



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

“PLAN DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA INVERSIONES
AGROPECUARIAS CONTINENTAL VET S.A.C QUE BUSCA
IMPLEMENTAR LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS
VETERINARIOS EN LA LÍNEA DE ACCESORIO Y
ENTRETENIMIENTO PARA MASCOTAS.”

**Trabajo de investigación para optar el grado académico de
Bachiller en Administración de Negocios Internacionales**

Presentado por:

Gabriela Massiel Bonilla Romero

LIMA- PERÚ

2019

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ANEXO 6

**RESULTADO DEL INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA EL BACHILLER**

Fecha: 09 / 07 /2019

Estimado docente,

A fin de cumplir con la nueva ley universitaria 30220 la cual exige que para la obtención del grado de bachiller los alumnos deberán presentar un Trabajo de Investigación, deberá consignar la siguiente información posterior al cierre de actas.

TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:	"PLAN DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA INVERSIONES AGROPECUARIAS CONTINENTAL VET S.A.C QUE BUSCA IMPLEMENTAR LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS VETERINARIOS EN LA LÍNEA DE ACCESORIO Y ENTRETENIMIENTO PARA MASCOTAS."
---	--

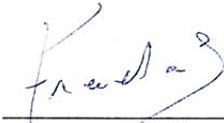
RESULTADO DEL TRABAJO FINAL					
*CODCAR	CÓDIGO	ALUMNO	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	**NOTA FINAL
ANI	10016893	Bonilla Romero, Gabriela Massiel	Gabriela_201097@hotmail.com	991901786	15

**Nota final del curso aprobatoria (Excluir a quienes hayan desaprobado el curso)

Leyenda:

NOTA	CALIFICACION
13-15	Aprobado
16-18	Aprobado – Muy Buena
19-20	Aprobado – Sobresaliente

CODCAR	CARRERA
ISE	Ingeniería de Sistemas Empresariales
ISIG	Ingeniería de Sistemas de Información y Gestión - CPE
IEN	Ingeniería Económica y de Negocios
ANI	Administración de Negocios Internacionales
MYA	Marketing y Administración
ADM	Administración de Empresas
ADMC	Administración de Empresas - CPE



Profesor del curso
Mg. Frederic Henri Pradal Sapin

*Este documento debe ser enviado por correo electrónico a smezab@cientifica.edu.pe

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

- Historia de la empresa
- Análisis de la industria
- Productos y Servicios ofrecidos
- Estados Financieros
- Equipo Gerencial

ANÁLISIS DEL MERCADO

- Descripción de la competencia y de la posición competitiva
- Mercado Objetivo

PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

- Análisis FODA
- Estrategias de crecimiento y expansión
- Alianzas estratégicas

ESTRATEGIAS DE MARKETING Y VENTAS

- Objetivos de Marketing
- Marketing Mix
- Descripción de producto
- Estrategia de Precio
- Estrategia de distribución o plaza
- Estrategia de promoción
- Estrategia de servicio al cliente o pos-venta
- Estrategia de posicionamiento

ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA

REDISEÑO DE ESTRUCTURA Y CAMBIOS EN LA GESTIÓN DE LA EMPRESA

- Estrategias de reclutamiento, selección y contratación de personal
- Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal

Estrategias de motivación y desarrollo del personal

Políticas de remuneraciones y compensaciones

EVALUACIÓN FINANCIERA

Inversión inicial

Ingresos y Egresos

Balance general

Estado de pérdidas y ganancias

Proyección de flujo de caja

Ratios financieros

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto está especialmente dirigido a emprendedores en la industria veterinaria, y todo lector interesado en el estudio, El plan de negocio será realizado a una empresa en marcha la cual es Inversiones Agropecuarias Continental Vet S.A.C, con RUC 20601255406, empresa que se desarrolla en el sector comercial agroindustrial a nivel nacional, Sus accionistas son Guillermo Bonilla y Miguel Angel Calienes.

El presente documento nace por la necesidad existente en un mercado descuidado por la empresa Continental vet, cabe recalcar que no todos los clientes a los cuales distribuimos tienen en mismo rubro, algunas son veterinarias, otras clínicas, otras petshops, siendo nuestra cartera de productos muy limitado para las ultimas dejando espacio vacío para que la competencia lo abastezca.

Para ello se importará productos desde Brasil siendo nuestro proveedor FURACAO PET, la cual ofrece productos no perecederos tales como juguetes, accesorios para mascotas, etc., nuestros principales clientes para dicho producto serán las Petshops las cuales no estamos pudiendo abastecer debido a que nuestra cartera de productos por el momentos está más orientada a clínicas veterinarias, la distribución de los productos cubrirá los mismos estándares que cubre, hasta el momento, los demás productos de la empresa, presentación con el cliente, introducción del producto mediante promociones y ofertas, toma de pedido, envío y seguimiento postventa. El equipo de Continental Vet trabajará por ello y externamente para la importación se trabajará con un agente de adunas que facilite el proceso.

Los ratios son favorables, se muestra un VAN al 20% de más de 248 mil soles, también presenta un TIR de un 471%, y por último una rentabilidad de 15%.