

“PLANES DE NEGOCIO”

Econ. VIANEY BELLOTA COVANACONZA

LA EMPRESA

DEFINICIÓN:

ES UNA ORGANIZACIÓN SOCIAL Y ECONOMICA CONFORMADA POR UNA O MAS PERSONAS, QUE PRODUCIR BIENES O PRESTACIÓN DE SERVICIOS CON LA FINALIDAD DE GENERAR UTILIDADES.



ELEMENTOS:

1. CAPITAL



2. TRABAJO



EMPRESARIO:

ES LA PERSONA QUE PLANIFICA, ORGANIZA, CONTROLA, DIRIGE Y GESTIONA EN LA EMPRESA.



CUALIDADES DE UN EMPRESARIO: El éxito de la empresa requiere de las siguientes competencias:



1. VISION DE FUTURO
2. PLANIFICA Y ORGANIZA
3. MANEJO DEL ENTORNO: INFORMACIÓN
4. CAPACIDAD DE DESCUBRIR OPORTUNIDADES
5. TENER INICIATIVA Y CREATIVIDAD
6. SER PERSISTENTE
7. ASUME RIESGOS CALCULADOS - COMPETITIVIDAD
8. SE AUTOEVALUA PERMANENTEMENTE
9. HACE BIEN LAS COSAS
10. CUMPLE CONTRATOS ESTABLECIDOS
11. BUSCA REDES DE APOYO
12. TOMA DECISIONES EN EL MOMENTO OPORTUNO
13. SABE QUE EL PUNTO DE PARTIDA ES LA DEMANDA/SATISFACCIÓN DE NECESIDADES.
14. RESPONSABILIDAD SOCIAL/ETICA.
15. EXPERIENCIA

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE CONOCER EL ENTORNO DE LA EMPRESA?

1. POR QUE NOS AYUDA A TOMAR DECISIONES OPORTUNAS.
2. NOS AYUDA A CUMPLIR CONTRATOS
3. NOS AYUDA A ESTAR EN CAMBIOS CONTINUOS

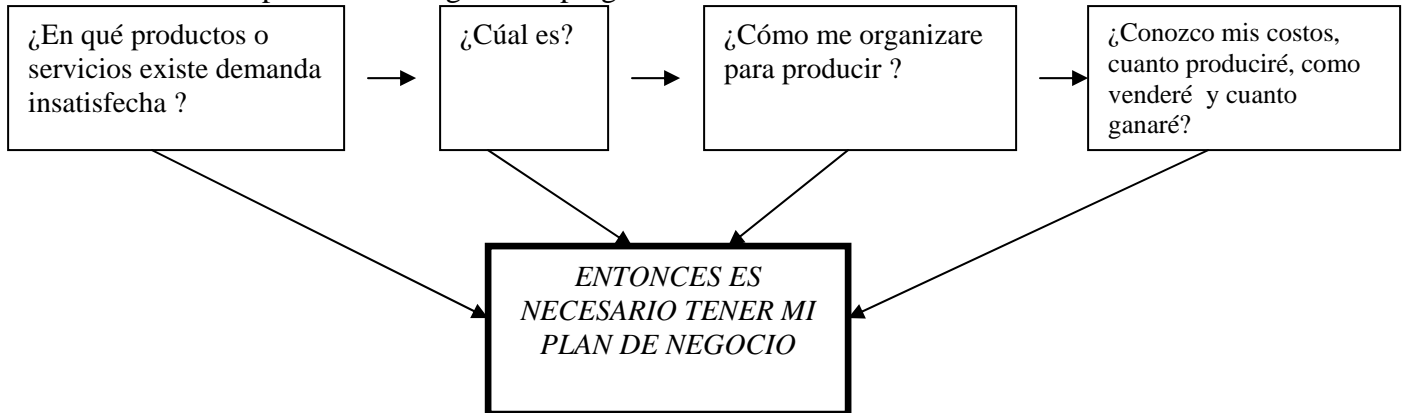
AREAS BASICAS DE LA EMPRESA:

1. PRODUCCIÓN
2. MERCADEO
3. ADMINISTRACION

PRIMEROS PASOS PARA HACER EMPRESA



Es necesario responder a las siguientes preguntas:



¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIO?

ES UN INSTRUMENTO DE PLANIFICACIÓN QUE ORIENTA LA EJECUCIÓN DE MI NEGOCIO.

IMPORTANCIA:

- Me ayudará a prever riesgos
- A localizar a mis clientes
- Conocer el tipo de clientes
- Conocer la estrategia comercial a aplicar
- Conocer los costos/gastos en el que se incurrirá
- Estimar los precios
- Conocer mis ventas proyectadas
- Conocer mis Ingresos
- Conocer a mis competidores
- Conocer el punto de equilibrio
- Conocer el tiempo en el que recuperare mi inversión.

PLAN DE NEGOCIO

Funcionamiento () tiempo años Implementación (X) Idea ()

INTRODUCCIÓN

1. ¿Cuál es la visión que tienes de tu negocio?

Al 2008 La asociación de productores de hierbas aromáticas “ANDEAROMAS” produce y comercializa 4 especies de hierbas en estado seco (menta, orégano, tomillo y mejorana) de manera constante de acuerdo a las exigencias del mercado.

2. ¿Tienes experiencia en el manejo de este tipo de negocio?

La asociación “Andearomas” viene desarrollando esta actividad desde el año 2005, en la provincia de Urubamba con un total de 02 Has, donde actualmente proveemos a la empresa taller (Arequipa).

3. ¿Qué tiempo conoces esta actividad?

Venimos desarrollando esta actividad durante ya 2 años.

CLIENTE

4. ¿Cuáles son las necesidades y deseos no satisfechos de los consumidores que has identificado?

- Los consumidores tienen escaso conocimiento sobre las bondades de las hierbas aromáticas.
- Poca información sobre lugares de comercialización mas frecuentes de las hierbas aromáticas.
- Escaso hábito de consumo.

5. ¿Quiénes son los clientes de tu negocio?

CLIENTES	¿Donde se encuentran?	¿Cuántos son aproximadamente?	¿Cuánto compran?/Frecuencia
Empresa procesadora (arequipa)	Arequipa	01	1,300 Kg. por año (Orégano, menta, tomillo, y mejorana)
Cheps (cocina)	Cusco	02	100 kg.
Industrias - embutidos	Arequipa	01	300 Kg.
Empresas de hierbas aromaticas.	Cusco	02	300 Kg.

COMPETIDORES

¿Conocemos a nuestros principales competidores? frecuencia,

COMPETIDORES	Cantidad de producción	Precio de venta	¿Dónde vende?	¿A quienes vende?
Arequipa	40,000 Kg.	S/. 20 / Kg.	Arequipa, Lima	Industrias de

				perfumería, Industrias de embutidos, supermercados.
Ieplan	5,000 Kg.	\$ 10 / Kg.	EE.UU., Europa.	Exportación

6. ¿Cuáles son las estrategias que aplica tu competidor y en qué momento los usa?

- Publicidad televisiva y radial.
- Buena presentación.
- Estrategias de exportación.
- Ferias de exposición de plantas aromáticas.
- Colocación en mercados estratégicos en capitales de grandes ciudades.
- Oferta mediante Pagina Web.

Estas estrategias las usan de manera frecuente.

PRODUCTO / SERVICIO

7. Describe el producto o servicio que ofertarás

PRODUCTO/SERVICIO	Características	CLIENTE	Características	¿Dónde se encuentra?
Tomillo Mejorana Orégano Menta	Deshidratado	Empresa procesadora (arequipa), Cheps (cocina), Industrias – embutidos, Empresas de hierbas aromaticas	-Cuenta con capital. -Empresas con experiencia comercial. -Maneja redes de apoyo.	En las ciudades de Arequipa y Cusco.

8. ¿Describe el proceso del producto o servicio que se ofertará, desde el inicio hasta la venta?
Instalación de áreas con hierbas aromática tomando en cuenta la producción agro ecológica, cosechas, selección, secado, envasado y venta en planta procesadora.

COMERCIALIZACIÓN

9. ¿Cuál será la estrategia comercial que usaras para la venta de tu producto o servicio?

10. ¿Cómo distribuirás tus productos?

PRODUCTO/SERVICIO	CLIENTE	Forma de distribución

11. ¿Cómo comunicaras al público la existencia de tu producto o servicio?

PRODUCTO/SERVICIO	CLIENTE	Forma de comunicación

COSTOS DE PRODUCCIÓN

12. ¿Cuánto me costará producir el bien o servicio?

A. COSTO FIJO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD/UNIDAD	PRECIO	TOTAL S/.
Alquiler de local			
Alquiler de maquinaria			
Depreciación de equipos			
.....			

B. COSTO VARIABLE

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD/UNIDAD	PRECIO	TOTAL S/.
Materia prima			
Remuneración			
Gastos de venta			
Servicios: agua, luz			
.....			

$$COSTO\ TOTAL = COSTO\ FIJO + COSTO\ VARIABLE$$

$$COSTO\ UNITARIO = COSTO\ TOTAL / CANTIDAD\ PRODUCCIÓN$$

$$PRECIO = COSTO\ UNITARIO + MARGEN\ DE\ UTILIDAD$$

PUNTO DE EQUILIBRIO

13. ¿Cuánto debo producir como mínimo, para no perder ni ganar?

$$P.E = CFT / PVU - CVU$$

VENTAS

