

ESTUDIO DE MERCADO

INDUSTRIA ALFAJOR ARTESANAL

Para facilitar el ingreso de los emprendedores en este nuevo escenario, presentamos en este informe, el resultado de un levantamiento de tendencias en algunos indicadores de mercado y algunas informaciones sobre costos previstos para la operación. Obviamente, eventos no previstos pueden afectar la precisión de este documento, pero se cree que la mayoría de las informaciones presentes aquí se llevarán a cabo.

Descripción del producto

Se entiende por Alfajor a el producto constituido por dos o más galletitas, galletas o masas horneadas, adheridas entre sí por productos, tales como, mermeladas, jaleas, dulces u otras sustancias o mezclas de sustancias alimenticias de uso permitido, pudiendo tener un baño o cobertura exterior.

El alfajor que produciremos es un alfajor Regional, el mismo consta de dos tapas de galleta elaborada en la fábrica, con una variedad de rellenos y cobertura según los gustos del mercado. Finalmente recibe un toque decorativo, es envasado y posteriormente empacado de forma individual.

Los alfajores tienen un vencimiento de 90 días, por lo tanto no pueden permanecer en el inventario por más de 1 período de juego.

El canal de distribución para sus productos será:

Productores- distribución mayorista- minorista- consumidores:

La empresa cuenta con agentes de ventas que se encargan de ir en busca de nuevos clientes para ofrecer este producto; como pueden ser negocios mayoristas que a su vez venden a las grandes cadenas de tiendas o tiendas pequeñas.

Actividad de la industria

Elaboración de alfajores artesanales en Buenos Aires durante una crisis económica

La crisis económica golpea fuerte al consumo. Los consumidores buscan productos más accesibles pero sin renunciar a la calidad. Deberás ajustar tus precios, buscar nuevos canales de distribución y lanzar promociones atractivas para mantener tu clientela.

Desafíos: Caída del poder adquisitivo, competencia de productos más baratos, aumento de costos de producción, dificultad para acceder a financiamiento.

Oportunidades: Posicionarse como un producto de calidad y tradición, fortalecer la marca, explorar nuevos canales de distribución (venta online, ferias de productores), crear productos más económicos sin sacrificar la calidad.

Proyecciones

Se espera que las ventas para el primer año de la empresa superen los \$11232000 lo que significa más de **208000 unidades vendidas**. Tener en cuenta que las ventas del producto se realizará al por mayor.

Se estima que la capacidad de producción inicial de 52000 unidades por trimestre alcanza, en un principio, a cubrir la demanda de los períodos de baja estacionalidad pero es insuficiente para los de alta.

Las empresas del sector suelen invertir en publicidad del **1 al 5% de sus ingresos por ventas o entre \$0.54 y \$2.7 por unidad disponible para la venta (udv)**.

Estacionalidad de la Demanda

A pesar de la caída del consumo, los alfajores resisten a las crisis. Es la golosina preferida de los argentinos, tanto que le está dando pelea a la crisis económica y las marcas se animan a innovar con nuevos lanzamientos.

Los Índices de estacionalidad trimestral previstos son:

Ene/Feb/Mar: **110**

Abr/May/Jun: **85**

Jul/Ago/Sep: **110**

Oct/Nov/Dic: **95**

Estos índices muestran cuánto mayor o menor son las ventas en un determinado período con relación al promedio anual. Esto significa que, un índice de 110 señala una demanda 10 por ciento mayor en este periodo que en la demanda promedio anual (100).

Elasticidad de precio

Según el estudio del mercado realizado, se pudo constatar que la elasticidad del precio de la demanda **(EPD) es del tipo elástico**

La elasticidad elástica ($EPD > 1$) significa que una alteración porcentual del precio tendrá como impacto una alteración porcentual mayor en la cantidad vendida. Cuando mayor la elasticidad, más sensibles son los consumidores a las variaciones de precio. Una alta elasticidad sugiere que, cuando los precios de determinado producto suben, los consumidores compran mucho menos y que cuando los precios caen, los consumidores compran mucho más. Una baja elasticidad implica que cambios de precio tienen pequeña influencia en la demanda.

Es correcto esperar una cierta correlación entre el nivel de actividad económica y la elasticidad en esta ciudad. Cuando el mercado está en un nivel alto de actividad económica, las personas son menos sensibles a las variaciones de precio.

El estudio realizado también señala que, el precio promedio por un alfajor en el mercado actual es de **\$54**. Siendo el precio **\$49 un precio bajo y \$59 un precio alto**. Los consumidores se muestran dispuestos a pagar un precio mayor por productos con mayor calidad (mientras que no superen el máximo tolerable), aunque prefieren el más barato entre productos de calidad equivalente.

La competencia basada en calidad y en la innovación es una estrategia superadora en el largo plazo con respecto a la estrategia de precios de productos no diferenciados. Ésta última puede llevar a una eventual guerra de precios que pocas empresas pueden sostener.

Costos

El sueldo básico de todo el personal es de \$50326 mensual. El costo de la mano de obra depende de las cargas sociales, las cuales son diferentes para cada periodo del año, y de la cantidad de horas extras. En el primer periodo el costo de la mano de obra es de \$234014.

Se estima que el costo para producir un alfajor ronde entre los **\$15 y \$23 con un aumento anual del 4%**.

Créditos

Para financiar las inversiones necesarias para constituir la empresa se pidió un préstamo de 2100000 al Banco de largo plazo a 5 años con sistema de amortización francés. El monto de la cuota trimestral es de **\$105000**.

Podrá solicitar un préstamo de corto plazo a una Tasa Efectiva Anual del 32 %.

Inicialmente se compraron **53000 insumos de calidad “Estándar”**, parte de esta compra se financió con el proveedor. Un 70% se pagó al contado y el 30 % restante se deberá abonar a los tres meses en un solo pago. El monto a pagar es de \$150977 y el interés sobre la compra a plazo con el proveedor es del **15% Tasa Anual**.