

RESUMEN EJECUTIVO

El agua purificada en los últimos diez años, incrementó su consumo hasta ser nombrada como un producto de consumo masivo, esto se debe a que el proceso por el que atraviesa elimina componentes dañinos del agua potable y se convierte en ideal para el consumo humano.

El presente plan de negocios fue desarrollado con la iniciativa de la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de agua purificada embotellada en presentación 20 litros (Botellón) para el cuidado de la salud de las familias Tarijeñas. El agua es el líquido elemento más importante para la vitalidad del ser humano, es por ello, que a pesar de existir otras bebidas que satisfagan la sed, considerada una necesidad biológica o fisiológica, el agua es irremplazable y necesaria para el bienestar de todas las personas.

Se realizó una investigación de mercados destinada a conocer el consumo de este producto por parte de las familias de la zona urbana de la ciudad de Tarija, donde se resalta inicialmente que el 62% consume agua embotellada, el 78,80% de los encuestados categoriza el Agua embotellada como una necesidad y el 79,20% no es leal a ninguna empresa o marca que ofrezca este producto. Estos datos permitieron realizar el cálculo de la demanda y elegir una estrategia de marketing de “diferenciación” especializado en marketing de servicios, bajo la conceptualización de que un producto de calidad y una buena atención al cliente puede permitir el posicionamiento de la marca “AGUA CORPUS” en la ciudad, a pesar, de que existen competidores, no existe lealtad por parte de los consumidores. Para la puesta en marcha de este plan de negocios, se requiere cinco trabajadores de planta, que desarrollarán los puestos de gerente general, jefe de producción, operario y dos distribuidores, asimismo, se requiere como personal Staff o externo a un contador y técnico de mantenimiento para el cuidado de la maquinaria de producción.

El análisis financiero indica la viabilidad y rentabilidad del emprendimiento, donde se determina una inversión total de Bs. 341.847,81 de los cuales: 80% es aporte de los socios y 20% se obtendrá de un crédito bancario, además, los indicadores financieros demuestran que, al cumplimiento de 5 años, con una tasa de descuento del 8%, la empresa mostrará un valor actual neto (VAN) de Bs. 45.282,95, con una tasa de retorno (TIR) del 13% y un Periodo de Recuperación del Capital de a 2 años, 9 meses y 14 días.