

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento denominado Plan de Negocio; **Producción y Comercialización de Café de Haba Seca para la ciudad de Tarija- Cercado “CAFABA S.R.L”**, inicia con una fase de introducción que incluye elementos de un perfil de investigación que contiene: antecedentes del sector, planteamiento del problema, justificación, objetivos de investigación y marco metodológico. A partir de la evaluación del entorno del negocio se desarrollaron los siguientes análisis que se detallan a continuación:

Segunda fase, (análisis del contexto) se realiza un diagnóstico del sector del micro y macro entorno, la fase estratégica en la que se determina la naturaleza del negocio.

En la tercera fase, (investigación de mercados y plan de marketing) se identificó el tamaño de la muestra y logró la recopilación de datos estadísticos para el análisis e interpretación correspondiente del nuevo producto “café de haba seca”, “**NUTRICAFFÈ DE HABA**” que se desea incorporar al mercado tarijeño.

En la cuarta fase, (plan de operaciones) se determina el proceso productivo con la maquinaria requerida donde la planta productora de café de haba seca muestra el proceso de producción a seguir para la elaboración del producto.

En la quinta fase, (plan de organización) se detalla la gestión de recursos humanos de la empresa, los requerimientos necesarios para el funcionamiento de la empresa, procesos de selección, funciones de cargos, y retribuciones salariales para los mismos.

En la última fase, (plan financiero) se muestra la evaluación financiera de la empresa en donde se determina el costo de producción, el precio de venta, la rentabilidad de la empresa y los costos en materia prima, maquinaria y equipo, costos fijos en los que incurrirá la empresa para culminar con las conclusiones y recomendaciones del presente documento demostrando la viabilidad y potencialidad del mismo.

ABSTRACT

This document called Business Plan, Production and Commercialization of Cafe de Haba Seca for the city of Tarija "CAFABA SRL", begins with an introduction phase that includes elements of a research profile that contains antecedents of the sector, approach of the problem, justification, research objectives and methodological framework. Based on the evaluation of the business environment, the following years were developed, which are detailed below

Second phase, (context analysis) a diagnosis of the micro-me sector is carried out in the strategic phase in which the nature of the business is determined

In the third phase, (market research and marketing plan) the size of the sample was identified and the collection of statistical data was achieved for the corresponding interpretive analysis of the new product "dry bean coffee", "NUTRICAFFE" that is to be incorporated.

to the Tajeño market In the fourth phase, (operations plan) the productive process is determined with the required machinery where habaseca coffee producers show the production process continue to elaborate with the product.

In the fifth phase, (organization plan, the company's human resources region is detailed, the necessary requirements for the operation of the company, processes of monitoring, functions of cars, salarial functions for the same

In the last face, (financial plan) the financial evaluation of the company is shown in which it determines the cost of production, the sale price, the profitability of the company and the contours of raw materials, machinery and cost equipment in which the company is involved. to culminate with the conclusions and recommendations of this document demonstrating the feasibility and potentiality of the same.