

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA JUAN MISAEL SARACHO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TALLER DE PROFESIONALIZACIÓN II (ADM – 599)

MODALIDAD: PLAN DE NEGOCIO



**EMPRENDIMIENTO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE MESAS A BASE DE FIBRA DE VIDRIO EN LA CIUDAD DE TARIJA**

Por:

LÓPEZ VARGAS LUCY GABRIELA

VALDEZ LEÓN LEONELA ALEJANDRA

DOCENTE GUIA:

MSc. Lic. IMER ADIN COLQUE ALANOCA

**Trabajo de Profesionalización presentado a consideración de la Universidad Autónoma
"Juan Misael Saracho", como requisito para optar el grado académico de Licenciatura de
Administración de Empresas"**

16 de Diciembre de 2021

TARIJA-BOLIVIA

Dedicatoria

A Dios, por darme la fuerza de seguir en mi carrera.

A nuestros padres, por su gran apoyo incondicional, por darnos el privilegio de poder seguir con nuestros estudios, por el esfuerzo puesto y su paciencia en todo momento,

A mi Hermana, quien está siempre al pendiente de mí y me brinda su apoyo en todo momento, también a nuestros docentes por los conocimientos transmitidos a lo largo

de nuestra carrera

ÍNDICE

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	1
1.1. ANTECEDENTES	1
1.2. JUSTIFICACIÓN	4
1.2.1. Justificación Teórica	4
1.2.2. Justificación Práctica	6
1.2.3. Justificación Científica	6
1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
1.3.1. Identificación del problema	6
1.3.2. Problemática del sector	7
1.3.3. Necesidades del mercado	7
1.3.4. Idea de negocio	8
1.4. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	8
1.4.1. Objetivo General	8
1.4.2. Objetivos Específicos	8
1.5. METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	9
1.5.1. Tipo de Investigación	9
1.5.2. Métodos o Técnicas	10
1.5.3. Diseño de la Investigación	11
1.6. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	12
1.6.1. Geográfico	12
1.6.2. Teórico	12
1.6.3. Temporal	12
CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL ENTORNO	13
2.1. ANÁLISIS PESTEL	14
2.1.1. Factor Político y Legal	14
2.1.2. Factor Económico	15
2.1.3. Factor Social	17
2.1.4. Factor Tecnológico	17
2.1.5. Factor Ecológico	18
2.2. ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER	18
2.2.1. Rivalidad entre competidores existentes	18
2.2.2. Amenaza de productos sustitutos.	19

2.2.3.	Amenaza de nuevos competidores entrantes	20
2.2.4.	Poder de negociación de los proveedores	20
2.2.5.	Poder de negociación con los clientes	20
CAPÍTULO III: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS		22
3.1.	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	22
3.1.1.	Definición del Problema	22
3.1.2.	Planteamiento del Problema	22
3.1.3.	Formulación del Problema	23
3.1.4.	Pregunta de Investigación	23
3.1.5.	Hipótesis	23
3.1.6.	Objetivos	23
3.1.6.1.	Objetivo General	23
3.1.6.2.	Objetivos Específicos	23
3.1.7.	Recopilación de la Información	24
3.1.8.	Métodos o Técnicas	24
3.1.9.	Determinación de la población y tamaño de la muestra	25
3.1.0.	Análisis e interpretación de los datos.	27
3.2.	CONCLUSIONES	38
CAPITULO IV: NATURALEZA DEL NEGOCIO		39
4.1.	INTRODUCCIÓN	40
4.2.	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	40
4.3.	JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO	41
4.4.	NOMBRE DEL NEGOCIO	42
4.4.1.	Tipo de empresa	42
4.4.2.	Ubicación del negocio	42
4.5.	GESTIÓN EMPRESARIAL	43
4.5.1.	Misión	43
4.5.2.	Visión	43
4.5.3.	Valores	43
4.5.4.	Ventajas Competitivas	44
4.6.	CONSTITUCIÓN LEGAL DEL NEGOCIO	45
4.6.1.	Nombre de la empresa	45
4.6.2.	Constitución de la empresa	45
4.7.	PRESUPUESTOS DE GASTOS ORGANIZACIONALES	48

CAPÍTULO V: PLAN DE MARKETING	49
5.1. OBJETIVOS	50
5.2. IMAGEN DE MARCA	50
5.2.1. Características de la marca	51
5.2.2. Slogan	51
5.3. MARKETING MIX	51
5.3.1. Producto	51
5.3.2. Precio	52
5.3.3. Plaza	53
5.3.4. Promoción	56
5.4. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN	58
5.4.1. Publicidad en Redes Sociales	58
5.4.2. Negociación con los Comerciales	60
CAPÍTULO VI: PLAN ORGANIZACIONAL	62
6.1. OBJETIVOS	62
6.1.1. Objetivo general	62
6.1.2. Objetivo específicos	62
6.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	62
6.2.1. Equipo de Trabajo	63
6.2.2. Organigrama	63
6.2.3. Descripción de Puestos	64
6.3. CAPTACIÓN DEL PERSONAL	74
6.3.1. Reclutamiento	74
6.3.2. Selección	74
6.3.3. Contratación	75
6.3.4. Inducción	75
6.3.5. Capacitación del Personal	76
6.4. ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS	76
6.4.1. Sueldos y Salarios	77
6.4.2. Planilla de Sueldos y Salarios	77
6.4.3. Evaluación de Desempeño	80
6.5. COMPENSACIÓN DE LAS PERSONAS	80
6.5.1. Remuneración	80
6.5.2. Incentivos	80

CAPITULO VII: PLAN DE OPERACIONES	83
7.1. OBJETIVOS	83
7.2. Adquisición de los materiales e identificación de los proveedores	83
7.2.1. Descripción de la materia prima	85
7.3. LOCALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA	88
7.3.1. Ubicación de la Empresa	88
7.3.2. Ubicación del Punto de Venta	89
7.4. DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN	91
7.6. DIAGRAMA DEL FLUJO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE	93
7.6.1. Simbología	93
7.6.2. Descripción del Proceso de Producción	96
7.7. CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA	98
7.7.1. Maquinaria y equipo	98
7.7.2. Equipo de Seguridad	99
7.7.3. Herramientas	101
7.7.4. MOLDE	101
7.8. DETERMINACIÓN DEL COSTO DE PRODUCCIÓN	101
7.8.1. Costo por unidad de la Materia Prima	101
7.8.2. Costo por unidad de la Maquinaria y Equipo	103
7.8.3. Costo de la Mano de Obra Directa	104
7.8.4. Costos Indirectos de Fabricación	104
7.8.5. Mano De Obra Indirecta	105
7.9. Costo unitario Total	105
7.10. Precio de venta unitario	105
7.11. Precio de venta con factura	106
7.12. Punto de Equilibrio	106
CAPÍTULO VIII: PLAN FINANCIERO	108
8.1. OBJETIVO	108
8.2. ESTRUCTURA DE INVERSIÓN	108
8.2.1. Inversión de Activos Fijos	108
8.2.2. Inversión de Activos Diferidos	110
8.2.3. Inversión de Activos Corrientes	111
8.2.4. Inversión total	111

8.3. ESTRUCTURA DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO	112
8.3.1. Aporte Propio	112
8.3.2. Préstamo Bancario	113
8.4. DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN	114
8.4.1. Costos variables	114
8.4.2. Costos fijos	116
8.4.3. Costos totales	118
8.5. CÁLCULO DEL COSTO DE CAPITAL PONDERADO (K)	118
8.5.1. Tasa Pasiva	118
8.5.2. Tasa Activa	119
8.6. BALANCE DE APERTURA	120
8.7. DEPRECIACIONES Y VALOR RESIDUAL	122
8.8. AMORTIZACIONES	123
8.9. FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	124
8.11. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	129
8.12. VALOR ACTUAL NETO (VAN)	129
8.12.1. VAN Económico	129
8.12.2. Interpolación del VAN Económico	130
8.13. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	132
8.13.1. TIR Económica	132
8.13.2. TIR Financiero	132
8.14. PERIODO DE RETORNO DE LA INVERSIÓN (PRI)	132
8.14.1. PRI Económico	133
8.14.2. PRI Financiero	133
8.15. RELACIÓN B/C	133
8.15.1. B/C Económico	134
8.15.2. B/C Financiero	134
8.16. DIVIDENDOS	134
8.16.1. Dividendo Económico	135
8.16.2. Dividendo Financiero	135
8.17. RENTABILIDAD NETA	135
8.17.1. Económico	135
8.17.2. Financiero	136
8.18. CONCLUSIONES	138

CAPÍTULO IX: PLAN DE IMPLEMENTACIÓN Y CONTINGENCIA	140
9.1. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	140
9.2. ELABORAR EL PLAN DE CONTINGENCIA	140
9.3. IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS	141
9.3.1. Riesgos operacionales	141
9.3.2. Riesgos financieros	141
9.3.3. Riesgos Tributarios y Legales	142
9.4. CONTROL DEL RIESGO	142
CAPÍTULO X: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
10.1. CONCLUSIONES	145
10.2. RECOMENDACIONES	146
11. BIBLIOGRAFÍA	147
12. WEBLIOGRAFÍA	148

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N°1: CRECIMIENTO Y PARTICIPACIÓN DEL PIB SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LA CIUDAD DE TARIJA 2020	15
GRÁFICO N° 2: PRODUCTO INTERNO BRUTO PER-CÁPITA	16
GRÁFICO N°3: POBLACIÓN ESTIMADA EN LA CIUDAD DE TARIJA- CERCADO	25
GRÁFICO N°4: ¿DE DÓNDE PREFIERE COMPRAR/ADQUIRIR MESAS PARA SU HOGAR?	27
GRÁFICO N°5 ¿CON QUÉ FRECUENCIA COMPRA MESAS PARA SU HOGAR?	28
GRÁFICO N°6: DE LA SIGUIENTE LISTA SELECCIONE LA CARACTERÍSTICA QUE USTED CONSIDERA MÁS IMPORTANTE EN SU DECISIÓN DE COMPRA DE UNA MESA	29
GRÁFICO N°7: ¿COMPRÓ ALGUNA VEZ UNA MESA U OTRO PRODUCTO A BASE DE FIBRA DE VIDRIO?	30
GRÁFICO N°8: LAS MESAS A BASE DE FIBRA DE VIDRIO TIENEN LA VENTAJA DE SER RESISTENTE, LIVIANO, FÁCIL DE LIMPIAR Y DE REPARAR, DIFERENTE AL VIDRIO COMÚN ¿COMPARÍA USTED ESTE PRODUCTO?	31
GRÁFICO N°9: ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR ESTE PRODUCTO?	32
GRÁFICO N°10: ¿CUÁNTOS INTEGRANTES DE SU FAMILIA VIVEN ACTUALMENTE EN SU CASA?	33
GRÁFICO N°11: ¿QUÉ CAPACIDAD TIENE LA MESA QUE SUELE COMPRAR?	34
GRÁFICO N°12: ¿QUÉ MEDIOS DE COMUNICACIÓN UTILIZA CON MAYOR FRECUENCIA	35
GRÁFICO N°13: ¿QUÉ REDES SOCIALES UTILIZA CON MAYOR FRECUENCIA?	36
GRÁFICO N°14: SEXO	37
GRÁFICO N°15: EDAD	37
GRÁFICO N°16: : LOGOTIPO	50
GRÁFICO N°17: VENTA DIRECTA	54
GRÁFICO N°18: VENTA A INTERMEDIARIOS	56
GRÁFICO N°19: TARJETA DE PRESENTACIÓN	59
GRÁFICO N°20: ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA	64
GRÁFICO N°21: CROQUIS DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA "FIBRA LUX"	89
GRÁFICO N°22: CROQUIS DEL PUNTO DE VENTA "FIBRA LUX"	90

GRÁFICO N°23:	DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN	91
GRÁFICO N°24:	DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DEL PUNTO DE VENTA	92
GRÁFICO N°25:	FLUJOGRAMA DE SERVICIO AL CLIENTE	94
GRÁFICO N°26:	FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN	95

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N°1:	PRODUCTOS SUSTITUTOS	19
CUADRO N°2:	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	46
CUADRO N°3:	PRESUPUESTOS DE GASTOS ORGANIZACIONALES	48
CUADRO N°4:	CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	52
CUADRO N°5:	PRECIO CON FACTURA Y SIN FACTURA	53
CUADRO N°6:	COSTO DE LOS EQUIPOS PARA EL PUNTO DE VENTA	54
CUADRO N°7:	GASTOS DE PUBLICIDAD	58
CUADRO N°8:	EQUIPO DE TRABAJO	63
CUADRO N°9:	PERFIL DE GERENCIA	66
CUADRO N°10:	PERFIL DEL PUBLICISTA	68
CUADRO N°11:	PERFIL DE SERVICIO AL CLIENTE	69
CUADRO N°12:	PROMOTOR DE VENTA	70
CUADRO N°13:	PERFIL DE TRABAJADOR MAESTRO	71
CUADRO N°14:	PERFIL DE TRABAJADOR 1 y 2	72
CUADRO N°15:	PERFIL DEL DISTRIBUIDOR	73
CUADRO N°16:	EVUALUACIÓN DE PERSONAL	75
CUADRO N°17:	PERSONAL DE PRODUCCIÓN	77
CUADRO N°18:	PERSONAL COMERCIAL	77
CUADRO N°19:	PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS	78
CUADRO N°20:	APORTE PATRONAL ANUAL	79
CUADRO N°21:	MATERIALES DE PRODUCCIÓN Y PROVEEDORES	84
CUADRO N°22:	DESCRIPCIÓN DE LA MATERIA PRIMA	85
CUADRO N°23:	MAQUINARIA Y EQUIPO	98
CUADRO N°24:	EQUIPO DE SEGURIDAD DEL PERSONAL	100
CUADRO N°25:	MATERIAL REQUERIDO PARA EL MOLDE	101
CUADRO N°26:	COSTOS DE LOS INSUMOS (MATERIA PRIMA Y MATERIALES)	102
CUADRO N°27:	COSTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	103
CUADRO N°28:	COSTO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA	104
CUADRO N°29:	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	104
CUADRO N°30:	MANO DE OBRA INDIRECTA	105
CUADRO N°31:	REQUERIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS	109

CUADRO N°32:	REQUERIMIENTO DE ACTIVOS DIFERIDOS	110
CUADRO N°33:	REQUERIMIENTO DE ACTIVOS CORRIENTES	111
CUADRO N°34:	INVERSIÓN INICIAL Y TIPO DE EMPRESA	112
CUADRO N°35:	FUENTE DE FINANCIAMIENTO INTERNO	113
CUADRO N°36:	ESTRUCTURA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO INTERNO Y EXTERNO	114
CUADRO N°37:	MATERIA PRIMA	115
CUADRO N°38:	COSTO DE MATERIALES DE PAPELERÍA, LIMPIEZA Y SEGURIDAD	116
CUADRO N°39:	SUELDOS Y SALARIOS ANUALES	117
CUADRO N°40:	: SERVICIOS BÁSICOS Y OTROS COSTOS FIJOS	117
CUADRO N°41:	COSTOS TOTALES	118
CUADRO N°42:	CÁLCULO DEL COSTO TOTAL PONDERADO	119
CUADRO N°43:	BALANCE DE APERTURA INICIAL	121
CUADRO N°44:	CÁLCULO DE LAS DEPRECIACIONES Y VALOR RESIDUAL	122
CUADRO N°45:	CÁLCULO DE LAS AMORTIZACIONES	123
CUADRO N°46:	FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	124
CUADRO N°47:	FLUJO DE CAJA FINANCIERO	127
CUADRO N°48:	CÁLCULO DE LA INTERPOLACIÓN DEL VAN ECONÓMICO	130
CUADRO N°49:	: CÁLCULO DE LA INTERPOLACIÓN DEL VAN FINANCIERO	131
CUADRO N°50:	INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	136
CUADRO N°51:	INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	137