Plan de Negocios para determinar la viabilidad de la expansión comercial de la empresa Frionort en el Norte del País.

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Maestro en Administración

por:

Esmellin Omar Bravo Chávarry _____

José Luis Espinoza Olortiga _____

Joel André Johanson Valdivia _____

Karla Milenka Vargas Gamarra _____

Programa de Maestría en Administración a Tiempo Parcial Trujillo 14

Lima, 15 de abril de 2019

RESUMEN EJECUTIVO

Grado: Maestro en Administración

Título de la tesis: "Plan de negocios para determinar la viabilidad de la expansión comercial de la empresa frionort en el norte del país "

Autor(es): Esmellin Omar Bravo Chávarry

José Luis Espinoza Olortiga

Joel André Johanson Valdivia

Karla Milenka Vargas Gamarra

Resumen:

El presente PLAN DE NEGOCIOS PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE LA EXPANSIÓN COMERCIAL DE LA EMPRESA FRIONORT EN EL NORTE DEL PAÍS, se elaboró considerando que se parte de una empresa en marcha como es el caso de Consorcio D&E SAC, en adelante Frionort, que opera en el sector metalmecánica en la ciudad de Trujillo desde el año 1983.donde se dedicada a la fabricación y comercialización de equipos de refrigeración comercial, equipamiento en acero inoxidable para la gastronomía, así como estantería y muebles metálicos para tiendas

El plan de negocios que se ha desarrollado tiene una justificación económica, ya que al ampliar sus operaciones fuera del departamento de La Libertad, Frionort incrementaría sus ventas. Además, permite conocer la probable oferta y demanda de los productos de los potenciales clientes en la zona norte del Perú.

El desarrollo del presente estudio ha logrado definir las estrategias que la empresa tendrá como base para buscar la expansión en el mercado del norte del país, donde después de analizar la evolución de las variables como, PBI sectorial de hoteles y restaurantes, PBI per cápita, PBI regional, población, llegada de turistas y clima tropical durante el año así como información primaria tomada de clientes de Frionort quienes refirieron que la oferta comercial es limitada la gerencia comercial de Frionort tomo la iniciativa de iniciar la expansión en la ciudad de Piura, en donde busca posicionar la marca y desarrollar las herramientas necesarias para identificar al cliente con la empresa respondiendo

satisfactoriamente a las oportunidades y amenazas. De otro lado también ha definido los cambios e inversiones necesarias a desarrollar en los procesos de fabricación, así como los referentes a la estructura organizacional.

La evaluación y análisis económico-financiero del proyecto se realizó tomando en consideración la empresa en marcha para los próximos 3 años (2019 – 2021); así como los resultados del proyecto de expansión de mercado hacia el norte del país, específicamente a la región de Piura en un horizonte de 5 años (2019 – 2024) y finalmente un resultado que consolido estos dos ámbitos de desarrollo de la empresa Frionort.

Del análisis financiero, para el proyecto de expansión comercial, se ha realizado en base a una inversión inicial de S/ 200 000. Luego de efectuar los cálculos correspondientes se ha descontado el flujo de caja económico con el CPPC (WACC) de 8,61% y se obtuvo un VAN positivo de S/ 464 974 y una TIR de 36%. Finalmente, para el flujo de caja financiero se hace uso del Ke de 13,30% y se obtuvo un VAN positivo por S/ 362 354 y una TIR de 54,56%, con lo que se concluye que el presente proyecto es viable y rentable.

De otro lado el periodo de recuperación de la inversión se obtuvo que el plazo sería de 3 años con 6 meses, es decir un tiempo anterior a los 5 años del horizonte de evaluación y para el indicador Beneficio/Costo para este proyecto resulto ser también óptima obteniéndose un valor de 1.78.

Los resultados obtenidos en los estados financieros proyectados y con los índices de evaluación, se concluye que el presente estudio es económica y financieramente factible de realización, estando en condiciones justificables de recibir el apoyo financiero de las instituciones de crédito que permitan su implementación. Al mismo tiempo el proyecto será una buena fuente de empleo para la zona, y causaría un impacto positivo en el mejoramiento de la calidad de vida de sus empleados.

Resumen elaborado por los autores