

ESTUDIO DE MERCADO

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

Sándwich de jamón y queso Este sándwich clásico está hecho con jamón, queso y pan recién horneado. Este sándwich es perfecto para un almuerzo rápido, una cena ligera o como snack.

Ingredientes:

2 rebanadas de pan
2 rebanadas de jamón
2 rebanadas de queso
Manteca o mayonesa para untar
Opcionales:lechuga, tomate, huevo duro, etc.

Forma de empaque: El sándwich se suele empaquetar en una bolsa de plástico sellada al vacío de forma individual. La bolsa está impresa con el logotipo de la compañía y los ingredientes del sándwich.

Actividad de la industria

La competencia en el mercado de los sándwiches artesanales es intensa. Hay un gran número de empresas que ofrecen sándwiches artesanales. Sin embargo, las empresas que ofrecen sándwiches de alta calidad, elaborados con ingredientes frescos y de temporada, tienen una ventaja competitiva. Las principales tendencias en el mercado de los sándwiches artesanales son la demanda de sándwiches saludables, la demanda de sándwiches personalizados y la demanda de sándwiches que se pueden llevar.

Las empresas suelen apoyar la comercialización con una fuerte inversión promocional. Los principales canales de distribución son las tiendas de sándwiches, los supermercados y las tiendas de delicatessen. Los consumidores de sándwiches artesanales son personas de todas las edades y niveles socioeconómicos. Sin embargo, el mercado está dominado por los millennials. Se estima que la capacidad de producción inicial alcanza, en un principio, a cubrir la demanda de los periodos de baja estacionalidad pero es insuficiente para los de alta. Se deberá prever esta situación y trabajar horas extras o aumentar la productividad.

Proyecciones

Se espera que las ventas para el primer año de la empresa superen los \$9.500.000 lo que significa más de 30.000 sándwiches vendidos. Se estima que la capacidad de producción inicial de 7800 sándwiches 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 3% de sus ingresos por ventas o entre \$3 y \$10 por unidad vendida. Es decir, una empresa que fabrica 8000 unidades, estará invirtiendo en publicidad entre \$24000 y \$80000 en cada trimestre, separado entre los distintos medios publicitarios según la estrategia de cada empresa. La publicidad tiene un efecto residual de un 50% de la inversión del periodo anterior.

Estacionalidad de la Demanda

No hay una respuesta definitiva a esta pregunta, ya que la demanda de sándwiches puede variar según una serie de factores, como la época del año, el día de la semana y la ubicación. Sin embargo, algunos trimestres generalmente se asocian con una mayor demanda de sándwiches que otros. Por ejemplo, el cuarto trimestre del año (octubre-diciembre) suele ser un momento de mucho trabajo para las ventas de sándwiches, ya que la gente tiende a comer más sándwiches durante las fiestas. El

primer trimestre del año (enero-marzo) también puede ser un momento de mucha actividad para la venta de sándwiches, ya que la gente suele buscar comidas rápidas y fáciles. Además, la demanda de sándwiches también puede variar según la ubicación. Por ejemplo, los sándwiches son más populares en las zonas urbanas que en las zonas rurales. Esto se debe a que es más probable que las personas en áreas urbanas estén en movimiento y necesitan una comida rápida y fácil. En última instancia, la mejor manera de determinar qué trimestres tienen más demanda de sándwiches es realizar un seguimiento de los datos de ventas a lo largo del tiempo. Esto le dará una mejor comprensión de las tendencias estacionales y los factores que afectan la demanda.

Aquí hay algunos factores adicionales que pueden afectar la demanda de sándwiches: El clima: es más probable que las personas coman sándwiches cuando el clima es cálido. La economía: cuando la economía va bien, las personas tienden a tener más ingresos disponibles, que pueden gastar en sándwiches. La competencia: si hay muchas otras tiendas de sándwiches en el área, la demanda de sándwiches puede ser menor.

Los índices estimados en este estudio son:

Jul/Ago/Sep: **80**

Oct/Nov/Dic: **115**

Ene/Feb/Mar: **120**

Abr/May/Jun: **85**

Estos índices muestran cuánto mayor o menor son las ventas en determinado período con relación al promedio anual. Esto es, un índice de 120 señala una demanda 20 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 los consumidores del sector tienen una elasticidad de precio moderada .

La alta elasticidad 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 sándwich del mercado actual es de **\$330**. Siendo el precio \$299 un precio bajo y \$370 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

Se estima que el precio de los insumos de producción permanezcan entre \$130 y \$180 para cada sándwich hasta fin de año. Hay un solo empleado que se encarga de la preparación y embalaje de los sandwiches, cuyo sueldo básico es de \$112000 mensuales. 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 trimestre el costo de la mano de obra es de \$514800. El equipo, como emprendedores y dueños del negocio, se encargarán de las tareas administrativas y comerciales.

Créditos

Para financiar las inversiones necesarias para el emprendimiento se utilizó ahorros más una ayuda familiar. Complementariamente, la empresa dispone de una línea de crédito con el Banco por un total de \$1250000 para financiar sus operaciones. A su vez podrá solicitar un préstamo de corto plazo a una Tasa Anual del 60%.

Inicialmente se compraron 7800 insumos de calidad "Estándar", parte de esta compra se financió con el proveedor. Un 60% se pagó al contado y el 40% restante se deberá abonar a los tres meses en un solo pago. El monto a pagar es de \$36240.

El interés sobre la compra a plazo con el proveedor es del 30% Tasa Anual.