

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente plan de negocio, proponemos un EMPRENDIMIENTO PARA LA OFERTA DE FRUTA DESHIDRATADA, ORIENTADA AL MERCADO DE LA CIUDAD DE TARIJA, la idea nace con la incertidumbre y cuestionamientos personales de saber qué más se puede hacer y dónde más se lo puede hacer.

Lo que se busca con este plan de negocio es generar nuevos mercados donde estos que aún no han sido explorados. El mérito innovador radica en la oferta de un producto poco visto, como la fruta deshidratada, ofertado de una manera que esté acorde al cliente.

A través de un análisis de micro entorno, se pudo constatar la existencia de empresas dedicadas a similares emprendimientos, siendo estas de la misma ciudad de Tarija, aún que también las hay de otros departamentos, que hacen llegar sus productos hasta nuestra ciudad.

Se realizó un estudio de mercado orientado a personas económicamente activas de la ciudad de Tarija, cuyo resultado arrojó que un 72,6% consume o ha consumido fruta deshidratada. En este trabajo también se desarrolló el marketing mix y las estrategias de posicionamiento.

Se detallan la maquinaria y equipos necesarios para la deshidratación industrial, misma que son fundamentales para el funcionamiento, se contará con personal acorde a las exigencias que este tipo de emprendimiento requiere. Para culminar, con la ayuda de un simulador financiero se realizó el flujo de caja para los próximos 5 años, por los indicadores financieros de la VAN de 57965 y la TIR de 4,92% con una tasa de actualización del 4% podemos afirmar que, si el proyecto se lleva a la práctica, se obtendrán resultados favorables.

ABSTRACT

In this business plan we propose an ENTREPRENEURSHIP FOR THE OFFER OF DEHYDRATED FRUIT ORIENTED TO THE MARKET OF THE CITY OF TARIJA, the idea was born with the uncertainty and personal questions of knowing what else can be done and where else it can be done.

What is sought with this business plan is to generate new markets where they have not yet been explored. The innovative merit lies in the offer of a little-seen product such as dehydrated fruit, offered in a way that is more suited to the customer.

Through an analysis of the micro environment, it was possible to verify the existence of companies dedicated to similar undertakings, these being from the same city of Tarija as from other departments that bring their product to our city.

A market study aimed at economically active people in the city of Tarija was carried out, the result of which showed that 72.6% consume or have consumed dehydrated fruit. In this work, the marketing mix and positioning strategies were also developed.

The machinery and equipment necessary for industrial dehydration, which are essential for operation, are detailed, there will be a staff according to the demands that this type of undertaking is required. To conclude, with the help of a financial simulator, the cash flow for the next 5 years is performed, by the financial indicators of the NPV of 57.965 and the IRR of 4,92% with an update rate of 4%, we can affirm that If the project is carried out, favorable results will be obtained.