

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente plan de negocio consiste en la creación de un negocio para la elaboración y comercialización de café de garbanzo en la ciudad de Tarija, determinando su viabilidad técnica, de mercado y financiera, con el fin de satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores tarijeños. El café de garbanzo tiene una gran aceptación en la ciudad de Tarija por lo positivo para la salud y porque no contiene cafeína.

El documento está estructurado por capítulos: en el capítulo I está referido al diagnóstico del macro y micro entorno, que es necesario e importante para el emprendimiento, donde se destacan las oportunidades y las amenazas que pudiera enfrentar el nuevo emprendimiento.

Mediante la naturaleza del negocio se determinó una Sociedad de Responsabilidad Limitada, siendo esta una pequeña empresa de nombre “CAFÉ LO NUESTRO S.R.L”, identificando también la misión, visión y valores de la misma.

En el capítulo II referido a la investigación de mercados, se realizó una encuesta con el fin de conocer la demanda, los gustos, las preferencias y las expectativas que el cliente potencial tendría al momento de adquirir el café de garbanzo.

En el plan de marketing, se determina al segmento objetivo del negocio, una estrategia mix adecuada con datos recopilados con la investigación de mercados y una demanda potencial tanto en personas como en cantidad de bienes.

En el capítulo IV, se refiere al plan de producción se describió todo el proceso que se sigue para la elaboración del café de garbanzo.

En cuanto al capítulo V, se realizó un plan de recursos humanos donde se identifica la estructura organizacional compuesta por 6 puestos de trabajo, también se desarrolla un sistema de reclutamiento y contratación ideal, la generación de las planillas de sueldos y salarios respectivos y se identifican todos los requisitos legales para constituir la empresa.

Finalmente en el capítulo VI, se realiza el plan financiero, se determinó la inversión en la que se incurrirá, la cual se financiará con fondos propios de dos socios, se realizaron los cálculos correspondientes para el flujo de caja, los mismos que se proyectaron para los cinco años y se utilizaron criterios de evaluación como el VAN, TIR Y PRI. Los cuales indican la rentabilidad del plan de negoci

