

RESUMEN EJECUTIVO

En este trabajo se propone un plan de negocios para la producción y comercialización de hidrolato de romero en la industria cosmética ecológica en la ciudad de Tarija. El objetivo es determinar la viabilidad y factibilidad técnica, de mercado y financiera para emprender este proyecto. El público objetivo son personas de 13 a 40 años que sufren afecciones.

Se analizó el entorno y se encontró que no existe una empresa en Tarija dedicada a la fabricación de hidrolatos de romero con ingredientes naturales. La empresa se enfocará en la producción sostenible y en promover los beneficios del hidrolato de romero para diferenciarse de la competencia.

La metodología utilizada fue exploratoria y descriptiva. Se llevó a cabo una encuesta piloto y se realizaron entrevistas a expertos para recopilar información. Los resultados indican que no son conscientes del daño que causan los cosméticos con químicos y que optarían por una alternativa natural y ecológica.

Se realizó un estudio de mercado que arrojó resultados favorables, evidenciando una creciente demanda de productos naturales y ecológicos en la industria de la belleza.

El plan de marketing se basa en los resultados del estudio de mercado. Se utilizarán estrategias de marketing digital, colaboraciones con influencers y participación en ferias y eventos de la industria de la belleza. También se enfocarán en educar a los consumidores sobre los beneficios del hidrolato de romero.

Se implementa un plan financiero que demuestra la viabilidad y rentabilidad del proyecto. Los indicadores principales, como el VAN y la TIR, arrojan resultados óptimos y positivos, y se espera una recuperación de la inversión en un tiempo razonable. Se utilizó un simulador financiero para realizar el flujo de caja de los próximos 5 años, lo que permitió evaluar la viabilidad económica del proyecto.