

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA “JUAN MISael SARACHo”
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MODALIDAD: MEMORIA DE EXPERIENCIA PROFESIONAL
MATERIA: TRABAJO DE PROFESIONALIZACIÓN GRUPO: 3**



**DISEÑO DE ESTRATEGIAS PROMOCIONALES PARA LA
EMPRESA PÚBLICA PROCESADORA DE LECHE LÁCTEOSBOL
DE TARIJA**

**POR:
EUDALIZ LOLITA ORTEGA**

**PROFESOR GUÍA
MSC. LIC. IMER ADÍN COLQUE ALANOCA**

Trabajo de Profesionalización a consideración de la UNIVERSIDAD AUTÓNOMA “JUAN MISael SARACHo”, como requisito para optar el grado académico de Licenciatura en Administración de Empresas.

**TARIJA - BOLIVIA
Diciembre del 2013**

DEDICATORIA

A toda mi familia por brindarme su apoyo incondicional, y comprensión en todo momento y en especial a mi bebe Ayline por ser la fuerza principal en todas mis actividades.

ÍNDICE

PRIMERA PARTE

PLAN DE INVESTIGACIÓN

	PÁGINAS
1. ANTECEDENTES	1
2. JUSTIFICACIÓN	4
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
3.1. Identificación del problema	7
3.2. Definición del problema	9
4. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	
4.1. Objetivo general.	10
4.2. Objetivos específicos.....	10
5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	
5.1. Métodos teóricos	11
5.2. Métodos empíricos	11
6. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	
6.1. Alcance teórico	14
6.2. Alcance temporal	14
6.3. Alcance espacial	14

SEGUNDA PARTE
ANÁLISIS DEL ENTORNO

Capítulo I ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

	PÁGINAS
1.1. INTRODUCCIÓN	16
1.2. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO	17
1.2.1. Entorno demográfico	17
1.2.2. Factores económicos	21
1.2.3. Ambiente natural	25
1.2.4. Tecnología.....	27
1.2.5. Político.....	28
1.2.6. Cultural.....	30
1.3. SÍNTESIS DEL ANÁLISIS MACROENTORNO	32

Capítulo II ANÁLISIS DEL MICROENTORNO

2.1. INTRODUCCIÓN	34
2.2. FUERZAS DE PORTER	
2.2.1. Amenazas de entrada de nuevos competidores	34
2.2.2. Amenazas de posibles productos sustitutos	36
2.2.3. Poder de negociación con proveedores.....	37
2.2.4. Poder de negociación con clientes	42
2.2.5. Rivalidad entre competidores	44
2.2.5.1. PIL Tarija.....	46
2.2.5.2. PIL Andina	50
2.2.5.3. Prolac.....	56
2.2.5.4. Delizia	57
2.2.5.5. Laboratorio Taller de alimentos	59

Capítulo III ANÁLISIS INTERNO DE LA EMPRESA LÁCTEOSBOL

3.1.	INTRODUCCIÓN	70
3.2.	ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.....	70
3.3.	DESCRIPCIÓN ESTRATEGICA	71
3.4.	PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA	72
3.4.1.	Proceso productivo.....	72
3.4.2.	Cartera de productos	74
3.4.3.	Capacidad productiva.....	75
3.4.4.	Localización de la empresa	76
3.4.5.	Equipo y maquinaria.....	77
3.5.	HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL	78
3.5.1.	Control de calidad.....	78
3.6.	RECURSOS HUMANOS.....	79
3.6.1.	Funciones del personal.....	80
3.7.	RECURSOS FINANCIEROS	84
3.8.	VENTAS	86
3.9.	SISTEMA DE INFORMACIÓN	87
3.10.	ANÁLISIS DE MARKETING 4 PS	88
3.11.	SÍNTESIS DEL ANÁLISIS DEL MICROENTORNO.....	98

TERCERA PARTE

PLAN DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

4.1.	INTRODUCCIÓN	100
4.2.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	100
4.2.1.	Identificación del problema	101
4.2.2.	Definición del problema	103
4.3.	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	103
4.3.1.	Hipótesis.....	103
4.4.	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO	104
4.4.1.	Objetivo general.....	104
4.4.2.	Objetivos específicos	104
4.5.	METODOLOGÍA	105
4.5.1.	Diseño de investigación	105
4.5.2.	Diseño exploratorio de investigación.....	105
4.5.3.	Diseño concluyente de investigación	105
4.6.	RECOPILACIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	106
4.6.1.	Fuentes de información secundaria	106
4.6.2.	Fuentes de información primaria.....	107
4.7.	DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN Y EL TAMAÑO DE LA MUESTRA	108
4.7.1.	Prueba piloto	109
4.7.2.	Grado de precisión	110
4.8.	LAS ENCUESTAS	112
4.8.1.	Encuestas escritas.....	112
4.8.2.	El cuestionario	112
4.8.3.	Presentación y análisis de la información	113

4.9. ENCUESTAS ORALES.....	126
4.9.1. Presentación y análisis de entrevistas	126
4.9.1.1. Entrevista tienda de barrio.....	126
4.9.1.2. Entrevista a propietario supermercado Gatto	130
4.10. INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA	132
4.11. CONCLUSIONES DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO	137
4.12. MATRIZ FODA.....	139
4.13. CONCLUSIONES DEL DIAGNÓSTICO.....	141

CUARTA PARTE

CAPÍTULO V

PROPIEDADES

5.1.	INTRODUCCIÓN	144
5.2.	PROPUESTA.....	144
5.3.	ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.....	145
5.3.1.	Misión	145
5.3.2.	Visión.....	146
5.3.3.	Valores	146
5.3.4.	Objetivos de la empresa	148
5.3.5.	SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	149
5.3.6.	Macro segmentación	149
5.3.7.	Micro segmentación.....	150
5.3.8.	Definición del mercado objetivo	153
5.4.	ESTRATEGIA GENERAL DE MARKETING.....	155
5.4.1.	Producto	155
5.4.2.	Precio	160
5.4.3.	Plaza	160
5.5.	PROMOCIÓN	164
5.5.1.	Identificación de la audiencia meta	164
5.5.2.	Lo que se pretende con la comunicación.....	164

5.5.3. Mensaje para el mercado	167
5.5.4. MIX PROMOCIONAL.....	169
a. Promoción de ventas	169
b. Relaciones publicas	173
c. Ventas personales	175
d. Publicidad	178
5.6. IMAGEN DE LA EMPRESA	182
5.7. POSICIONAMIENTO	183
5.8. ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO.....	184
6. PRESUPUESTO PROMOCIONAL	185
7. CONCLUSIONES	191
8. RECOMENDACIONES.....	192
9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	193