# Cola del tigre

Arturo Poggi está muy entusiasmado, ya que logró imitar la fórmula de Coca Cola con gran éxito, consiguiendo una bebida gaseosa exactamente igual que ésta. Realizó una investigación de mercado con un resultado totalmente positivo: el 90% de los encuestados no encontró diferencia en el gusto.

Arturo Poggi tomó la decisión de lanzar la bebida al mercado en los próximos 30 días. Después de discutir con su hermano y socio Francisco, decidieron registrar el nombre “Cola del Tigre” y utilizar el slogan “Cola del Tigre, la cola con mayor fuerza”. De todas formas, no utilizarían la publicidad al principio, sólo se posicionarían a través del “boca a boca” y por degustaciones en las calles y los almacenes. El precio planeado es un 10% menor que el de Coca Cola y Pepsi. A este precio, Poggi estima que podría obtener una utilidad el 20%

Arturo Poggi piensa empezar a producir en una fábrica muy pequeña de un amigo (Ricardo Amato) durante los primeros 6 meses, para mientras tanto construir su propia planta. En la planta de Ricardo Amato podría producir sólo 100 cajones por día de botellas de vidrio de 1 litro. La nueva planta que Poggi piensa construir estaría preparada para producir 300 cajones de botellas de litro por día, y su idea es duplicarla en el primer año. Después de la ampliación del segundo año, decidiría el lanzamiento de botellas de 1 litro y medio y de botellas de 350cm3.

Su hermano Francisco se encargaría de manejar la parte financiera y administrativa del negocio. Francisco prefiere no construir la planta hasta después del primer año para ver el resultado del producto en el mercado. Francisco quiere hacer la distribución de las bebidas con fleteros, en cambio Arturo dice “empecemos con fleteros, pero en el momento en que tengamos recursos compremos camiones propios para bajar los costos”.

Para lanzar este proyecto, según Arturo, necesitan un gerente de ventas para lograr colocar la bebida en los almacenes. Para este cargo nombran a un primo de ambos, Oscar Gutiérrez, que trabajó durante 10 años como vendedor de una empresa productora de productos electrónicos.

Al principio el área de producción será manejada por Ricardo Amato, dueño de la fábrica, mientras buscan un gerente de producción para ponerlo en funciones cuando esté lista la planta.