

**UNIVERSIDAD ESAN**



**PLAN DE NEGOCIOS PARA EL CULTIVO DE 5 HECTÁREAS DEL  
FRUTO DEL LITCHI EN LA PROVINCIA DE HUARAL PARA SU  
COMERCIALIZACIÓN EN LIMA METROPOLITANA**

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

Irela E. Mosquera Portillo  
Tony M. Pichardo Sihuincha  
Gustavo A. Vargas Tello  
Nathali R. Vega Allasi

Mención en Marketing  
Mención en Finanzas Corporativas  
Mención en Dirección Avanzada de Proyectos  
Mención en Marketing

**Programa Magister a Tiempo Parcial 58**

**Lima – 28 de marzo 2017**

## RESUMEN EJECUTIVO

En base al conocimiento adquirido sobre el cultivo de frutos exóticos en la provincia de Huaral y su escasa comercialización en la ciudad de Lima por sus altos precios de venta, se identificó una oportunidad de negocio para el cultivo del fruto del litchi y su comercialización en Lima Metropolitana; por lo tanto, se decide evaluar la factibilidad comercial, operativa y económica para plantar 5 ha de litchi en la zona de Huaral. Para tal efecto, se plantean los siguientes objetivos:

- Examinar las características generales del fruto de litchi.
- Estudiar el mercado potencial para el fruto de litchi.
- Establecer las acciones estratégicas para desarrollar la plantación de litchi en Huaral.
- Establecer el plan comercial y operacional para comercializar el fruto de litchi.
- Evaluar la viabilidad económica-financiera del proyecto.

A fin de conocer a profundidad el fruto del litchi en cuanto a sus propiedades, proceso productivo y actuales clientes, se visitó el fundo Doña Rebeca en Huaral, entrevistándonos con el Ing. Agrónomo Julio San Román, experto en el cultivo del litchi, quien nos explicó detalladamente sobre los puntos mencionados.

Al observar que este fruto cuenta con propiedades nutricionales y que no era del todo conocido por el mercado peruano, sino principalmente por la comunidad china en Perú, encontramos que su comercialización era un potencial negocio a desarrollar.

Para definir el enfoque del negocio se realizó una investigación cualitativa mediante entrevistas a expertos en agro y especialistas en el mercado de insumos perecibles. A partir de la información obtenida, se desarrolló un estudio de mercado para saber qué tan conocido era el litchi en Lima Metropolitana y si el mercado objetivo estaba dispuesto a adquirirlo.

En base a los datos recolectados y a la información recabada, se decidió llevar a cabo la estrategia de cultivar 5 ha de litchi en Huaral y comercializarlo exclusivamente en el canal moderno (supermercados) en Lima Metropolitana, para un

proyecto que tendrá una duración de 20 años. A partir de ello, se desarrolló el plan comercial, operaciones y recursos humanos.

En el plan comercial:

- Se desarrolló el marketing mix del proyecto exponiendo con detalle el presupuesto a utilizar en todo el proyecto.
- Se definieron las estrategias para dar a conocer el producto mediante relaciones públicas y degustación en el punto de venta.
- Se determinaron los medios de publicidad a utilizar en proyecto.

En el plan operacional:

- Se desarrolló la estrategia de operaciones que abarca todo el proceso, desde que se plantan los acodos hasta la distribución del fruto a los supermercados.
- Se analizó minuciosamente todo el proceso con el objetivo de asegurar las cosechas anuales manteniendo los gastos y costos dentro del presupuesto establecido.

En el plan de recursos humanos:

- Se detalló la caracterización de la empresa y la estructura del organigrama.
- Se definieron las principales funciones y competencias que deben tener los trabajadores de la empresa.
- Se establecieron los lineamientos de la administración de personas en cuanto al proceso de reclutamiento, selección, evaluación capacitación y remuneraciones.

En el plan financiero se evaluó la factibilidad económica-financiera del proyecto obteniendo como resultado un proyecto viable a desarrollar; sin embargo, posee escasas probabilidades de mantenerse rentable ante variaciones mínimas de las variables críticas del negocio como los precios de las presentaciones y los márgenes solicitados por los supermercados. La desventaja más importante encontrada es la limitación de ingresos del fruto en el mercado a consecuencia de la corta temporada que se tiene de cosecha.

Por último, se realizó un análisis de los riesgos que se pueden presentar en el negocio, siendo los más relevantes los referentes a cambios climáticos, ya que en estos casos no se puede prever el daño del cultivo, pudiendo inclusive quedar sin cosecha en todo un año; lo cual implicaría una pérdida completa de los gastos incurridos durante ese periodo.

Por estos motivos - pérdidas por variaciones en los precios y márgenes, limitación de la temporada de cosecha y pérdidas por riesgos de cambios climático - se desarrolló un capítulo final de recomendaciones con el objetivo de mantener viable el proyecto, donde principalmente se sugiere la importación de litchi en los periodos en que no se tiene cosecha propia y la venta de la merma para la elaboración de productos derivados del fruto.

Finalmente, en base a la investigación realizada y a los análisis pertinentes, se concluye que el proyecto para el cultivo de 5 ha de litchi en la provincia de Huaral y su comercialización en Lima Metropolitana es comercial, operativa y económicamente viable, sustentado en:

- Existe una tendencia creciente en la demanda de productos naturales a consecuencia de que hoy en día las personas buscan llevar un estilo de vida más saludable.
- Se observa una gran aceptación del fruto del litchi en el público objetivo y disposición a pagar el precio establecido, que es uno de los más altos en frutas exóticas.
- La estrategia más directa y rápida para introducir el litchi en el mercado es a través de su venta en los supermercados Wong y Vivanda, que corresponden a los supermercados a los que asiste el público objetivo, en las presentaciones de 250 g y 500 g.
- El proceso productivo del litchi está garantizado por la asesoría del Ing. Agrónomo Julio San Román, quien asistirá el proyecto durante los primeros años y proveerá de las mejores prácticas para el cultivo del fruto. Asimismo, se buscará obtener certificaciones de calidad de procesos y del producto.

- Los resultados económicos-financieros del proyecto, muestran que es posible obtener un VAN positivo y una TIR de acorde a los esperados por los inversionistas.