

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad los cambios que están afectando a la economía chilena obligan a las empresas a mejorar su competitividad y poder subsistir en mercados más globalizados y exigentes. Así, las empresas se ven enfrentadas a nuevos clientes que son cada vez más estrictos. De esta manera se ven en la necesidad de mejorar sus ineficiencias para seguir compitiendo y entregar un producto o servicio más atractivo. En este sentido las pequeñas empresas, que no visualizan estos cambios, están siendo absorbidas por grandes empresas, que poseen mayor visión de futuro.

La motivación de este estudio es principalmente enfrentar un problema que aqueja actualmente a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas del sector Muebles de la Comuna de Talca que participaron en la 4° Exposición Comunal de la Microempresa en Abril del año 2001. Se ha detectado por medio de una Investigación de Mercados, la falencia que presentan estas empresas en sus sistemas de costeo. Realmente no realizan un cálculo detallado de sus costos, perdiendo competitividad al momento de la venta de sus productos.

A partir de la idea anterior se plantea la posibilidad de lanzar al mercado un software de sistema de costeo basado en el método de costeo no tradicional CBA (Costeo basado en actividades), que permita a los empresarios de este sector, costear de manera precisa sus productos. A partir de esta idea se ha desarrollado en el siguiente trabajo un Plan de Negocios, con el fin de comercializar el software que está siendo diseñado para satisfacer las necesidades de estos microempresarios.

Este Plan de Negocios entrega una completa guía, que explica las estrategias a seguir para comercializar este producto en este mercado particular, considerando además, una serie de planes de contingencia diseñados para enfrentar cualquier escenario desfavorable que se genere y afecte el normal funcionamiento de los planes ya establecidos.

Se ha contemplado en el diseño del software, su sencillez y facilidad de uso, de manera que para estos microempresarios no represente una tecnología demasiado compleja y que por tal razón no se interesen por él.

El software de costeo, una vez terminado, será implementado en las empresas dispuestas a adquirirlo. Pensando en que este tipo de empresas no posee la solvencia

económica para adquirir este software por si solas, es que se ha propuesto que se unan entre ellas y lo adquieran en conjunto, además se han planteado otras formas de financiamiento mediante la ayuda de organismos estatales o privados que financien parte de esta inversión.