

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**



**PROYECTO DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE LAS  
GALLETAS “AMOR CON HAMBRE” EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

**Proyecto de Grado**

Previa la obtención del Título de:

**INGENIERÍA COMERCIAL Y EMPRESARIAL**

**Presentado por:**

GHISLAINE YVONNE FARAH ZAMBRANO

PAOLA LUCIA ZEA VITERI

**Guayaquil-Ecuador**

**2010**

# PROYECTO DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE LAS GALLETAS “AMOR CON HAMBRE” EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Datos:

Ghislaine Yvonne Farah Zambrano, Paola Lucia Zea Viteri , Eco. María Elena Romero  
Facultad de Economía y Negocios (FEN)  
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)  
Campus “Gustavo Galindo Velasco” Km. 30.5 Vía Perimetral, apartado 09-01-5863.  
Guayaquil, Ecuador  
ghifarah@espol.edu.ec; pazea@espol.edu.ec; meromero@espol.edu.ec

## Resumen

El objetivo del proyecto es determinar la factibilidad de producción y comercialización de las tradicionales galletas “AMOR CON HAMBRE” de “PROGRESO” en la ciudad de Guayaquil. Ya que en dicha ciudad actualmente no se encuentra la galleta a disposición del cliente. Permitiéndonos así, ser pioneros en la distribución de lo que llamaremos VAMFED; LAS TRADICIONALES GALLETAS AMOR CON HAMBRE. Es importante dar a conocer a la comunidad las principales propiedades y beneficios con las que cuenta la galleta crocante, ya que además de ser una muy rica al paladar humano goza de grandes e importantes beneficios lo cual lo hace atractivo hacia nuestros posibles consumidores. Nosotros principal objetivo será crear la lealtad en los consumidores, brindándole un producto de buen sabor y de calidad. Se elaboró un plan de marketing para tener mayor participación en el mercado. Y para poder determinar la viabilidad del proyecto fue necesario realizar un análisis financiero, abarcando todos los componentes que el flujo de caja requiere para su realización, como por ejemplo, los costos y beneficios de cada periodo, proyectándolos hasta el año 10, para luego, medir en base a dichos flujos la Tasa Interna de Retorno y el cálculo del Valor Presente Neto. Finalmente se concluye con el análisis de sensibilidad del proyecto.

*Palabras Claves: producción y comercialización*

## Abstract

The project's objective is to determine the feasibility of production and marketing of traditional cookies "AMOR CON HAMBRE" of "Progreso" in the city of Guayaquil. Since in this city today is not the cookie to the customer. Allowing us to be pioneers in the distribution of what we call VAMFED; THE TRADITIONAL BISCUITS “AMOR CON HAMBRE”. It is important to show the community the main features and benefits with crunchy cookie counts, as well as being a very rich to the human palate has great and important benefits which makes it attractive to our potential consumers. We main objective will be to create consumer loyalty, giving a product of good taste and quality. Developed a marketing plan for greater market share. And in order to determine the feasibility of the project was necessary to conduct a financial analysis, comprising all the components that the cash flow required for their on these flows the Internal Rate of Return and Net Present Value calculation. Finally we conclude with the sensitivity

Analysis of the project.

**Keywords:** production and marketing

## 1. Introducción

VAMFED es una galleta de tradición ecuatoriana específicamente de la región litoral o costa llamada desde sus inicios AMOR CON HAMBRE creada en algunos pueblos del Ecuador hace más de 60-80 años. Esta galleta ha sido elaborada año tras año por manos de familias costeñas para brindarlas y degustarlas en reuniones infantiles o celebraciones en sus pueblos pero a pesar que antiguamente era una galleta bien conocida, con el paso del tiempo se ha ido perdiendo la tradición en algunas familias ya que en la actualidad son pocos los que elaboran esta galleta y los que la elaboran lo hacen de forma artesanal con motivo de no perder la tradición.

## 2. Información Nutricional

La información nutricional de las galletas VAMFED la obtuvimos gracias a la ayuda brindada por el Ing. En Alimentos Rommel Cercado quien a base de una muestra pudo determinar en el laboratorio los principales componentes en sus respectivas medidas y porcentajes.

**Tabla 1. Tabla Nutricional**

Calorías	252
Grasas Totales	11%
Grasas Saturadas	4%
Colesterol	0 mg
Carbohidratos totales	40 mg
Proteínas	5 g
Sodio	467 mg
Te	3 mg
Polvo Royal	1%

## 3. Uso del Producto

Cuando no es posible tener un desayuno equilibrado y adecuado, las galletas están ahí, listas para brindar energía en todo momento y, por si fuera poco, son fáciles de transportar y de conservar, más aún si tomamos en cuenta que muchos fabricantes las empaacan de modo que se mantienen frescas y crujientes durante bastante tiempo.

Las galletas AMOR CON HAMBRE por sus características, es un alimento con un gran valor energético, que añadido a su bajo precio, se convierte en un elemento básico e insustituible en la dieta de muchos ecuatorianos. Este producto puede presumir de tener tres ventajas que pocos alimentos poseen: Prolongada conservación, sabor exquisito, fácil digestión

## 4. Potencial económico

VAMFED gracias a la información prestada por los habitantes de uno de los tantos pueblos donde se elabora esta galleta ha decidido rescatar esta tradición para no perder las costumbres Ecuatorianas y dar a conocer más sobre los productos que antiguamente eran apreciados por los pueblos de este país. Para esto nuestra microempresa decidió lanzarla al mercado pero de una manera diferente, es decir, de una manera patentada ya que normalmente su empaque es en funda plástica transparente. También en cuanto a la elaboración la mejoraremos ya que anteriormente las hacían en hornos de leña hechos en materiales especiales para la elaboración de ciertos productos caseros, pero gracias a la tecnología con la que contamos en la actualidad se lo va llevar a cabo de una manera diferente es decir en hornos industriales y tratando en lo más posible aplicar mano de obra e implementos que sean higiénicamente comprobados, es decir, guantes esterilizados, gorros en el cabello y mandiles para evitar cualquier impureza en la fabricación de las galletas.

## 5. Relevancia

En el mercado existen cerca de 22 marcas que año a año han ido diversificando los gustos estos fuertes competidores que ya están posesionados en el mercado tales como Nestlé, Kraft-Nabisco, Noel, La Universal por lo que tendríamos que aplicar las estrategias necesarias para captar la atención del cliente y poco a poco ir ganando participación en el mercado. Nuestro producto se va a diferenciar de las demás porque estas tendrán un sabor como las elaboradas en casa

## 6. Estudio de Mercado

El objetivo, es poder determinar y conocer el grado de aceptación que tendrá nuestro producto en la ciudad de Guayaquil, debido a que es una galleta elaborada de manera artesanal previamente. El método elegido para la obtención de la muestra es el “Muestreo Aleatorio Simple”, este método fue elegido porque ofrece mayor facilidad en el momento de tomar la muestra, debido a que el producto es apto para todo público. Las encuestas fueron realizadas en la zona norte, centro y sur de la ciudad de Guayaquil, con esto se espera recopilar datos, para, posteriormente, interpretarlos y hacer uso de ellos y realizar una adecuada toma de decisiones, los mismos que nos demostrarán si es factible crear o no la empresa

## 7. Resultados

Para llevar a cabo la encuesta tuvimos que hacer un pre encuesta para saber que tipo de galletas iban hacer nuestros competidores directos. Luego de la recolección de datos y a los resultados obtenidos mediante éstos, se pudo apreciar que el consumidor está muy interesado en adquirir productos cada vez más naturales, nutritivos y baratos, siendo estas las características del producto que más llamó la atención de las personas. Es importante recalcar que su disponibilidad juega un rol preponderante debido a que es adquirido mayormente en supermercados, mientras que en un porcentaje considerablemente menor se lo consigue en tiendas de barrios. La ventaja que poseemos es que los futuros clientes ya conocen el producto ya que estas se venden en la vía a progreso. Finalmente, esta encuesta nos ayudó a conocer el mercado potencial para desarrollar este producto debido a que muestra una apertura favorable por parte de las personas que fueron encuestadas.

## 8. Estudio Técnico

El objetivo de este estudio es verificar la posibilidad técnica de la fabricación de las galletas “AMOR CON HAMBRE”. Además, de analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, las inversiones y la organización requerida para realizar la producción.

En resumen, se pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, y cómo producir, por lo que el aspecto técnico operativo del proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del mismo, además que este nos permitirá valorar las variables técnicas que necesitaremos en el estudio financiero

Figura 1. Proceso de Producción



## 9. Localización

El objetivo del estudio de localización está generalizado por la ubicación de la planta o industria procesadora del producto. Tenemos que elegir aquella que permita las mayores ganancias entre las alternativas que se consideremos factibles. Asimismo tendremos que considerar los factores técnicos, legales, tributarios, sociales, etc.

El método que se utilizó fue el Método Cualitativo por Puntos consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se les atribuye, el peso relativo, sobre la base de una suma igual a 1.

Tabla 2. Localización del Proyecto

ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN					
		SAUCES		PRADERA	
FACTOR	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Materia Prima Disponible	45%	9	4,05	7	3,15
Cercanía del Mercado	15%	9	1,35	6	0,9
Disponibilidad de Mano de Obra	20%	7	1,4	7	1,4
Costos de Insumos	20%	8	1,6	8	1,6
	100%		8,4		7,05

De acuerdo a este método se escogerá la localización en Saucés 8, por tener la mayor calificación total ponderada.

## 10. Determinación del tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento y de la operación en conjunto. Para nuestro caso una vez que ya se ha establecido la ubicación de la Planta se podrá realizar el estudio de determinación de tamaño del proyecto, el elemento más importante que hemos considerado para

determinar el tamaño del proyecto es la cuantía de la demanda actual y futura que ha de atenderse. El proyecto tiene una demanda creciente, debido a que se anhela tener cada año una mayor participación del mercado, con nuestro producto “VAMFED”.

**Tabla 3: Estimación de la Demanda**

AÑO	1	2	3	4	5
DEMANDA DIARIA	4.504	4.774	5.061	5.364	5.686
DEMANDA ANUAL	1.621.460	1.718.747	1.821.872	1.931.185	2.047.056

## 11. Estudio Financiero

El Estudio Financiero es la última etapa del análisis de viabilidad de un proyecto; y su objetivo principal es ordenar y sistematizar la información de índole monetaria que se proporcionaron en las etapas anteriores, con la información que ya se ha obtenido se realizarán los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la elaboración de este proyecto y evaluar su rentabilidad.

La inversión que se realizará al inicio del negocio, incluye la inversión total de obra físicas, en la cual se compra el terreno y se realiza la construcción para la colocación de la planta procesadora, también la compra de la maquinaria que servirá para la producción de las galletas VAMFED, el camión que sirve para la transportación del producto terminado a los diferentes destinos; y finalmente los Activos Fijos tales como los muebles, enseres y equipos de computación.

**Tabla 4: Inversión Inicial**

INVERSION INICIAL	
INVERSION DE ACTIVOS DIFERIDOS (Gastos de Constitución)	\$ 5.850
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 42.091
INVERSION DE ACTIVOS FIJOS	\$ 166.239
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>\$ 214.180</b>

Para el cálculo del Valor de desecho del proyecto que representa el valor neto estimado del monto recuperable de la inversión original, expresado en unidades de poder adquisitivo a la fecha en que se elaboran los estados financieros correspondientes, se ha tomado el método Contable para este cálculo ya que es el de criterio conservador

En base a los ingresos y egresos mensuales calculados, se obtendrán los saldos de caja por mes y

finalmente los saldos acumulados, escogiendo el que registre el mayor déficit entre ingresos y egresos. Para este proyecto el saldo acumulado con mayor déficit, corresponde al tercer mes de producción que es de \$ 42.090,95 ya que en ese mes los egresos operativos superaron a los ingresos operativos en una mayor proporción que en los demás meses.

En el proyecto de elaboración se ha decidido que el porcentaje de apalancamiento va hacer más alto para la deuda, es decir un 60% para adquirir un préstamo y 40% por aportes personales de los socios. Debido a que se va incurrir en una numerosa cantidad de activos que van a ser necesarios para la producción del nuevo producto, además para poder invertir en las maquinarias, así como también en la compra de un terreno que será destinado para la construcción de la fábrica. Para la implementación del proyecto el deberá aportar con un capital propio de \$85.672 lo que representa 40% de la inversión inicial y el resto de la inversión será cubierto por el crédito. Para financiar el proyecto, se realizara un préstamo a la Corporación Financiera Nacional, a una tasa del 11 % anual, en un periodo de 10 años. En la siguiente tabla se muestra los cálculos y la tabla de amortización:

**Tabla 5: No de pagos y cuotas del préstamo**

TASA ANUAL	11,00%
TASA MENSUAL	0,92%
Nº DE PAGOS	120
CUOTAS	\$ 1.770
VALOR DE DEUDA	\$ 127.318

El Flujo de Caja para cada período es una de de las partes más importantes de la valorización financiera del proyecto. Constituida principalmente por los ingresos de operación como las Ventas Totales que ascienden a \$460.628,41 para el primer año, que constituyen los flujos de entrada, y como egresos de operación tenemos los costos relacionados con un valor de \$ \$407.532,34 en el primer año de funcionamiento del negocio, los gastos administrativos que en su totalidad ascienden a \$ 301.890,00 para el primer año; en donde se incluye Seguro, Sueldos, Servicios Básicos, Publicidad y entre otros que se incurren para el funcionamiento del proyecto. Los ingresos no Operacionales en el año pre-operativo refleja el total de financiamiento de la empresa con un crédito del 60% de la inversión inicial de \$ 128.507,97 y el 40% de Aporte de Capital de \$85.672.El pago de los impuestos fue de \$4.315,59 para el primer año; además la participación de los trabajadores y la respectiva depreciación de los activos fijos. Con una TIR de 53,46% y VAN >0. La tasa de

rentabilidad mínima exigida para nuestra inversión va a ser una tasa superior y que para nuestro proyecto es del 21%, dado a que la tasa del préstamo otorgado por la Corporación Financiera Nacional es la del 11%. Se utilizó este método dado a que nuestro proyecto es la fabricación de un nuevo producto, además que no se tiene una empresa comparable para conocer el rendimiento de mercado de esta línea de producto.

Como podemos observar la TIR es mayor que la tasa de rendimiento esperada, lo que hace al proyecto factible de llevarlo a cabo

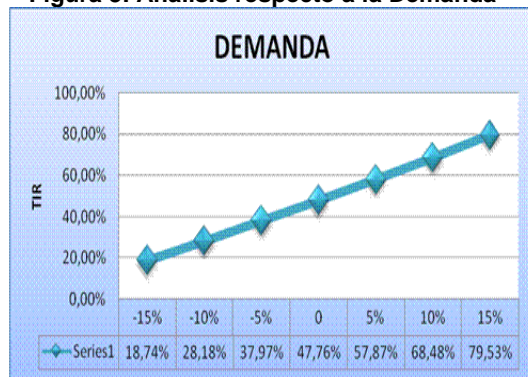
El Pay Back es otro de los criterios que se ha implementado para la evaluación de este proyecto, el mismo que nos ha proporcionado el plazo en el que recuperaremos la inversión inicial a través de los flujos de caja netos, según los cálculos realizados será entre los próximos 5 años contados a partir de la puesta en marcha del negocio

**Figura 2: Análisis respecto al precio**



La variación de los Precios para que el VAN = 0 o que se cumpla el otro supuesto que La TIR = Tasa de Descuento para ver cuán sensible puede ser la variable Precio, siendo el porcentaje de Variación de los Precios máximo del - 15% donde ocurría los supuestos mencionados, donde el Van es \$ -89.738,06. Aquí podemos apreciar que el van es menor a cero, lo que nos indica que tener un precio menor a \$ 0,255 nos causaría pérdida o no rentable nuestro proyecto.

**Figura 3: Análisis respecto a la Demanda**



Los mismos supuestos mencionados anteriormente dado que si hay una variación -15% lo que implicaría

no vender 1.378.241 unidades lo cual afectaría el flujo arrojando un Van de \$ -15.974,39. Lo conveniente para implementar el proyecto es que las Cantidades vendidas no disminuyan hasta el punto que no sea factible mientras que las otras variables se mantengan constantes.

**Figura 4: Análisis respecto a Costos totales**



En este supuesto tenemos un Van de \$ -25.175,27 con una variación de 15%, ya que si superamos nuestros costos en este porcentaje es conveniente la implementación del proyecto que los Costos disminuyan para que las ventas se mantengan.

## 12. Conclusiones

Se puede concluir con seguridad que el proyecto es factible, esto se pudo conocer porque se aplicó métodos o criterios para la evaluación de su rentabilidad, la cual se obtuvieron los siguientes resultados; VAN positivo el cual es \$ 188.160,73 y una tasa interna de retorno (TIR) de 53,46%, la misma que es mayor a la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) de 21% determinada por los inversionistas.

Con el análisis de sensibilidad realizado a las variables de interés, se llega a la conclusión, que para que el proyecto sea factible, hemos considerado que el Precio tendrá una variación de \$0,05, de igual manera la demanda podrá variar en 1.378.241 unidades, si las unidades de producción disminuyen más de esta proporción, además si los costos totales superan \$468.662,19 puede que el Van sea negativo y no hacer que el proyecto sea factible.

## 13. Referencias

- [1] Glenn A. Welsch, Ronald W. Hilton, Paul N. Gordon, Carlos Rivera Noverola. Presupuesto: Planificación y Control. Person Educación. México – 2005.
- [2] Philip Kotler, DIRECCION DE MARKETING, Prentice Hall. México 1995. Octava edición.
- [3] Michael R. Solomón. Comportamiento del Consumidor – Tercera Edición. Prentice Hall Hispanoamericana S.A, 1997

- [4] Douglas R. Emery, Jhon D Finnerty, John D Stone. Fundamentos de Administración Financiera. Prentice Hall,
- [5] Corporación Financiera Nacional, [www.cfn.fin.ec](http://www.cfn.fin.ec)
- [6] Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)
- [7] Yahoo Finance.
- [8] <http://www.institutodelagalleta.com/historia.php?cl=2>  
<http://www.galletaspolen.com/historia-de-la-galleta>
- [9] <http://www.eluniverso.com/2007/08/20/0001/9/DCF43089F3D14A90B992DF41EF7BC988.html>

**Eco. María Elena Romero**

**Director de Proyecto**