

## RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocios es un instrumento específico de Planificación para la Toma de Decisiones Empresariales, que consiste en la realización y aplicación de una serie de actividades relacionadas entre sí, que respaldan y justifican la idea de inversión de la misma.

Partiendo de la premisa de que un negocio exitoso tiene su base en una buena idea y a través de un análisis del entorno se logra detectar, en el mercado departamental, un segmento cuyas necesidades y expectativas se encuentran insatisfechas, razón que impulsa a apostar por la innovación y el emprendedurismo como expertos en marketing para elaborar un documento denominado Plan de Negocios en el cual se identifique, evalúe y demuestre la viabilidad y potencialidad de implantar en el mercado local una Importadora y Comercializadora de productos de Ostomía, emprendimiento que pretende identificar y satisfacer, a través de productos de innovadores, las necesidades y expectativas de sus clientes meta.

El nombre comercial de la idea de negocios es **OSTOVIDA** S.R.L, el mismo pretende adquirir los productos de **COLOPLAST**, empresa que elabora, fabrica y comercializa productos de ostomía en la ciudad de Buenos Aires- Argentina, productos reconocidos internacionalmente y garantizados a través de diversos estudios sobre la calidad de los mismos.

Los productos de ostomía que se aspira incorporar al mercado posee características diferenciadoras únicas tanto a nivel departamental como nacional (durables hasta por tres días, son re-usables, a prueba de olores, drenables y se logran adaptar a cualquier tipo de estoma) productos que apoyados en acciones de marketing y en un recurso humano altamente capacitado y motivado serán la clave para hacer de este emprendimiento empresarial un éxito en términos económicos, financieros y sociales.

El segmento al cual está orientado **OSTOVIDA** se compone por aproximadamente 3.000 personas ostomizadas en el departamento lo cual determina un nivel de consumo de más de 290.000 dispositivos al año, sin embargo dado que es un producto nuevo y una empresa nueva en el departamento se aplica la lógica empresarial para no incurrir en altos riesgos y se proyecta un nivel de ventas para el primer año de 20.000 productos de ostomía y una proyección para el quinto año de hasta 23.218 unidades.

La idea de negocio es una Sociedad de Responsabilidad Limitada, cuyos aportes de los socios ascienden a 458.200 Bs. que representa el 45,87% de la inversión total en activos, mientras que en un 54,13% será financiada por una entidad financiera o bancaria cuyos interés no superen el 8% anual.

Si bien el índice de rentabilidad es negativo durante los dos primeros años, los mismos se justifican puesto que el producto se encontraría en la etapa de introducción al mercado, posteriormente durante la etapa de crecimiento presenta márgenes de utilidad positivos de hasta el 100% en el 5to año del proyecto.

Es así que a través del presente documento se demuestra que la idea de negocio para la creación de una importadora y comercializadora denominada **OSTOVIDA S.R.L.** es factible en términos económicos y financieros y se determina que el mencionado emprendimiento se puede concretar de manera efectiva.