

## **RESUMEN EJECUTIVO**

DISFRUTA, es una empresa unipersonal, constituida por un solo dueño y es el quien se hará responsable del manejo del negocio. Dicha empresa se dedica a la producción y comercialización de “jugo de naranja natural”, para el mercado de la industria de bebidas naturales presentando una buena calidad en su producto, mismo que tiene un gran potencial de comercialización para el mercado tarijeño, sin embargo, existe gran parte del mercado que se puede aprovechar concientizando a posibles clientes, ya que el producto solo está destinado para un determinado segmento de la población y así también muchas expectativas para ganar mercado y hacer conocer el producto.

Se cuenta con un equipo de 4 personas, presentado de esta manera por el tamaño de la empresa, se propone una estructura que identifica puestos y responsabilidades directas para un mejor desempeño de cada uno de los miembros que forman parte de este negocio, con un perfil determinado de que cumplan con las descripciones de sus funciones por lo que fortalecerá las expectativas del negocio en participación local de la industria, por otra parte se tiene conocimiento, ventajas a la hora de elegir la calidad de los insumos para la producción y la reducción de sus costos. Así mismo la diversificación y recolección de la originalidad de su producto garantiza una buena entrada al mercado meta, puesto que la competencia que analizo se concentra a la población en general y sus productos tienen muy pocos valores nutricionales para las personas. Hoy en día, la producción local de fruta cítrica (naranja) cubre la demanda total existente, y se cuenta con la materia prima suficiente para elaborar nuestro producto y poder ejecutar esta idea de negocio.

Se realiza una investigación de mercado que permitió conocer el medio en el cual nos vemos a desempeñar como empresa como empresa y conocer los gustos y preferencias de los consumidores y la disposición a pagar por nuestro producto. Las mismas nos mostraron la existencia de la viabilidad comercial para la creación de nuestro producto.

Se tiene planificado a corto plazo que la empresa se centrara en la satisfacción de sus clientes y atraer nuevos clientes del mismo sector.

La proyección de las ventas del jugo de naranja natural esperadas para el año 2019 teniendo una posible demanda de 77.183 litros de jugos al año, para el 2020 de 81.042 litros y para el

2021 de 85.094 litros, nos muestra claramente que el producto tiene una buena aceptación en el mercado por el crecimiento de su demanda y un elevado crecimiento de consumo. Dichos incrementos de ventas van acompañados de un reordenamiento de las instalaciones y de la adquisición de una nueva maquinaria con el apoyo de plan operativo y contribuir con el proceso de producción, al respecto es importante señalar que también se incluirá método de control de calidad para ser más eficientes y lograr los objetivos propuesto.

Cabe mencionar que la empresa financieramente presenta un buen estado de rentabilidad, en el análisis económico del proyecto arrojó resultados positivos en cuanto al VAN y TIR del negocio.