# RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo de profesionalización, se describe una propuesta de un plan de negocios para la producción y comercialización de la Llajua envasada en la ciudad de Tarija.

Al inicio, se realizó una investigación exploratoria para identificar la oportunidad de mercado.

Posteriormente, se realizó un análisis del macro entorno y micro entorno que nos permite identificar las oportunidades y amenazas para el plan de negocios. Asimismo, se desarrolló una investigación de mercados, donde el objetivo principal era identificar la oportunidad de mercado.

Con la investigación de mercado de pudo definir estrategias para la comercialización de la Llajua envasada.

En la fase operativa se desarrolla los diferentes planes, primero se trabajó el plan de marketing donde se planteó diversas estrategias de ventas para la empresa. En el plan organizacional y de recursos humanos se elaboró un organigrama organizacional, como también el manual de funciones para todos los cargos.

En el operacional, se describe las características del producto, su localización de la planta, el proceso de producción y las maquinarias necesarias para la elaboración de la Llajua envasada.

Y finalmente en el plan financiero, se identificó la cantidad requerida de materia prima para cierta producción. Se demostró la viabilidad económica del proyecto, a través de los indicadores económicos como ser el VAN y TIR.

El proyecto demuestra una viabilidad económica.