



Universidad de
La Sabana

Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas

Proyecto Empresarial II-Resumen ejecutivo



Profesor: María del Pilar Sepúlveda Calderón

Estudiantes:

**Beatriz Lucía Bernal Escalante
Daniela Corredor Vargas
Juan Pablo Godoy Hoyos
Juan Ricardo Hernández Mojica
Laura Molano Hurtado**

**Chía - Cundinamarca
2019**

Resumen ejecutivo

Hoy en día, el sector agrícola se ve afectado ya que aproximadamente el 75% de los campesinos colombianos ganan menos del salario mínimo (Blu Radio, 2014). Todo esto se debe a la dependencia de un solo producto como es la piña o el banano para cultivar (representan el 67,7% de cultivos en el territorio colombiano) y recibir ingresos, olvidando la diversificación de los cultivos como frutas exóticas. El campesino puede ver afectado negativamente el precio al solo tener productos comunes y escasos para vender en el mercado, dando paso a pérdidas económicas, ya sea por el mercado volátil, la alta oferta o algún factor climático.

Es por eso que Juxotic llega como solución para incrementar la demanda de frutas exóticas, motivando a los campesinos a diversificar sus cultivos con más de 400 tipos de semillas de frutos exóticos que encontramos en nuestro país y dando como resultado un incremento anual del sector agrícola de 1% y 2% al 5%.

¿Pero qué es Juxotic? Este negocio se especializa en elaborar y comercializar bebidas naturales que contienen esferas rellenas de jugo de frutas exóticas colombianas, las cuales explotan en la boca gracias a las técnicas innovadoras de la gastronomía molecular. Estas bebidas serán entregadas en vasos compostables, los cuales se convierten aproximadamente en tierra a los 45 días después de haber sido enterrados, lo que nos permite no solo generar un impacto social sino también ambiental.

Nuestra fuente de ingresos será la venta de estas bebidas a millenials y extranjeros ubicados en la ciudad de Bogotá, por medio de foodtruck localizados en la candelaria y en la zona T. Asimismo, como servicio complementario ofreceremos catering con nuestras bebidas para eventos privados y empresariales.

La inversión necesaria para iniciar con el negocio es de \$65.000.000 millones de pesos. Teniendo en cuenta lo anterior, se ha decidido tomar la figura de socios inversores los cuales aportaran el 100% del capital.

El umbral de rentabilidad del negocio llegará al 14° mes. Logrando unas ventas de 15.623 unidades y facturando \$176.098.391,3 COP. De la misma manera la rentabilidad del negocio es buena: La tasa interna de retorno (TIR) en los 5 años proyectados es de 39,88% y su valor presente neto es aproximadamente \$45.000.000, es decir, más del doble de la inversión inicial.

Los impulsores de este proyecto son: Lucía Bernal, Daniela Corredor, Laura Molano, Juan Ricardo Hernández y Juan Pablo Godoy. Todos son estudiantes de Administración de Empresas de la Universidad de la Sabana con fortalezas en marketing, finanzas y relaciones comerciales.

Finalmente, estamos convencidos de que este negocio es económicamente factible. Al ser un concepto muy moderno en el mundo y modificado a nuestra cultura para exaltarla permite al consumidor no solo vivir una experiencia pero también hacer una relación directa con sus raíces y tradiciones. En el momento de que el consumidor tenga contacto con el servicio al cliente y el producto estará fascinado por los sabores y las sensaciones que lo harán volver de nuevo y recomendarlo.