



Plan de Negocios para determinar la viabilidad económica, comercial y técnica en la Empresa Copacabana Industrial EIRL para el desarrollo de Bebidas Funcionales a base de frutas cultivadas en la Selva Central

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Magister en Administración por:

Edgar Alonso Concha Reyes

Fernando Quiñones Frick

Clinio Quispe Ortiz

Carlos Alejandro Rodriguez Avalos

Programa de Maestría en Administración a Tiempo Parcial Weekends 05

Lima, 14 de Diciembre de 2020

RESUMEN EJECUTIVO

Grado: Maestro en Administración de Negocios

Título de la tesis: Plan de Negocio para determinar la viabilidad económica, comercial y técnica en Empresa Copacabana Industrial EIRL para el desarrollo de Bebidas Funcionales a base de frutas cultivadas en la Selva Central

Autor(es): Edgar Alonso Concha Reyes
Fernando Quiñones Frick
Clinio Quispe Ortiz
Carlos Alejandro Rodríguez Avalos

Resumen:

Las tendencias en los mercados actualmente se están orientando por parte de los consumidores a preferir productos que contribuyan a llevar una alimentación cada vez más saludables, es por esta razón que el mercado de bebidas está experimentando cambios en el perfil de los consumidores los cuales buscan productos más naturales; bajos en azúcar y bajos en preservantes, en especial los niveles socioeconómicos más altos, debido a esto Empresa Copacabana Industrial EIRL; dedicada hace 16 años a la producción y comercialización de gaseosas entre otros productos en la Selva Central del Perú, ha identificado una oportunidad de desarrollar una nueva unidad de negocio con el objetivo de buscar diversificarse mediante negocios más rentables y seguir la nueva tendencia del mercado de bebidas; para esto en el presente plan se busca evaluar la viabilidad técnica, comercial y económica para la producción y distribución de una bebida funcional a base de plantas y frutas, que en primera instancia y de acuerdo al plan estratégico sería a base de aloe vera y piña, donde el mercado objetivo estaría dado por las personas de 25 a 50 años del NSE A y B de la ciudad de Lima Metropolitana. Para tal efecto se plantea los siguientes objetivos:

- Determinar la viabilidad técnica, comercial y económica financiera de esta nueva unidad.
- Analizar el mercado de bebidas funcionales de la ciudad de Lima Metropolitana y conocer el perfil del consumidor de este tipo de bebidas.

A fin de identificar las características de la oportunidad de la implementación de la nueva unidad de negocio de la bebida funcional se realizó una investigación de mercado de bebidas no alcohólicas, en especial el de las bebidas funcionales y poder conocer las características de este mercado en la ciudad de Lima Metropolitana tales como el perfil del consumidor, concepto de la idea de negocio, información de preferencia y frecuencia de compra, puntos de ventas, valor otorgado por el público objetivo a la bebida propuesta, entre otras características. Con esta información se estableció una demanda creciente para el periodo de evaluación, asumiendo un valor conservador del 2.1 % como objetivo en participación del mercado para el primer año.

La implementación de una nueva línea de producción de Empresa Copacabana Industrial EIRL tiene como objetivo abastecer la demanda del mercado de Lima Metropolitana, para ello se considerarán las suficientes inversiones y capital de trabajo que garanticen la operación de la nueva unidad, analizándose la tecnología a utilizar, disponibilidad de insumos y materias primas que involucrarán la producción de la bebida funcional, todo esto con la finalidad de evaluar la viabilidad técnica.

Para determinar la viabilidad comercial se analizará el sector de bebidas funcionales en la ciudad de Lima Metropolitana identificando los actores, demanda y precios. Asimismo se diseña el modelo de distribución y ventas, el cual constará con una fuerza de ventas propia y el servicio de distribución será tercerizado, esto con la intención de reducir el riesgo en la adquisición de activos.

Con la información de la demanda y precios de la investigación del mercado se evalúa el proyecto para la determinación de la viabilidad económica y financiera, donde se considerarán todos los ingresos, costos y gastos relacionados con la implementación de la nueva unidad de negocio de Empresa Copacabana Industrial EIRL. Se estableció para el modelo económico y el modelo financiero un periodo de evaluación de 5 años, con la finalidad de someter a la evaluación a una exigencia superlativa. Se realiza el análisis de riesgo para el modelo económico el cual involucra: determinar y analizar los puntos críticos, análisis de sensibilidad y análisis de escenarios. Para el análisis de escenarios se considera las siguientes variables: precio de venta, demanda, costos de producción, gastos de marketing y gastos de distribución.

Posteriormente, luego del análisis y evaluaciones realizadas, se concluye que el proyecto para el desarrollo de la nueva unidad de negocio para la elaboración de las bebidas funcionales a base de frutas cultivadas en la Selva Central es técnica, comercial y económicamente viable. Todo ello sustentado en:

A pesar que el 82 % del mercado objetivo manifestó su preferencia por consumir la bebida funcional; en envase de vidrio en las presentaciones de 475 ml y 250 ml , en Lima Metropolitana, la demanda establecida para el análisis representa solo el 2.1 % del mercado, valor muy conservador y teniendo en cuenta que la inversión en marketing – más de un millón de soles por año -será superior al monto que invierte la competencia, esto garantiza que toda la producción planificada sea consumida por el mercado objetivo.

Para la producción de la bebida funcional se tiene garantizado el abastecimiento de la materia prima por parte de los productores de sábila y piña, además de contar con la tecnología y experiencia en la producción del sector de bebidas. La capacidad de la nueva línea de producción será superior a la demanda estimada, garantizando de esta manera la oferta frente a un crecimiento de la demanda. Además, el modelo establecido para la distribución del producto en los canales de ventas nos asegurará tener presencia en el punto de venta del mercado objetivo. A su vez para consolidar el continuo abastecimiento del producto en los canales se contará con una fuerza de ventas propia que nos permita cumplir en todo tiempo con las cantidades que el mercado demande.

En el análisis de los modelos económicos y financieros se consideró un costo de capital del 25 %, una tasa de interés de deuda del 11 % y una relación deuda capital del 50:50 siendo los resultados de la evaluación positivos VANE de S/ 3,695,063 y VANF de S/ 3,001,751, asegurando así que los inversionistas obtengan más de lo esperado. El análisis de riesgo indico que frente a un escenario pesimista el proyecto aun seria siendo viable, por tal razón se garantiza que el proyecto es económica y financieramente viable.

Resumen elaborado por los autores