

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA “JUAN MISael SARACHo”
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO DE PROFESIONALIZACIÓN



MODALIDAD: PLAN DE NEGOCIO

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS A BASE DE VERDURAS
PARA LA CIUDAD DE TARIJA”**

POR:

**ROMERO GALLARDO PAOLA YESICA
SARDINA MACHUCA SHIRLEY DAYANA**

DOCENTE:

LIC. LUIS ARÁOZ MONTOYA

**Trabajo de profesionalización presentado a consideración
de la “UNIVERSIDAD AUTÓNOMA JUAN MISael SARACHo”
como requisito para optar el Grado académico de Licenciatura en
Administración de Empresas**

**TARIJA-BOLIVIA
SEPTIEMBRE 2020**

DEDICATORIA:

Dedicamos este trabajo de profesionalización principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A nuestros padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y alcanzar nuestro objetivo.

A nuestros docentes por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión.

AGRADECIMIENTO:

A nuestras familias, por habernos dado la oportunidad de formarnos a nivel profesional, por ser nuestro pilar fundamental y habernos apoyado incondicionalmente, pese a las adversidades e inconvenientes que se presentaron.

A nuestros docentes y de manera especial a nuestro tutor Lic. Luis Araoz Montoya, por habernos guiado, no solo en la elaboración de este trabajo de titulación, sino a lo largo de nuestra carrera universitaria y habernos brindado el apoyo para desarrollarnos profesionalmente y seguir cultivando valores.
A la Universidad Autónoma Juan Misael Saracho, por habernos brindado tantas oportunidades y enriquecernos en conocimiento.

PENSAMIENTO:

“Nunca consideres el estudio como una obligación sino como una oportunidad para penetrar en el bello y maravilloso mundo del saber.”

Autor: Albert Einstein.

**CONTENIDO
INTRODUCCIÓN**

	Pág.
1. INTRODUCCIÓN	1
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
2.1. Identificación de las necesidades.....	3
2.2. Formulación del problema	3
3. OBJETIVOS	4
3.1. Objetivo general	4
4. MARCO METODOLOGICO	4
5. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	5
5.1. Alcance temporal.....	5
5.2. Alcance espacial.....	5

CAPÍTULO I

ANÁLISIS DEL CONTEXTO

	Pág.
1. ANÁLISIS DEL CONTEXTO.....	6
1.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO MEDIATO DEL NEGOCIO	6
1.1.1. Análisis del entorno Político – Legal.....	6
1.1.2. Análisis del entorno Económico	8
1.1.3. Análisis del entorno Socio-Cultural	10
1.1.4. Análisis del entorno Tecnológico.....	11
1.1.5. Análisis del entorno Ambiental	11
1.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO INMEDIATO DEL NEGOCIO.....	13
1.2.1. Poder de negociación de los clientes.....	13
1.2.2. Rivalidad entre los competidores	13
1.2.3. Amenaza de competidores potenciales	15
1.2.4. Amenaza de productos sustitutos.....	16
1.2.5. Poder de negociación de los proveedores	17
1.3. SÍNTESIS DEL ANÁLISIS DEL ENTORNO (MEDIATO-INMEDIATO)	18
1.3.1. Oportunidades y riesgos.....	20

CAPÍTULO II

INVESTIGACION DE MERCADOS

	Pág.
2. INVESTIGACION DE MERCADOS	22
2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	22
2.1.1. Formulación del problema.....	22
2.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO	23
2.2.1. Objetivo general.....	23
2.2.2. Objetivos específicos.....	23
2.3. METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	23
2.3.1. Fuentes de información	23
2.3.2. Fuentes primarias	23
2.3.3. Fuentes Secundarias	24
2.4. PROCESO DEL DISEÑO DE LA MUESTRA.....	24
2.4.1. Definición de la población meta	25
2.5. MARCO DE LA MUESTRA	26
2.6. TÉCNICA DE MUESTREO A EMPLEAR.....	26
2.6.1. Cálculo de la muestra	26
2.6.2. Determinación del tamaño de la muestra.....	27
2.7. TRABAJO DE CAMPO.....	29
2.7.1. Diseño del cuestionario.....	29
2.7.2. Tabulación y análisis de datos	29
2.7.3. Conclusiones de la investigación	40

CAPÍTULO III

PLAN DE MARKETING

	Pág.
3. PLAN DE MARKETING	42
3.1. OBJETIVOS DE MARKETING.....	42
3.2. MERCADO POTENCIAL.....	42
3.3. ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA DEL MERCADO META/OBJETIVO	
43	
3.4. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	44
3.5. DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE NEGOCIO	45
3.5.1. Estrategias de diferenciación.....	45
3.5.2. Estrategias de posicionamiento	46
3.6. MARKETING MIX.....	47
3.6.1. Producto	47
3.6.2. Empaque.....	47
3.6.3. Marca.....	49
3.6.4. Slogan.....	49
3.6.5. Logotipo para la empresa	49
3.6.6. Precio	50
3.6.7. Plaza y canal de distribución	52
3.6.8. Promoción.....	53
3.7. PRESUPUESTO DE MARKETING	55

CAPÍTULO IV
PLAN DE PRODUCCIÓN

	Pág.
4. PLAN DE PRODUCCIÓN.....	56
4.1. OBJETIVOS DEL AREA DE PRODUCCIÓN	56
4.2. DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO ..	56
4.2.1. Descripción de insumos	58
4.3. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN	58
4.4. DIAGRAMA DE PROCESOS.....	60
4.4.1. Tipo de proceso	62
4.5. CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA	62
4.6. ADMINISTRACIÓN DE MATERIALES	65
4.6.1. Necesidad de materia prima	65
4.6.2. Proveedores (materia prima e insumos)	65
4.6.3. Sistema de compra.....	66
4.7. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA	68
4.8. DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LAS INSTALACIONES	69
4.9. HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL	70
4.9.1. Higiene personal	70
4.9.2. Higiene de las instalaciones de la empresa y maquinaria	70

CAPÍTULO V

PLAN ORGANIZACIONAL

	Pág.
5. PLAN ORGANIZACIONAL	72
5.1. ASPECTOS LEGALES DE LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	72
5.2. MARCOS DE REFERENCIA ESTRATÉGICA.....	73
5.2.1. Misión	73
5.2.2. Visión	74
5.2.3. Valores de la empresa.....	74
5.3. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA EMPRESA	75
5.3.1. Objetivo general.....	75
5.3.2. Objetivos específicos.....	75
5.4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	75
5.5. DISEÑO ORGANIZACIONAL	76
5.6. MANUAL DE FUNCIONES PARA LA ORGANIZACIÓN	77
5.7. PROCESO DE INTEGRACIÓN DEL PERSONAL.....	83
5.7.1. Reclutamiento	83
5.7.2. Selección	83
5.7.3. Socialización (inducción).....	84
5.7.4. Orientación sobre el departamento y el puesto.....	85
5.7.5. Evaluación de desempeño	85
5.8. ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS	86
5.8.1. Escala salarial	87

5.8.2. Presupuestó de mano de obra o planilla de sueldos y salarios87

CAPÍTULO VI

PLAN FINANCIERO

	Pág.
6. PLAN FINANCIERO	88
6.1. OBJETIVOS DEL AREA FINANCIERA.....	88
6.2. DETERMINACION DE LA INVERSION TOTAL	88
6.3. INVERSIÓN FIJA	89
6.4. INVERSIÓN DIFERIDA	92
6.5. CAPITAL DE TRABAJO.....	93
6.6. FUENTES DE FINANCIIMIENTO	97
6.7. COSTO DE PRODUCCIÓN	97
6.8. PUNTO DE EQUILIBRIO	100
6.9. BALANCE DE APERTURA	101
6.10. FLUJO DE CAJA.....	103
6.11. INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL NEGOCIO	104
6.11.1. Valor Actual Neto (VAN).....	104
6.11.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)	104
6.11.3. Beneficio/Costo.....	105
6.11.4. Periodo de recuperación	105
7. CONCLUSIONES.....	108
8. RECOMENDACIONES.....	109

BIBLIOGRAFÍA	111
WEB BIBLIOGRAFÍA.....	112
ANEXOS.....	113