

Plan de negocios de frijoles deshidratados en polvo

Tesis para optar al grado de Magíster en Gestión y Dirección de Empresas

Por:

Heydi Gabriela Urbina Manzanarez

Profesor Guía:

Christian Willatt Herrera

Santiago de Chile Octubre 2010

No autorizado por el autor para ser publicada a texto completo en Cybertesis

Miembros de la Comisión: Daniel Esparza Carrasco y Ximena Romero Vivero

RESUMEN . .	4
NO DISPONIBLE A TEXTO COMPLETO . .	5

RESUMEN

El objetivo de este estudio es desarrollar el plan de negocio para la empresa FRIJOLISTO dedicado a la producción y comercialización de frijoles en polvo en Nicaragua. Este es un producto innovador y diferente que brinda al consumidor una alternativa nutricional, fácil de preparar optimizando el tiempo y dinero de los consumidores, preservando sus propiedades y sabor original.

FRIJOLISTO, nace ante la problemática que los frijoles en el país no han sido explotados en su totalidad, ya que los productores solo se dedican a cosecharlos y venderlos a granel tanto dentro como fuera del país. Dado esto surge la necesidad de generar un valor agregado a dicho producto y de esta manera fomentar el desarrollo de la agroindustria en el país.

Actualmente no existen en el mercado de Managua, Nicaragua, frijoles deshidratados en polvo. Por esta razón se realizó un estudio de mercado donde se determinó las preferencias de los consumidores en cuanto a presentaciones, tipo de empaque e intención de compra con base en el precio. El estudio se enfocó al segmento de clase media de Managua, encontrando un mercado objetivo de US\$20.058.636 dólares anuales.

La participación de la empresa evoluciona de un 2% a un 7%, que se obtendrá mediante una estrategia comercial y operacional que ha sido definida para generar una propuesta de valor basada en la distinción de un producto 100% natural y a la vez incentivar la producción nacional de frijol que será nuestro principal proveedor de materia prima. Se ha estimado que para el primer año de operación se generará un ingreso de US\$ 267.448.

Como parte final del estudio se realizaron las proyecciones financieras con el fin de determinar la rentabilidad del negocio y realizar un análisis de riesgo de las variables más sensibles. Con esto se concluyó que en condiciones normales el proyecto es viable con VPN de US\$ 123.153 y la TIR es 37%, la cual es mayor que el 16% exigido por el proyecto. La inversión máxima requerida que se solicitará será de US\$ 172.571 recuperable en el cuarto año de operación. Dado lo anterior se determina que el proyecto es atractivo para invertir.

Con respecto al plan de financiamiento, FRIJOLISTO se constituirá como sociedad anónima, y un 60% será financiado por un inversionista externo al cual se le otorgará el 47% de la propiedad y el resto será financiado por el resto de los inversionistas internos.

Finalmente, en cuanto al análisis de sensibilidad se puede observar que las variables precio y costos variables son las que más afectan la rentabilidad del negocio. Respecto a estas dos variables el proyecto puede asumir hasta un 5% de disminución del precio y un 10% en un aumento de los costos variables. Para esto se proponen medidas de mitigación para disminuir el riesgo asociado a estas variables, tales como, establecer contratos a largo plazo con los productores y demás proveedores más importantes para garantizar el precio a los clientes y dar seguimiento continuo y realizar estrictamente el plan de marketing.

NO DISPONIBLE A TEXTO COMPLETO

No autorizado por el autor para ser publicada a texto completo en Cybertesis