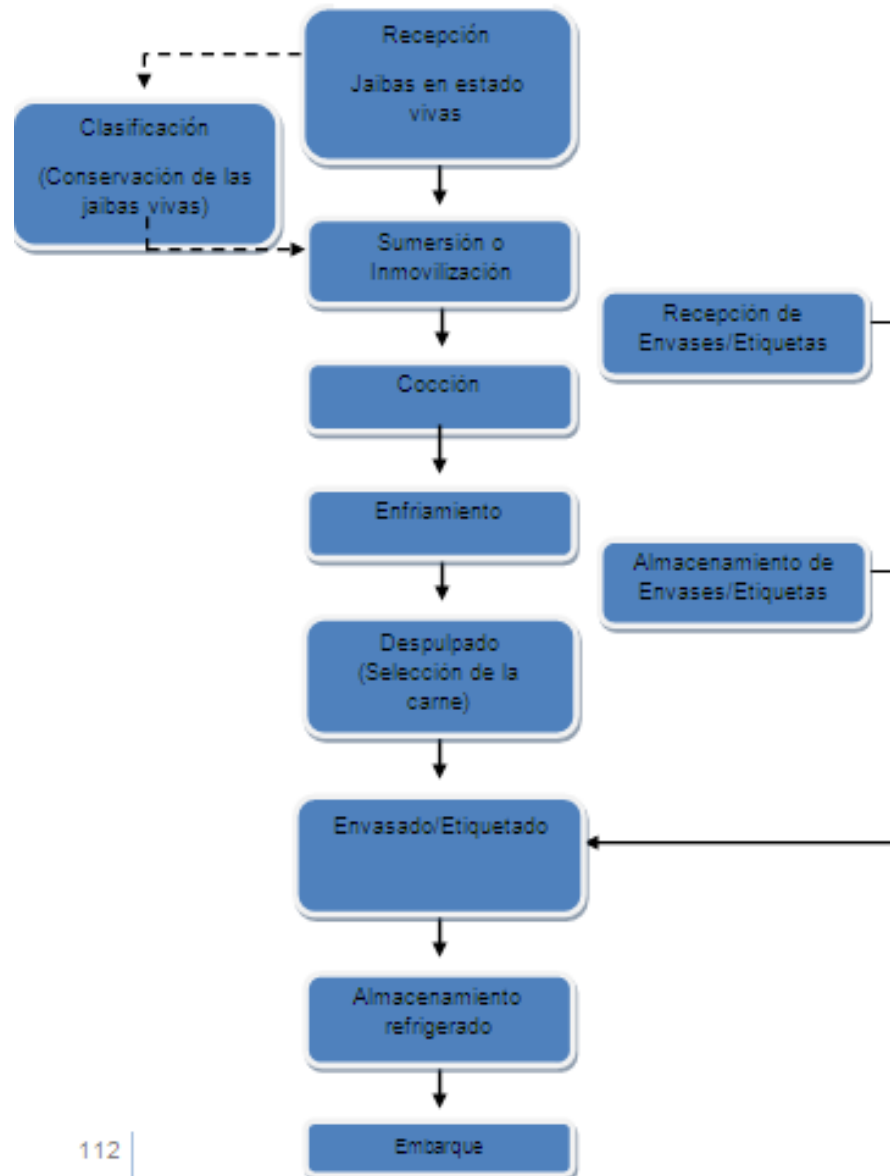
PROYECCIONES



ESTUDIO TÉCNICO






FLUJO GRAMA DE PRODUCCIÓN



INVERSIÓN EN ACTIVOS

TERRENO:

-  Cantidad demandada proyectada a futuro.
-  Disponibilidad de insumos humanos, materiales y financieros.
-  Localización del proyecto

TERRENO

Demanda creciente:

Demanda Proyectada

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda Annual	90000	93110	96328	99657	103102	106665

Disponibilidad de insumos:

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producción diaria	625	647	669	692	716	741
Materia prima	5000	5173	5352	5537	5728	5926
Capacidad requerida	5625	5819	6021	6229	6444	6667

TERRENO

Determinación óptima de planta.

Opción Tecnológica	Capacidad (Libras)	Inversión	Costo Mantenimiento	Valor de desecho
A	6000 lbs	\$ -15.000,00	\$ -1.000,00	\$ 7.500,00
B	8000 lbs	\$ -21.000,00	\$ -1.500,00	\$ 10.500,00
C	7000 lbs	\$ -17.000,00	\$ -1.000,00	\$ 8.500,00
	2000 lbs	\$ -6.000,00	\$ -500,00	\$ 3.000,00

	OPCIÓN A	OPCIÓN B	OPCIÓN C
VAN	-\$ 29.692,31	-\$ 26.188,52	-\$ 27.771,87

LOCALIZACIÓN

- 🦀 Medios y costos de transporte
- 🦀 Disponibilidad y costo de mano de obra idónea
- 🦀 Cercanía con los proveedores.
- 🦀 Cercanía del mercado.
- 🦀 Costo y Topografía de suelos (adecuaciones)

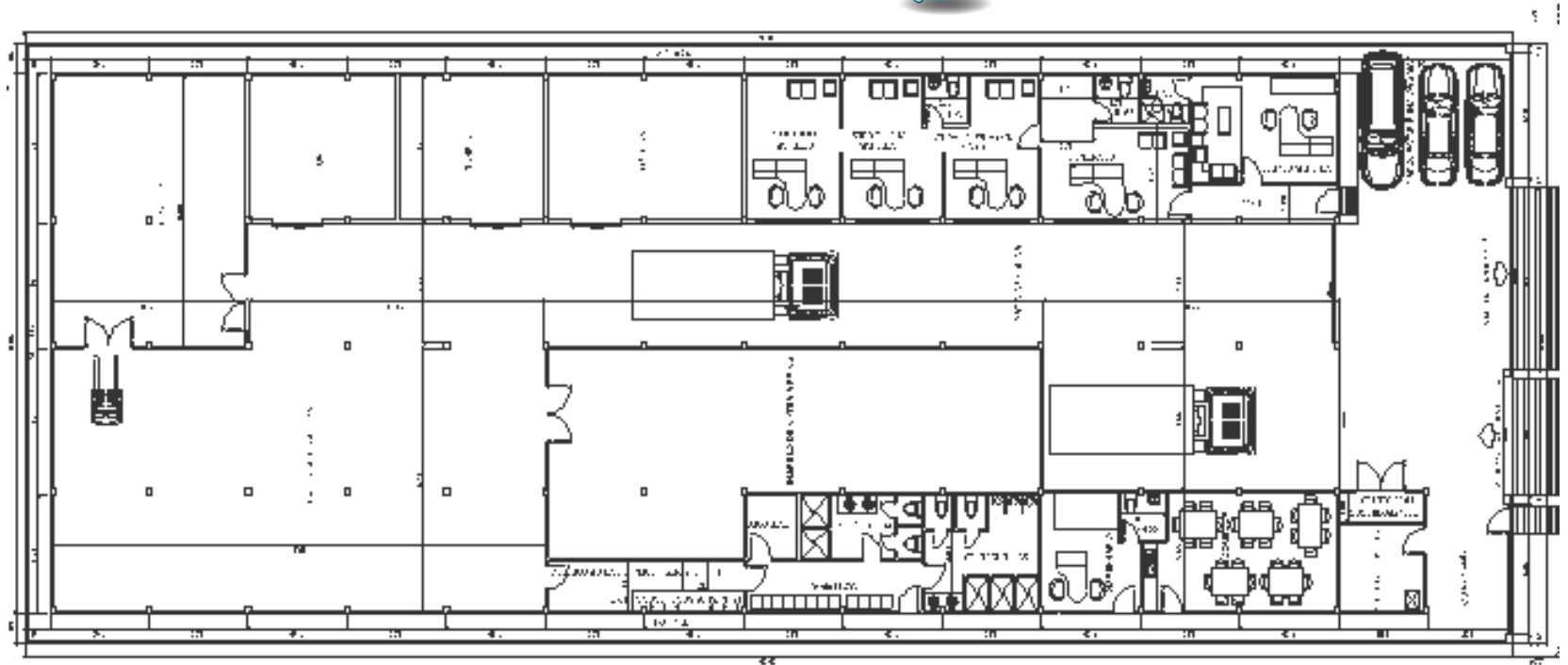


TABLA DE LOCALIZACIÓN

EDIFICACIÓN DE PLANTA

- Permisos
- Obra civil
- Dimensiones del terreno: 20,00 x 60,00 m (área 1.200,00 m²);
- Ubicación
- Características del solar e infraestructura existente e sector
- Parámetros del diseño

PLANO ARQUITECTÓNICO





CARACTERISTICAS DE PLANTA

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIÓN REQUERIDA

INVERSIÓN REQUERIDA	
TERRENO	\$ 90.000,00
ADECUACIONES	\$ 16.645,17
EDIFICACIÓN	\$ 384.800,00
MAQUINARIA	\$ 75.230,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 8.965,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 48.971,97
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2.365,00
IMPREVISTOS (1%)	\$ 6.269,77
TOTAL	\$ 633.246,91

CALENDARIO DE INVERSIONES

Concepto	Meses					Subtotales
	1	2	3	4	5	
Compra del terreno	█					\$ 90.000,00
Constitución de la empresa	█					\$ 1.450,00
Licencia de uso de suelo	█					\$ 200,00
Permiso de construcción	█					\$ 150,00
Compra de materiales		█				\$ 120.433,55
Contratación de servicios básicos		█				\$ 200,00
Construcción		█	█	█	█	\$ 281.011,62
Permiso de funcionamiento				█		\$ 915,00
Adquisición de maquinaria					█	\$ 75.230,00
Adquisición de equipos de oficina					█	\$ 8.965,00
Contratación de personal					█	-
Compra de insumos					█	\$ 16.816,80
Compra de materia prima					█	\$ 17.500,00
TOTAL						\$ 633.246,91

FINANCIAMIENTO



TABLA DE AMORTIZACIÓN DE DEUDA

Bluecrab Gye S. A.				
Tasa de interés:	9,15%	Años:	7	
Moneda:	Dólares	Capital:	\$ 290.698,29	
Años	Capital	Intereses	Pago	Saldo
0				\$ 290.698,29
1	\$ 31.451,12	\$ 26.598,89	\$ 58.050,02	\$ 259.247,16
2	\$ 34.328,90	\$ 23.721,12	\$ 58.050,02	\$ 224.918,26
3	\$ 37.470,00	\$ 20.580,02	\$ 58.050,02	\$ 187.448,26
4	\$ 40.898,50	\$ 17.151,52	\$ 58.050,02	\$ 146.549,76
5	\$ 44.640,71	\$ 13.409,30	\$ 58.050,02	\$ 101.909,05
6	\$ 48.725,34	\$ 9.324,68	\$ 58.050,02	\$ 53.183,71
7	\$ 53.183,71	\$ 4.866,31	\$ 58.050,02	\$ 0,00

Capital propio	50%	290698,29
Financiamiento	50%	290698,29



INGRESOS

Ratio de Producción	0,24
Materia Prima	17,63
Producto terminado	4,22

Líneas de Producción		
	Participación	Precio por lb
Lump	12%	\$ 6,12
Colossal	10%	\$ 7,15
Backfin	15%	\$ 8,00
Claw Meat	20%	\$ 9,34
Culinary	43%	\$ 8,81
Precio ponderado		\$ 8,31

COSTOS Y GASTOS

Supuestos de Costos Operativos

	<i>Mensual</i>	<i>Anual</i>
<i>Materia prima</i>	\$ 17.500,00	\$ 210.000,00
<i>MOD</i>	\$ 21.600,00	\$ 259.200,00
<i>Tarrinas</i>	\$ 686,40	\$ 8.236,80
<i>Cartones</i>	\$ 286,00	\$ 3.432,00
<i>Etiquetas</i>	\$ 429,00	\$ 5.148,00
TOTAL	\$ 42.995,97	\$ 580.920,37

Supuestos de Gastos Administrativos

<i>Rubros</i>	<i>Mensual</i>	<i>Anual</i>
<i>Laboral-administrativo</i>	\$ 5.110,00	\$ 61.320,00
<i>Servicios</i>	\$ 280,00	\$ 3.360,00
<i>Imprenta y suministros</i>	\$ 250,00	\$ 3.000,00
<i>Publicidad</i>	\$ 1.034,17	\$ 12.410,00
TOTAL	\$ 5.976,00	\$ 87.102,00

TASA DE DESCUENTO (TMAR)

CAPM

$$Ke = Rf + \beta (Rm - Rf) + Rp$$

Rf	10,75%
Rm	12,00%
B	0,69%
RIESGO PAIS	9,87%
Ke	20,63%

TASA DE DESCUENTO (TMAR)

WACC

$$K_0 = K_d (1-t) \frac{D}{V} + (1 - \frac{D}{V})k_e$$

Kd	9,15%
Ke	20,63%
t	25%
D	\$ 29.0698,29
P	\$ 29.0698,29
V	\$581.396,57
Ko	13,75%

FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA

FLUJO DEL INVERSIONISTA	
AÑOS	FLUJOS
0	-\$ 290.698,29
1	\$ 77.140,96
2	\$ 81.753,69
3	\$ 86.444,45
4	\$ 91.208,49
5	\$ 96.040,23
6	\$ 100.933,13
7	\$ 105.879,62
8	\$ 168.921,01
9	\$ 176.585,19
10	\$ 202.735,80

VAN	122.010,51
TIR	30%
TMAR	20,63%

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

FLUJO DEL PROYECTO	
AÑOS	FLUJO
0	-\$ 581.396,57
1	\$ 121.980,98
2	\$ 128.022,92
3	\$ 134.273,66
4	\$ 140.740,43
5	\$ 147.430,69
6	\$ 154.352,17
7	\$ 161.512,85
8	\$ 168.921,01
9	\$ 176.585,19
10	\$ 202.735,80

VAN	185.989,17
TIR	21%
TMAR	13,75%

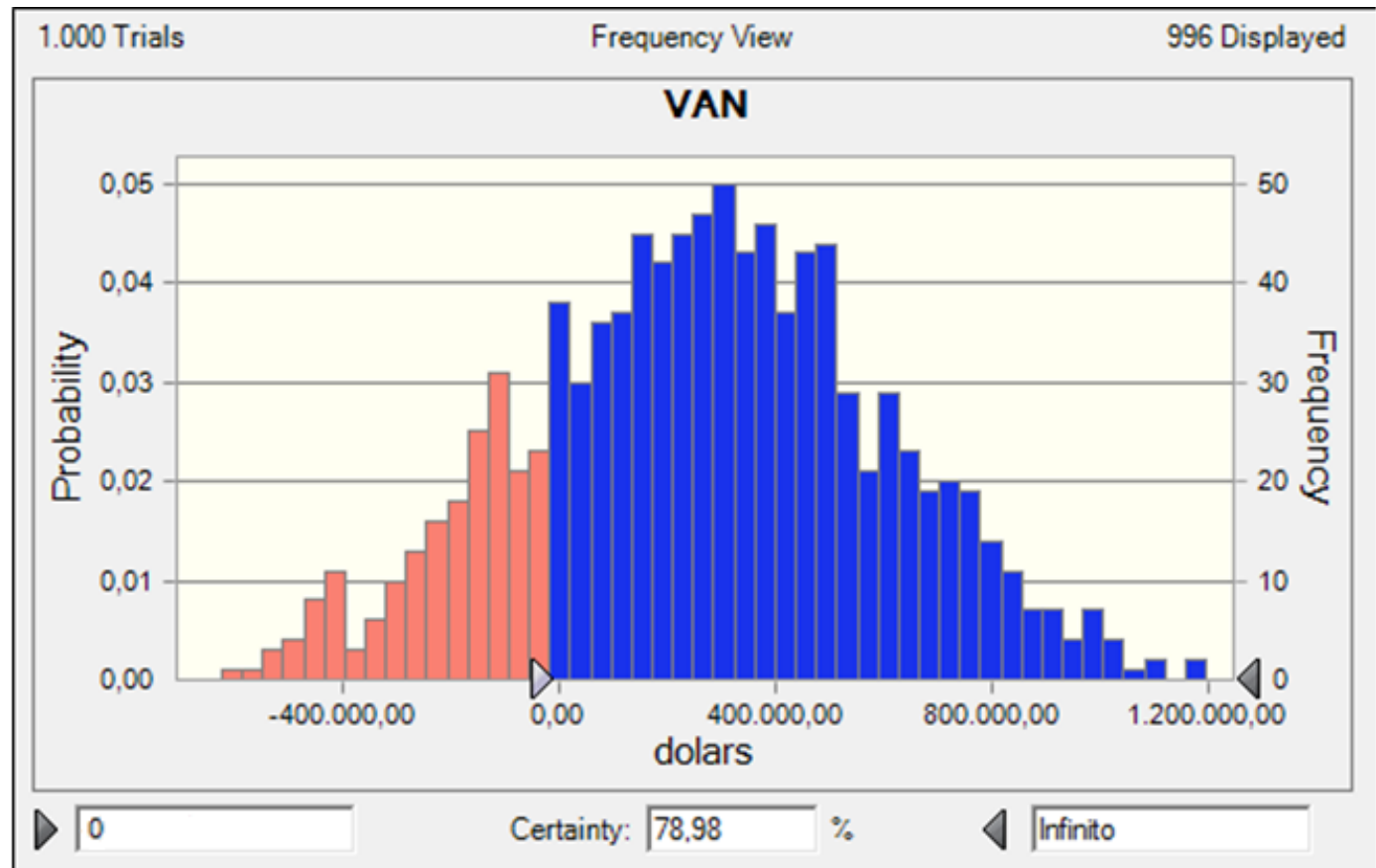


PAYBACK

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

FLUCTUACIONES	PRECIOS	VAN	TIR
ORIGINAL	\$ 8,31	\$ 265.173,84	30,43%
AUMENTO 5%	\$ 8,72	\$ 427.060,28	40,06%
AUMENTO 10%	\$ 9,14	\$ 591.173,98	49,65%
AUMENTO 15%	\$ 9,55	\$ 751.380,21	58,92%
DISMINUCIÓN 5%	\$ 7,89	\$ 102.740,35	20,41%
DISMINUCIÓN 10%	\$ 7,48	-\$ 57.465,88	9,84%
DISMINUCIÓN 15%	\$ 7,06	-\$ 221.579,58	-
	CANTIDAD	VAN	TIR
ORIGINAL	715	\$ 265.173,84	30,43%
AUMENTO 5%	751	\$ 425.366,52	39,96%
AUMENTO 10%	787	\$ 585.559,19	49,33%
AUMENTO 15%	822	\$ 745.751,87	58,60%
DISMINUCIÓN 5%	679	\$ 109.430,96	20,83%
DISMINUCIÓN 10%	644	-\$ 50.761,72	10,31%
DISMINUCIÓN 15%	608	-\$ 210.954,40	-
	COSTOS	VAN	TIR
ORIGINAL	\$ 3,50	\$ 265.173,84	30,43%
AUMENTO 5%	\$ 3,68	\$ 225.866,61	28,04%
AUMENTO 10%	\$ 3,85	\$ 187.156,25	25,67%
AUMENTO 15%	\$ 4,03	\$ 146.168,82	23,14%
DISMINUCIÓN 5%	\$ 3,33	\$ 305.564,41	32,85%
DISMINUCIÓN 10%	\$ 3,15	\$ 346.551,84	35,30%
DISMINUCIÓN 15%	\$ 2,98	\$ 385.262,20	37,60%

CRYSTAL BALL



CONCLUSIONES

- 🦀 Proyecto rentable.
- 🦀 VAN mayor a cero.
- 🦀 TIR mayor a la TMAR.
- 🦀 El período de recuperación es de 3 años y 7 meses.
- 🦀 Sensibilidad.
- 🦀 No hay concentración de mercado.
- 🦀 Estándares de calidad.
- 🦀 Marketing internacional.

RECOMENDACIONES

 Diversificar la cartera de clientes.



GRACIAS