



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CUIDAD JUÁREZ
INSTITUTO DE INGENIERÍA Y TECNOLOGÍA

Plan De Negocios

Del Pueblo

Desarrollo Empresarial

Ángel Meza Corral Tel. 656 – 4426721 Email. angel_mza@outlook.com
Carlos A. Arraz Chávez Tel. 656 – 4140424 Email. al134223@alumnos.uacj.mx

Cd. Juárez Chih.



Índice

Resumen ejecutivo	6
Visión Del Negocio	7
Misión del negocio	7
Objetivos	7
Objetivo general	7
Objetivos específicos.....	7
Análisis de mercado.....	7
Descripción de la actividad.....	7
Descripción de la actividad de negocios	7
Tamaño del mercado	8
Características y tendencia de la actividad	8
Grupo de consumidores más importantes.....	9
Mercados objetivos o metas	9
Descripción del mercado.....	9
Tamaño del mercado primario.....	9
Penetración de mercado	10
Precio y margen.....	10
Medios por los cuales se pueden comunicar con sus clientes en el mercado objetivo o meta	10
Tendencias y cambios previstos en el mercado primario	10
Mercado secundario	10
Resultados de la investigación de mercado realizada	11
Competencia	11
Identificación de la competencia	11
Fortalezas	12
Debilidades.....	12
Importancia del mercado objetivo para su competencia	12
Barreras de entradas del mercado.....	12
Restricciones Legales.....	13
Descripción del negocio.....	13
Naturaleza del negocio.....	13
Necesidades a ser satisfechas por el negocio	13
Medios para satisfacer las necesidades del mercado o satisfactores a ofrecer	13

Modelo económico del negocio	14
Competencias distintivas	14
Actividades de mercadotecnia y ventas	15
Estrategia global de mercadotecnia.....	15
Estrategia de penetración de mercado	15
Estrategia de crecimiento	15
Canales de distribución	16
Estrategia de comunicación	16
Estrategia de venta.....	16
Fuerza de ventas	16
Actividades de venta	17
Productos y servicios	17
Detalle del producto o servicio	17
Beneficios específicos del producto o servicio y habilidad de satisfacer las necesidades de los consumidores	17
Ventajas competitivas del producto	17
Estado actual del producto	17
Ciclo de vida del producto.....	18
Operaciones	18
Estrategia de producción	18
Procedimientos y capacidad de producción de la empresa.....	18
Ventajas competitivas de la operación	19
Describir las características de la localización del negocio	19
Realizar un bosquejo de lo que será la distribución del local	20
Especificaciones técnicas	21
Diseñar el diagrama de Operaciones en Proceso de la elaboración de su producto o servicio	22
Realizar el cálculo de Materiales y/o Materias Primas que usarán en el proceso productivo .	22
Proveedores	23
Identificación de los proveedores de insumos o servicios importantes para la producción	23
Organización y figura mercantil	24
Estructura Organizacional	24
Equipo del staff	24
Fortalezas y debilidades del staff	25

Estructura societaria del negocio.....	25
Capital requerido y su uso.....	25
Requerimientos actuales de capital	25
Requerimiento de capital por los próximos 5 años	26
Uso del capital	26
Estrategias de financiamiento al largo plazo	26
Valorización del Riesgo.....	26
Factores de riesgos internos y planes de contingencia.....	26
Factores de riesgos externos y planes de contingencia.....	26
Análisis Económico - Financiero.....	27
Proyección financiera primer año	27
Ingresos	27
Balance	27
Flujos de Caja.....	27
Presupuesto de gasto de capital	28
Proyección financiera próximos 5 años	28
Ingresos	28
Balance	28
Flujos de Caja.....	28
Presupuesto de gasto de capital	28
Resumen de los supuestos realizados.....	¡Error! Marcador no definido.
Análisis de los estados financieros	28
Anexos.....	29

Resumen ejecutivo

Desde hace 500 años los mexicanos hemos utilizado el chile como sustento alimenticio, varias culturas prehispánicas como son la mexica, zapoteca y teotihuacana utilizaron el chile como condimento para la comida. Hoy en día es un ingrediente indispensable en los platillos mexicanos, estando presente hasta en 90% de los platillos de forma directa o indirecta como puede ser entero o picado o como ingrediente principal de salsas, adobos, moles y aderezos.

Nuestros productos que fabricaremos y distribuiremos serán salsas, frutas y verduras envasadas, captando su frescura junto con su sabor tradicional que se sienta el sabor casero, además de lácteos como lo son los quesos. Los productos son envasados con la mejor higiene, lo cual no interviene afectando en el sabor del producto, nada atraviesa ni escapa del envase y con esto retrasar aún más su fecha de caducidad. Además de transmitir una elegancia que las latas y empaques de cartón no hacen.

El éxito de la empresa se basa en calidad del producto, ya que conservará esa sazón tradicional y delicioso que las personas buscan en un producto. Al estar en frontera con Estados Unidos será un beneficio más, ya que el distribuir en un país extranjero es gran ventaja, ya que ellos buscan un sabor tradicional y casero de México que nosotros podemos ofrecerles. Será un gran éxito, ya que además del sabor excepcional, el empaque emitirá más confianza, y su presentación llamará la atención.

Los resultados de la empresa esperamos que sean beneficiarios y que el producto tenga éxito en el nicho de mercado que se presenta, ya que, a diferencia de los demás productos, no tendrá químicos o algún conservador, todo el producto será de manera natural, lo que, a las personas, por ende, si quieren algún producto donde quieran cuidar más su salud, podrán recurrir al producto. Productos hechos de una manera más natural es lo que últimamente buscan las personas, ya que a la larga los productos con conservadores y otros químicos repercuten en la salud del consumidor. Con esto esperamos respuesta positiva de los consumidores y así a la larga poder sacar más productos de manera natural y con gran diversidad para poder estar en número uno en la mente del consumidor.

Tendremos personas que llevan muchos años elaborando ese tipo de productos, e implementaremos eso de una manera industrial, para poder distribuirlo y que las personas puedan disfrutar de este producto tradicional de Ejido Benito Juárez.

Visión Del Negocio

Se quiere tener una empresa fortalecida y única, con el hecho de que los ingredientes que estarán hechos nuestros productos serán naturales, elaborados con pasión y con la mejor calidad. Y llegar a ser una empresa reconocida por nuestro sabor único y especial para así ser la marca preferida y estar en cada uno de los hogares, además, siempre estaremos mejorando nuestra gama de productos para tener variedades diferentes con recetas únicas y tradicionales.

Misión del negocio

Ser la marca favorita para darle un rico sabor a las recetas de la familia.

Dejar huella en todos los hogares para que puedan degustar de los sabores y calidad de los frutos y vegetales que son cosechados y envasados de manera tradicional.

Objetivos

Objetivo general

Elaborar productos de muy buena calidad y de bajo precio, dándole a los productos un sabor tradicional y casero, utilizando las recetas tradicionales del pueblo Ejido Benito Juárez, además de ser este poblado de donde se obtendrá la materia prima a envasar; también por nuestra parte en esta empresa se laborara en un ambiente tranquilo para que esa tranquilidad se refleje en el producto terminado, de esta manera nos posicionaremos por el reconocimiento del buen sabor y sobre todo por la calidad de nuestros productos.

Objetivos específicos

- Generar empleos para personas de la región, para ayudar a la economía de dicho lugar y conservar productos con verdadera sazón mexicano.
- Distribuir productos de alta calidad con un buen sazón, y estar en la mente del consumidor.
- Elabora productos 100% naturales, sin conservadores, ni químicos.
- Creación de productos nuevos, con diferente y mejor sabor que la competencia.
- Mantener el sabor tradicional del pueblo, y que sea conocido por sus deliciosos productos.

Análisis de mercado

Descripción de la actividad

Descripción de la actividad de negocios

Se pretende elaborar envasados con conservadores naturales haciendo así un producto orgánico y sobre todo con productos cosechados en la región donde se llevará a cabo el envasado.

También en esta empresa se pretenden realizar actividades como degustaciones y presentaciones del producto. Cautivándolos desde lo visual, con una buena presentación y con el sabor distinguido de cada envasado, los cuales podrán degustar antes de realizar una compra.

Además, cada producto contara con una presentación tradicional, la cual resaltara los colores de nuestro producto haciéndolo así un producto diferente a los que encontramos comúnmente en un centro comercial.

También se pretende la integración de otros productos tales como las cajetas de frutas y productos lácteos.

Tamaño del mercado

Al mercado que nos enfocaremos será a las pequeñas y grandes tiendas comerciales, las cuales se encargaran de vender nuestro producto, el cual va enfocado a las amas de casa, las cuales por lo regular son las que se encargan de realizar las compras del hogar.

Además, se pretende poder realizar exportaciones a otros estados aledaños, dándonos a conocer en lo que será la zona norte del país; con una proyección a poder tener abastecido todo el país con nuestro producto, logrando así estar en cada hogar de lo que es México.

Por ultimo también se pretenderá conquistar los paladares en el extranjero, ya que, hablando específicamente en USA, como existen muchos mexicanos, pretendemos poder recordarles los sabores de sus orígenes, llegando así a tener un comercio internacional.

Características y tendencia de la actividad

Histórico

El envasado de productos en México ya tiene muchos años, las empresas empezaron a vender el producto ya envasado y/o enlatado utilizando métodos tradicionales, pero al paso del tiempo fueron perdiendo lo tradicional utilizando químicos y conservadores. De esta manera las pocas empresas que enlaban frutas y verduras fueron obteniendo clientes hasta hoy en día. Un motivo por el cual decidieron remplazar los tarros por latas cilíndricas o botes de hierro forjado, que eran más baratos y rápidos de fabricar y mucho más resistentes.

Lo que hará diferente esto será que el envasado tradicional que utilizaremos será un método para conservar alimentos, consiste en calentarlos a una temperatura que destruya los posibles microorganismos presentes y sellarlos en tarros, latas o bolsas herméticas, en este caso lo que esta empresa usará será tarros. Debido al peligro que supone el *Clostridium botulinum* (causante del botulismo) y otros agentes patógenos, el único método seguro de envasar la mayoría de los alimentos es bajo condiciones de presión y temperatura altas, normalmente de unos 116-121 °C. Se seguirá este método debido a las encuestas ya que estas dieron como resultados que el envasado que preferían sería el de un tarro.

Nuestra empresa siempre envasara los productos de manera tradicional para así ser la preferida en el mercado, ya que con el uso de tarros podremos ser reconocidas por nuestros colores que se podrán admirar a través de dicho envasado y además de contar con una presentación única en el mercado.

Actual

Hoy en día existen muchas empresas envasadoras quienes ya tienen muchos años, pero poco a poco seremos una marca reconocida y preferirán nuestros productos, utilizaremos técnicas de envasado tradicionales para que todo esté libre de químicos.

Algunas ventajas con las que contamos al usar envases de vidrio serán:

- Es inerte al contacto con alimentos y fármacos en general, no se oxida, es impermeable a los gases y no necesita aditivos para conservar los alimentos envasados.

- Es ideal para ser reutilizado pues resiste temperaturas de hasta 150° C, lo que facilita el lavado y la esterilización.
- Es 100 % reciclable

De esta forma se podrá implementar dentro nuestros compradores, el hábito del reciclaje lo cual, a futuro, no beneficiará porque este material reciclado se le dará un segundo uso en nuestra empresa, siendo así un ahorro a futuro. Como nuestro sector es los hogares de cada familia que adquiera un producto nuestro, será fácil poder adquirir nuevamente los tarros para reciclarlos debido a que según datos Más del 42% del vidrio reciclado proceden del doméstico, siendo el sector principal de producción de vidrio recuperable.

Ya que El vidrio es un material que por sus características es fácilmente recuperable. Concretamente el envase de vidrio es 100 % reciclable, es decir, que a partir de un envase utilizado este puede fabricarse uno nuevo que puede tener las mismas características del primero.

Futuro

Intentaremos crecer de manera que podamos ser una marca internacional para así tener mayores clientes y tener mayores ingresos, sin perder de vista nuestra principal ideología cual se basa en no usar químicos y hacer todo el producto de manera natural.

Para lograr mantenernos en el mercado se implementarán campañas de reciclaje dentro y fuera de la empresa para poder recuperar cada envasado que sea vendido con el fin de darle un segundo o tercer uso, de tal forma como ya se mencionó esto se verá reflejado en los ahorros que podremos conseguir como empresa a largo plazo.

Grupo de consumidores más importantes

Estas tiendas comerciales o también conocidas como súper's o súper mercado, serán las más importantes ya que comúnmente es donde podemos encontrar gran variedad de productos, de tal forma que aquí cada una de las amas de casa podrán ver nuestro producto con mejor presentación; comparándola con los productos de la competencia.

Mercados objetivos o metas

Descripción del mercado

Para la Envasadora de Productos de la Región las necesidades de nuestros clientes son de mucha importancia es por eso que envasamos varios tipos de productos para con ello tener una amplia sección de productos para todos nuestros tipos de clientes para que adquieran el producto que más le guste como salsas, frutas envasadas, verduras envasadas y productos lácteos. Envasadora de productos la región está establecida en Ejido Benito Juárez en Chihuahua y la tendencia o el objetivo es poder llegar en un corto plazo a localidades o municipios cercanos a él distribuyendo todos nuestros productos, y en largo plazo poder llevarlos al sur del país, los estados unidos y otros países.

Tamaño del mercado primario

Envasadora de Productos la Región Del Pueblo tiene una visión a corto plazo de miles de clientes, ya que, apenas está iniciando, pero en base a sus productos y buen servicio en un futuro se tiene pensado en tener cientos de miles de clientes. No se puede esperar una alta ganancia en las ventas anuales ya que no se tiene tanta experiencia en el mercado así que las ganancias no serán tan altas,

pero si lo suficiente para poder cubrir los gastos de producción. Pero a un largo plazo se esperan unas ganancias mayores y un gran número de clientes.

Penetración de mercado

Envasadora de productos la región entraría en el mercado con una nueva oferta de productos 100% mexicanos y con una gran variedad de productos de alta calidad y muy saludables, para las personas, se espera que a los clientes les agraden los productos y con ello tener una gran cantidad de clientes, la cobertura que tendrá esta envasadora inicialmente será en una parte del estado de Chihuahua pero con el tiempo se espera lograr llegar a más estados de la república mexicana y poder migrar al extranjero.

Precio y margen

Se tendrán en existencia varios niveles de precios y cada uno varia conforme al producto que el cliente desee adquirir, los precios no excederán los 50 pesos, la mayoría de nuestros productos podrán ser adquiridos por la cantidad entre 10 y 40 pesos dependiendo el producto y el tipo de envase y el tamaño del producto que el cliente que desee adquirir. Se podrán adquirir diferentes tipos de productos de los cuales podrán ser Frutas, verduras, diferentes tipos de salsa, cada una en diferente presentación. La empresa no podrá ofrecer descuentos por el momento ya que apenas está iniciando, pero en un futuro se espera si poder ofrecerlos.

Medios por los cuales se pueden comunicar con sus clientes en el mercado objetivo o meta

Como nuestro producto va ser un producto que competirá con grandes empresas como lo viene siendo Herdez, la costeña, entre otras, tendremos que desarrollar un plan estratégico el cual se vea más enfocado en calidad, presentación y precio para que grandes comercializadoras y tiendas de autoservicios se interesen en nuestro producto; una de las estrategias a seguir que podrían sernos útiles serian comunicación de trato directo con personas encargadas de nuevos productos en dichas empresas y participar en ferias de exposiciones, ya sean gastronómicas o con otro fin. Además, como en la actualidad las redes sociales forman parte de nuestra vida cotidiana, de modo que este se convierte en un medio estratégico para el lanzamiento y comercialización de nuestro producto.

Tendencias y cambios previstos en el mercado primario

Este tipo de mercado que son las carnicerías, tiendas independientes y tortillerías, en estos lugares es donde comúnmente podemos encontrar las salsas ya que todos los días muchas personas van y al ver nuestros productos les llaman la atención con una única presentación que nadie más tiene. Las salsas son muy típicas y acostumbramos a acompañar en la comida diaria de los mexicanos convirtiendo así una tendencia como mercado primario, y como algunos productos tienen más venta que otros, al no tener ganancias con un tipo de producto, como son poco reconocidos aun, dejan de vender el producto, y hacen otro estilo de producto, o ya sea que se cambien de lugar, por la mal ubicación.

Mercado secundario

En el mercado secundario podemos encontrar las tiendas como: s-mart, soriana, walmart, que tienen diferentes sucursales por distintos puntos de la ciudad, donde los productos llegan por medio de proveedores. Según nuestro estudio de mercado las personas que hacen las compras del hogar compran mucho en los supermercados y lo que más compran es:

- Lácteos
- Verduras envasadas
- Salsas
- Frutas en conserva

Las necesidades de satisfacer al cliente se ven rodeadas en las estadísticas de venta, cuales productos que acaban más que otros, a lo cual venden diversos tipos de conservas, de diferentes tipos de marcas.

Su futuro comportamiento dependerá algunas veces de los precios, y las marcas las cuales se están vendiendo más, de acuerdo a los clientes.

Resultados de la investigación de mercado realizada

Dentro de las encuestas realizadas se pudo notar que los productos de la empresa Del Pueblo son muy aptos en su mayoría para el consumo de toda la familia por razón de que son ideales para alimentación y acompañamiento de comida de las familias, y creemos que las grandes macroempresas podrían ser nuestros distribuidores principales y ser muy competitivos respecto a marcas y productos semejantes.

La reacción de la gente de los envasados Del Pueblo es muy positiva, su producción de manera tradicional y de origen 100% Mexicano fueron del agrado de muchas personas, solo mínimo porcentaje de los encuestados cree que el sabor de productos extranjeros es superior, además la duración de los en los vasos para un sano consumo son una gran ventaja sobre marcas de tetra pack y plásticos.

La gente estaría conforme a pagar por los productos cantidades desde 15 hasta 50 pesos, confiados por la calidad del producto y con la garantía de su sabor, para las personas lo más importante al elegir un producto es su precio y su sabor y los envasados del pueblo muy conscientes de eso pensamos competir con productos que se ajusten a las necesidades y además de eso con un giro saludable y ecológico.

Competencia

Identificación de la competencia

Hoy en día existen muchas empresas que se dedican al enlatado de productos como cuales:

- La Costeña
Es la marca más famosa y la preferida, tiene más de 90 años en el mercado y es una marca internacional.
- Del Monte
Es una marca de Estados Unidos, pero al ser una marca internacional tiene un amplio lugar como una de las más vendidas.
- Herdez (Doña María, Del Fuerte)
Tiene la ventaja de tener varias adquisiciones.
- Clemente Jacques
Tiene una amplia gama de productos, ofreciendo variedades y tamaños.
- Hunt's

Solo se basa en salsas o purés, aunque no ofrezca verduras y frutas enlatadas tiene más 120 años en el mercado.

— El mexicano

No es muy conocida, sin embargo, tiene una gran variedad de productos.

Fortalezas

- Nuestras ventajas para tener éxito en el mercado son:
- Todos nuestros productos estarán envasados, no se utilizarán latas ni cartones.
- Todos los frutos y vegetales estarán cosechados en México.
- No se utilizarán conservadores ni otros químicos.
- Los productos serán envasados de forma tradicional.
- Utilizaremos recetas del pueblo.
- Ofrecemos la mejor calidad.
- Tenemos una amplia gama de productos.

Para realizar estos productos utilizaremos las recetas de personas quienes siempre han elaborado salsas y con ayuda de estas mismas personas impulsaremos la empresa para tener un lugar en todos los hogares y ser la favorita.

Debilidades

Nuestras debilidades son:

- Seremos nuevos en el mercado y las personas temen al escoger una nueva marca.
- Hoy en día ya existen muchas marcas de estos productos en el mercado y será difícil entrar en este mercado.
- Nos costaría trabajo satisfacer los pedidos.
- Nuestros competidores pueden dar mejores precios porque ya tienen tiempo en el mercado

Importancia del mercado objetivo para su competencia

Nuestros productos, por su gran variedad acaparan un amplio mercado, el lugar de procedencia de las personas no es un factor que impida el consumo de estos productos. La edad de los consumidores es algo que no influye tampoco. Por ser parte de alimentación son disponibles para comprarse en periodos cortos de tiempo cada 3 o 4 días, por ejemplo. Los productos de la competencia al utilizar conservadores y otro tipo de empaquetado no complacen a los clientes que buscan un sabor natural y tradicional, en frascos es más fácil lograr esa exigencia y la cantidad de tiempo que pueden durar en buen estado los productos puros de origen mexicano logran que sea una mejor opción. Haciendo una buena competencia y siendo un producto del gusto de la gente, lograríamos abrir un nicho en Estados Unidos por la cantidad de mexicanos y personas latinas con el gusto por salsas y frutas verduras naturales además de la esencia y sabor de estos.

Barreras de entradas del mercado

Para industrializar estos productos naturales es necesario maquinaria y materiales para el empaquetado del producto como son los vasos o frascos y no se tiene muy en claro los proveedores o un proceso de fabricación de estos pudiendo ser una barrera y número de trabajadores con conocimientos agrícolas y de industria que entiendan el tipo de empresa que queremos lograr con la que podamos lograr calidad cantidad y números para abastecer el mercado que nos proponemos

.las personas son de hábitos y en un mundo tan lleno de publicidad es muy difícil hacerlos fijos a un tipo de producto, y por ello cuando son para un tipo de producto o marca específica es difícil que cambien de idea. La manera de trabajar en la industria para tener mejor eficiencia es algo que se trabaja día con día con las mejoras continuas y para ir delante de los competidores muchas empresas patentan sus formas de producir pudiendo ser esta una barrera en la búsqueda de procesos más rápidos y tener a nuestros potenciales clientes bien surtidos. La tecnología a utilizar va desde los materiales con los que realizamos los productos hasta los tipos de medios de comunicación y aplicaciones para darnos a notar y sepan de la marca Del Pueblo, y se debe encontrar una forma original de aplicar las tecnologías para poder ser una buena competencia.

Restricciones Legales

Una de las inconvenientes que debemos de tener en cuenta es el uso de publicidad engañosa como truco para generar más ventas pues en México Profeco se encarga de hacer valer las restricciones legales de los consumidores.

Igualmente, si se busca internacionalizar el producto por ser alimenticio hacer los trámites necesarios en aduana para trasladarlo con libertad y con merecimiento de la ley del país al que se desee.

Si buscamos ser una industria y tener una buena cantidad de trabajadores también debemos estar al tanto de los artículos que se deben cumplir y de los derechos de nuestros colaboradores, las leyes que se tienen que cumplir y procesos para generar fuentes de empleo.

Descripción del negocio

Naturaleza del negocio

Necesidades a ser satisfechas por el negocio

La principal necesidad es satisfacer las expectativas de los clientes en cuanto a servicio, calidad del producto, buena presentación y sobre todo productos cultivados aquí en la región. Llevando así a cada uno de los hogares un producto fresco y libre de conservadores químicos.

Además, dentro de otras necesidades a satisfacer son generar fuentes de empleo en esta comunidad de Ejido Benito Juárez, ya que esta es un poblado que se dedica únicamente a lo rural, además solo se cuenta con una maquiladora en este poblado lo cual limita las áreas de trabajo; dando así una posibilidad de ofrecer algo seguro y a lo que marca la ley.

Medios para satisfacer las necesidades del mercado o satisfactores a ofrecer

Para poder dar un buen servicio, se pretenderá tener un trato directo con los distribuidores haciendo así más fácil el poder ver las necesidades que surgían; también se proporcionaran muestras del producto para que puedan degustar de este antes vender.

En cuanto a calidad queremos remarcarles que nuestro producto es cosechado en esta misma localidad o en regiones aledañas, esto se podrá lograr con recorridos en nuestras instalaciones, para que puedan apreciar el proceso de elaboración de cada envasado y además con nuestras certificaciones en salubridad.

Por otro lado, referente a buena presentación, nos encargaremos que cada envasado sea diseñado para que pueda resaltar cada uno de los colores que este mismo contiene ya que el producto vendrá en un envase de vidrio, además este mismo contara con la peculiar tela que distingue el envasado tradicional.

Por ultimo referente al producto tenemos que la materia prima será fresca y sin conservadores químicos, esto se podrá llevar a cabo con la no importación de esta materia de otros estados muy retirados a donde se encontrara la envasadora ya que si hacemos esto el producto tiene que ser alimentado con químicos para su durabilidad, por esa razón todo será de este mismo poblado y de regiones aledañas, para conservar la frescura del producto.

En el lado social, como se pretende ayudar a las poblaciones de esta localidad. Para lograr esto se tendrá que llevar a cabo una buena estructuración de nuestra empresa para poder brindarles un sueldo conforme marca la ley y además recibiendo los beneficios en cuanto a prestaciones y un seguro social conforme marca la ley, de esta forma el empleado podrá tener una seguridad social y personal.

Modelo económico del negocio

Los ingresos se obtendrán de la venta en la distribución de los productos, al ir creciendo el negocio se irá incrementando los lugares a los cuales se distribuirá, primero nivel local, y tomando la ventaja de ser frontera poder distribuir a Estados Unidos, bajo sus leyes y restricciones.

Siendo sabores tradicionales de un país, en este caso de México, son muy vendidos en distintas partes del mundo, como es sabor original del lugar, los ingresos no serán inmediatos, pero no tomará mucho tiempo.

Los primeros recursos financieros, vendrán de una convocatoria de la UACJ, llamada empradízate, donde habrá incubadoras de empresas, en las que presentaremos nuestro proyecto y nos acrediten una cierta cantidad de dinero para poder empezar el negocio y de poco a poco poder sustentarse, para poder llevar a cabo las ganancias.

Competencias distintivas

El principal éxito del negocio es la fabricación del producto sin químicos y conservadores, además de que será envasado en vidrio.

Los productos serán:

- Salsas (Distintos tipos, que contará con el sabor tradicional de Ejido, Benito Juárez).
- Lácteos (Quesos).
- Verduras (Envasadas, además del toque tradicional).
- Frutas (envasadas, al igual que la anterior).

Además, contaremos con personal de Ejido, Benito Juárez, que tiene conocimiento de varios años, ya que estas personas trabajaron de manera casera, conservando el sabor tradicional del lugar que buscamos.

Actividades de mercadotecnia y ventas

Estrategia global de mercadotecnia

Estrategia de penetración de mercado

En la empresa Del Pueblo sabemos la importancia de nuestro trabajo, las empresas de productos alimenticios de todo tipo deben ver por la salud del cliente y de tratar de ofrecer la mejor calidad en nuestros productos, tenemos que ganar la confianza de los consumidores es por eso que como estrategia de penetración en el mercado nos proponemos lograr mejoras en los productos ya existentes, más canales de distribución, y una publicidad o promoción más llegadora a las personas, autentica cambiando el rumbo de por donde los actuales dominantes del mercado lo hacen .

Para lograr mejoras de los productos es necesario una planificación de nuestros productos a elaborar, de cada uno de ellos sacar a nuestro mejor competidor y con inspección o pruebas químicas ver cómo podemos mejorar las formulas e innovar en recetas sin robar patentes. Una vez que tengamos un producto hecho sería necesario dar degustación a las personas, a las familias que serán encargados de comprarlo y mediante encuestas y respuesta de estos saber si nuestro producto tiene la capacidad de penetrar en el mercado y ser del agrado de la mayoría.

Para lograr más canales de distribución será importante cumplir primero con la mejora de productos ya existentes con envases más modernos más sabor en cada producto entre otras cosas, así poder hablar con los principales distribuidores y tener las bases para pedirles que nos tengan en consideración como un importante proveedor y nos den poco a poco la misma importancia que los productores y empresas ya establecidos , un ejemplo sería una cadena de bodegas poder lograr negocio y que de ahí muchas tienditas (abarrotes)y mini-super's tengan consumo por mayoreo , además de este canal en estos tiempos de globalización será importante estar actualizado y contar con sitios web aplicaciones y redes sociales con las que podamos comunicar más interactivamente promociones y estar más al pendiente de necesidades de las personas.

Habiendo logrado la mejora de productos y diversos canales de distribución la otra principal estrategia de penetración en el mercado sería la publicidad que pensamos es en la que más se basan las marcas ya existentes por razón de que la gente muchas veces compra la marca en lugar de calidad o mejor sabor y algo que es muy bueno para lograr preferencia es los bajos precios, es por tal razón que trataremos de tener precios justos y que puedan ser competitivos pero explicando porque es más conveniente nuestro producto. Con estos campos cubiertos estamos convencidos de lograr una preferencia en los clientes.

Estrategia de crecimiento

Para tener un crecimiento y mayor participación en el mercado debemos cubrir la necesidad que busca el cliente en cada uno de los productos por que un buen sabor y precio no es suficiente para la preferencia , es una buena estrategia la variedad en los productos para tener cubierto el amplio gusto de las personas, no todos están acostumbrados a lo mismo y cada quien busca más de algo diferentes sabores , más salados , dulces mayor o menor porción distinto empaque y presentación si podemos y tenemos el equipo para realizar algún producto , realizarlo y pedir sugerencias a nuestros principales consumidores , esto logra el crecimiento en el mismo sector industrial.

Como otra manera de crecer está el trato con alguna compañía más establecida que pueda distribuir nuestro producto a mayor cantidad de gente y mayores lugares, con un precio preferente hacia esta empresa ellos tienen la ventaja de sacarle ganancias a nuestros productos y con su distribución nosotros logramos la internacionalización de nuestro producto para que nuestra empresa y marca sea más conocida y aumenten nuestras ventas.

Canales de distribución

El canal de distribución que nosotros utilizaremos para distribuir nuestros productos de Ejido Benito Juárez a otras ciudades se divide en varios factores al llegar el producto en diversos lugares y establecimientos como:

Consumidores Mayoristas

S-Mart, Soriana, WalMart, bodega Aurrera, Sam's, etc.

Los establecimientos como S-Mart y Soriana tienen sus propios tráiler para transportar su propia mercancía de un lugar a otro mientras que WalMart y Bodega Aurrera rentan trailers para el transporte de su mercancía. En este caso nosotros podemos llevar nuestros productos a los establecimientos.

Consumidores Minoristas

En las tiendas, abarroteras y Oxxo's, ellos compran en los establecimientos mayoristas ya que no cuentan con un capital grande para pagar a una agencia de transportes y además no venden cantidades grandes ya que sus ganancias son pocas porque tienen que elevar el precio al consumidor.

Estrategia de comunicación

Nosotros vamos a satisfacer la necesidad de las personas con productos que utilicen en su vida diaria para que puedan degustar de los ricos sabores del pueblo.

Los ingredientes con los que estarán hechos nuestros productos serán naturales, elaborados con pasión y con la mejor calidad. Y llegaremos a ser una marca reconocida por nuestro sabor único y especial para así ser la marca preferida y estar en cada uno de los hogares, además, siempre estaremos mejorando nuestra gama de productos para tener variedades diferentes con recetas únicas y tradicionales.

Estrategia de venta

Fuerza de ventas

La empresa contará inicialmente con una baja cantidad de vendedoras debido a que apenas está iniciando. Se contará con una sola planta establecida en ejido Benito Juárez, su tamaño será pequeño pero suficiente para llegar a comunidades cercanas por el momento. Se capacitarán a los trabajadores en lo que se dedicarán en la empresa sus tanto sus funciones en la empresa como operadores, los choferes que conducirán camiones para distribuir el producto entre otros, también habrá compensaciones por ser puntuales, por no faltar y sus debidas vacaciones y al fin de año su gozo de aguinaldo.

Actividades de venta

La empresa contara inicialmente con una baja cantidad de vendedoras debido a que apenas está iniciando. Se contará con una sola planta establecida en ejido Benito Juárez, su tamaño será pequeño pero suficiente para llegar a comunidades cercanas por el momento. Se capacitarán a los trabajadores en lo que se dedicarán en la empresa sus tanto sus funciones en la empresa como operadores, los choferes que conducirán camiones para distribuir el producto entre otros, también habrá compensaciones por ser puntuales, por no faltar y sus debidas vacaciones y al fin de año su gozo de aguinaldo.

Productos y servicios

Detalle del producto o servicio

Beneficios específicos del producto o servicio y habilidad de satisfacer las necesidades de los consumidores

Este producto es nuevo lo cual, lo convierte en un producto llamativo y sobre todo porque los colores de nuestro producto serán visibles, ya que todos nuestros productos son en recipientes de vidrio. Además, este producto será distinguido por el diseño exterior que contará ya que ninguno otro producto cuenta con la distinción que contará el nuestro.

Ventajas competitivas del producto

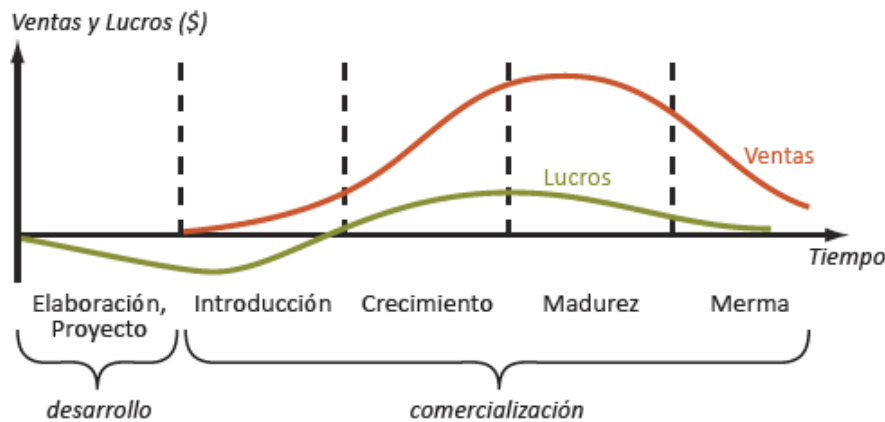
- No utilizaremos químicos como los conservadores.
- Utilizaremos frutas y verduras recién cosechadas.
- Igualaremos los Precios de la competencia.
- Nuestros Productos Serán de calidad.
- Utilizaremos el envasado tradicional.

Estado actual del producto

Producción	Punto Equilibrio	Utilidad
Mes	5682	8523
Semana	1421	2131
Día	284	427
Trabajador	57	85
Hora	8	11
Beneficio	\$0	\$34,093

Ciclo de vida del producto

Los productos envasados por lo regular cuentan con un ciclo de vida mínima de 3 años, pero existen variaciones dependiendo el producto que se envasa debido a la acides de estos, también en nuestra empresa podremos alargar aún más el ciclo de vida útil del producto ya que como industria tendremos que estar certificados en salubridad lo cual, nuestro proceso de envasado será bajo condiciones más higiénicas que un envasado echo en casa y debido a estas condiciones de un ambiente controlado podremos tener un producto con una vida útil más larga.



Del Pueblo se encuentra en la etapa de introducción ya que nos encontramos elaborando una pequeña cantidad de productos, con los cuales solo pretendemos darnos a conocer ante el mercado que pretendemos cubrir.

Operaciones

Estrategia de producción

Procedimientos y capacidad de producción de la empresa

La producción al inicio será dependiendo de los lugares a los cuales se distribuirá con su respectivo contrato, ya que no podríamos hacer más producción de la necesaria, porque en vez de obtener un beneficio o alguna ganancia extra por eso, se obtendrán pérdidas, lo cual no es conveniente para la empresa.

La capacidad de producción que tengamos será dependiendo de los trabajadores y máquinas con las que cuente la empresa en ese momento.

La capacidad aumentará conforme el área de ventas vaya consiguiendo más contratos con otros lugares e ir expandiéndose el producto cada vez más, sin embargo, esto es gradual ya que, no de un día para otro se logrará esto. Conforme crezcan las ventas se irá adquiriendo más materia prima para trabajar, y también más maquinaria, e ir consiguiendo un lugar más amplio para poder agrandar la capacidad de producción, son demasiados factores los que influyen en este campo ya que, de ese depende la sostenibilidad de la empresa.

Ventajas competitivas de la operación

Las técnicas con las que contará la empresa de un modo serán basadas en lo casero y tradicional de los productos que se fabricaban con anterioridad en Ejido, Benito Juárez. Las técnicas están relacionadas con no usar conservadores ni otros químicos que puedan dañar la salud del consumidor, a largo o corto plazo.

También el envasado junto con su esterilización respectiva tendrá mucho que ver en la durabilidad del producto, así como su calidad.

La empresa como sí, tendrá en claro su objetivo, y como es que se va a llevar consigo, el saber hacer el producto detalladamente, así como sus áreas por separado para cada tipo de acción diferente en la empresa, ya que la organización es prioritaria para un buen funcionamiento de la empresa.

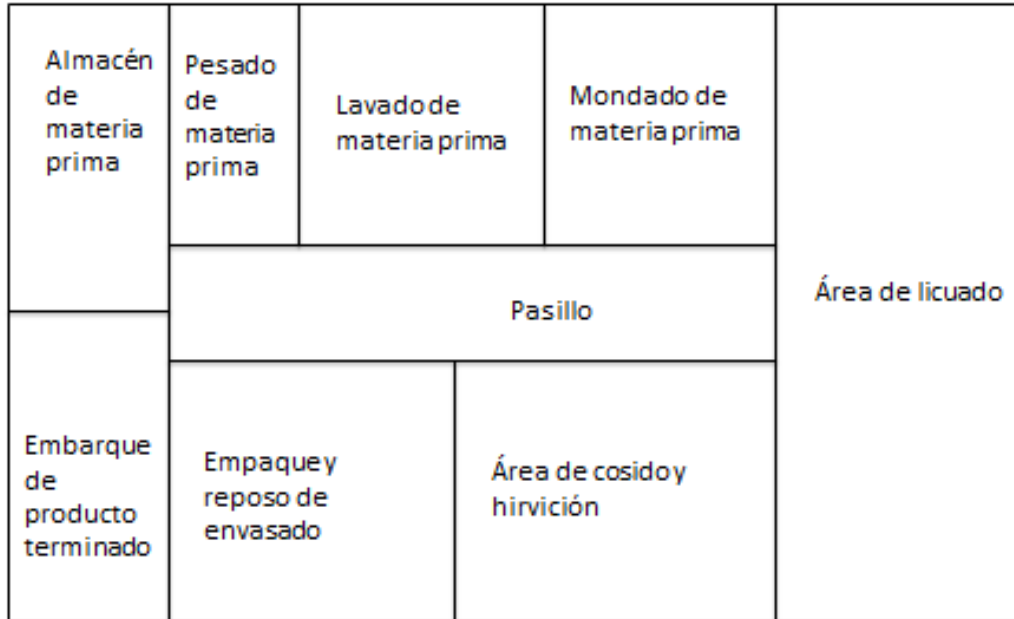
Describir las características de la localización del negocio

El negocio será ubicado en la localidad de Ejido Benito Juárez, ya que en esta localidad es donde se obtendrá mucha de nuestra materia prima lo cual hará que tengamos un ahorro en el transporte de dicha mercancía. Además, como una de nuestras necesidades a cubrir será el dar una fuente de empleo a personas de la comunidad, las cuales son los que tiene los conocimientos de cómo realizar el envasado tradicional que se ha hecho generaciones atrás.

Envasados producto de la región contara con un almacén en Ciudad Juárez el cual, contara con diversos productos fabricados en ejido y trasladados a Juárez para su distribución en la ciudad. El almacén estará en el Mercado de Abastos ubicado en Eje Vial Juan Gabriel 2245. Colonia San Antonio 32250 Juárez, Chihuahua.

Realizar un bosquejo de lo que será la distribución del local

A continuación, se presenta un bosquejo con diagramas de bloques de cómo será la distribución del local, de esta forma se pretenderá tener un flujo constante de la materia prima (este diagrama puede estar sujeto a cambio debido a la forma del local).



Especificaciones técnicas

Envasados producto de la región contara con un almacén en Ciudad Juárez el cual contara con diversos productos fabricados en ejido y trasladados a Juárez para su distribución en la ciudad. El almacén estará en el Mercado de Abastos ubicado en Eje Vial Juan Gabriel 2245. Colonia San Antonio 32250 Juárez, Chihuahua.

Frasco Vidrio, Tapa Metálica, Cantidad 16 Oz

Prototipo



Diseñar el diagrama de Operaciones en Proceso de la elaboración de su producto o servicio

Ver en anexos

Realizar el cálculo de Materiales y/o Materias Primas que usarán en el proceso productivo

Materia Prima Insumos	Cantidad Unidades Requeridas	Costos por kg o Lts	Unidades Producir	Costo Unidad Requerida	Por Costo Mes
Chile chipotle	250gr	\$18	1	\$4.5	\$42340.5
Chile de árbol	4gr	\$70	1	\$0.28	\$2634.52
Chile jalapeño rojo	250gr	\$13	1	\$3.25	\$30579.25
Chile jalapeño	250gr	\$10	1	\$2.5	\$23522.5
Tomate	500gr	\$10	1	\$5	\$47045
Cebolla	150gr	\$11	1	\$1.65	\$15524.85
Ajos	15gr	\$60	1	\$0.9	\$8468.1
Manzana	50gr	\$15	1	\$5	\$4704.5
Membrillo	500gr	\$10	1	\$5	\$47045
Uva	50gr	\$22	1	\$1.1	\$10349.9
Pera	50gr	\$19	1	\$0.95	\$8938.55
Cereza	50gr	\$50	1	\$2.5	\$23522.5
Durazno	50gr	\$22	1	\$1.1	\$10349.9
Guayaba	50gr	\$12	1	\$0.6	\$5645.4

Piña	50gr	\$10	1	\$0.5	\$4704.5
Zanahoria	200gr	\$7	1	\$1.4	\$13172.6
Frascos chico IVA incluido	1	\$3 c/u	1	\$3	\$28227
Frasco mediano IVA incluido	1	\$3.50 c/u	1	\$3.5	\$32931.5
Frasco para salsas	1	\$5 c/u	1	\$3	\$28227
Aceite	20ml	\$28	1	\$0.56	\$5269.04
Tela	0.12mts	\$12	1	\$0.27	\$2540.43
Listón	0.3mts	\$3	1	\$0.9	\$8468.1
Sal	5gr	\$5	1	\$0.025	\$235.22
Azucar	150gr	\$20	1	\$3	\$28227
Laurel	2gr	\$60	1	\$0.12	\$1129.08
Orégano	5gr	\$35	1	\$0.75	\$7056.75
Pimienta	2gr	\$40	1	\$0.08	\$752.72
Vinagre	500ml	\$10	1	\$5	\$47045

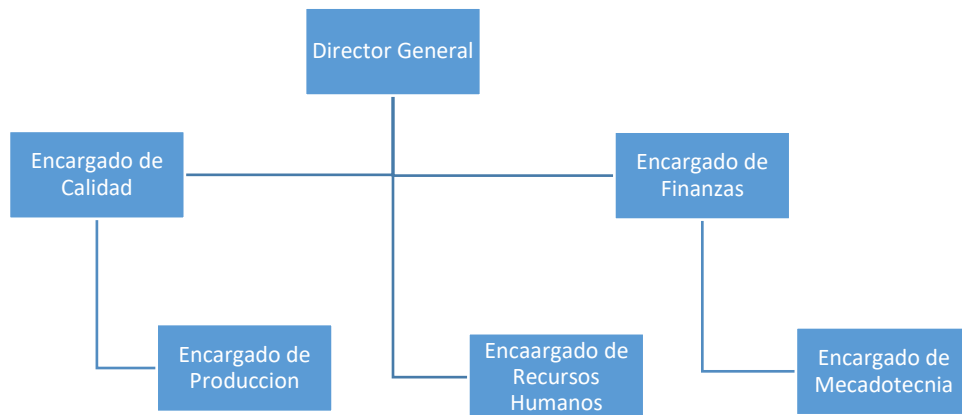
Proveedores

Identificación de los proveedores de insumos o servicios importantes para la producción

- Nuestros proveedores de la materia prima serán los ejidatarios de Ejido Benito Juárez.
- Las especias nos las proveerán las centrales de abastos.
- Los frascos serán comprados por mayoreo por internet.

Organización y figura mercantil

Estructura Organizacional



Equipo del staff

Todos los miembros tienen la misma responsabilidad de tener una empresa saludable, limpia y trabajadora. Además, todos somos estudiantes de Ingeniería industrial, lo cual tenemos la ventaja y experiencia de conocer los métodos de una industria (mejoramiento, producción, calidad, métodos, seguridad, etc.)

Encargado de producción.

Elaborará estrategias, tomar decisiones e implementar procesos para aumentar la productividad.

Encargado de Mercadotecnia

Analizará la situación presente del mercado considerando las características y expectativas de los usuarios de los productos, canales de distribución, proveedores, competidores y asociaciones comerciales.

Encargado de Recursos Humanos

Reclutará a personas y las seleccionará para que trabajen en un área de acuerdo a sus aptitudes y capacidades. Además, estará a cargo del salario de los trabajadores, compensaciones y capacitación.

Encargado de Finanzas

Estará al tanto de todas las operaciones económicas de las empresas, diseñar estrategias económicas para el área de ventas y compras, ya que se va a basar en los créditos que puede obtener y de la cantidad que tenga en sus activos.

También toma en cuenta los resultados de la razón económica como la de fluid es, solvencia y estabilidad, conocer la proporción de capital ajeno a capital propio.

Encargado de Calidad

Elaborará y planificará procesos de mejoramiento de calidad, documentará todo lo relacionado al medio ambiente y auditorías internas y externas. Además, evaluará a los proveedores y la recepción de materia prima, realizará una verificación final del producto y mantendrá el archivo de cumplimiento de la calidad y medio ambiente.

Fortalezas y debilidades del staff

Ya dicho antes tenemos la ventaja de ser estudiantes de Ingeniería Industrial Y De Sistemas, de tal manera tenemos el conocimiento de cómo se maneja una empresa, además, conocemos la elaboración del producto que elaboraremos.

Nuestras desventajas a su vez son de ser solo estudiantes, y no tener experiencia manejando una empresa.

Estructura societaria del negocio

Sociedad Colectiva

Dueños de la empresa son:

Angel Meza

Carlos Arraz

Capital requerido y su uso

Requerimientos actuales de capital

El requerimiento de monto necesario actual será de 1,009,000 pesos, este capital será de tipo fijo ya que equivale a los bienes que serán de utilidad en la empresa para la fabricación del producto, como la adquisición de maquinaria, instalaciones etc.

Este capital será adquirido a través de un préstamo de algún banco, y se espera que la deuda del préstamo se pueda cubrir a un año mínimo y 5 años máximos.

- Costo de maquinaria y equipo por **\$575,910.00**
- Costo de equipo de oficina por **\$7,200.00**
- Costo de equipo de reparto por **\$100,000.00**
- Costo por producción por 3 meses **\$325,892.00**

Requerimiento de capital por los próximos 5 años

El requerimiento de monto necesario a 5 años será alrededor de los 100 mil a 120 mil pesos, este capital será de tipo fijo ya que equivale a los bienes que serán de utilidad en la empresa para la fabricación del producto, como la adquisición de maquinaria, instalaciones y para el mantenimiento de maquinaria.

Este capital se espera se adquirido por la venta de nuestros productos.

Uso del capital

El uso de capital será destinado en distintos sectores, tanto en el proceso que llevarán las frutas y verduras desde el cosecho hasta el proceso de envasado y distribución del mismo. Se destinará una parte a la adquisición de herramienta y maquinaria necesaria tanto de la fabricación y el movimiento del producto. Otra parte será para el pago de salarios y la adquisición de un terreno para el almacenamiento del producto en ciudad Juárez.

Estrategias de financiamiento al largo plazo

La empresa tendría en mente adquirir un préstamo a largo plazo y para adquirir un préstamo la empresa llevara a cabo una pequeña investigación en la cual se tomarán en cuenta aspectos importantes como cuál nos brinda mejores facilidades de pago, cuál tiene un menor costo (menor tasa de interés) y con cual se nos facilitara pagar la deuda y ya con la investigación seleccionar el más adecuado para nuestra empresa.

Valorización del Riesgo

Factores de riesgos internos y planes de contingencia

Los Factores de riesgo interno es aquel que pone en riesgo la empresa debido a que le den un mal uso capital adquiriendo productos y/o servicios no necesarios para la empresa, también como la mala capacitación del personal o el adquirir empleados de más, lo cual provocaría un desorden dentro de la empresa.

Para poder evitar estos tipos de riesgo se debe planear todo con su debido orden.

Factores de riesgos externos y planes de contingencia

Los factores de riesgo externo es el cómo se tomará la entrada de envasados al mercado, ya que la mayoría de los productos de este tipo, se encuentran enlatados, o tetra pack, el cual es un riesgo ya que, las personas pueden confiarle aún más a la lata que a un envasado.

La reacción de los competidores pues de principio para ellos se les puede hacer riesgoso, como no son en productos enlatados (que son un poco más económicos, por su empaque) que los envasados, se podría decir que para ellos se les presentará una reacción mínima.

Las medidas para reducir este riesgo que es muy importante para la empresa ya que de ella depende todo el negocio que lleva consigo, es llevar a cabo la publicidad necesaria que se obtendrá un beneficio a la salud, ya que no contendrá ningún tipo de conservador, en los cuales a bastantes consumidores les está importando más eso, entonces con eso podríamos reducir el impacto que tendrá el precio (no tan excedente, solo será mínimo) y tener un balance de la desventaja

Análisis Económico - Financiero

Proyección financiera primer año

Ingresos

La empresa tendrá un ingreso el primer mes de 2, 695,812 millones de pesos en los cuales ya van incluidos nuestro saldo inicial, el financiamiento solicitado y el ingreso por venta del producto. Al segundo mes se tendrá un ingreso de 2, 741,996 millones de pesos. Al tercer mes se tendrá un ingreso de 4, 429,277 millones de pesos al cuarto mes se tendría 6, 120,863 millones de pesos, al quinto mes se tendría 7, 838,220 millones de pesos al sexto mes se tendría un ingreso de 9, 587,674 millones de pesos, al séptimo mes se tendría un ingreso de 11, 363,892 millones de pesos al octavo mes se tendría un ingreso de 13, 138,086 millones de pesos al noveno mes se tendría un ingreso de 14, 942,828 millones de peso al décimo mes se tendría un ingreso de 16,760,805 millones de pesos al onceavo mes se tendría un ingreso de 18, 610,613 millones de pesos y al doceavo mes se tendría un ingreso de 20, 486,522 millones de pesos. En total el ingreso al año sería de 128, 714,588 millones de pesos.

Balance

El balance es un punto muy importante en la empresa ya que refleja el estado financiero de la misma en un momento determinado, al inicio nuestra empresa contara con un activo circulante de 260,190 mil pesos también con un activo fijo de 683,110 mil pesos y por ultimo con un activo diferido de 116,072 el total de nuestro activo seria de 1, 059,372 millones pesos. Ahora pasando al Pasivo nuestra empresa no contara con pasivos a corto plazo, pero si con pasivos a largo plazo con un monto de 1, 029,372 millones de pesos y con un capital contable de 30,000 mil pesos el total del pasivo seria 1, 059,072 millones de pesos y así se tendría el balance de la empresa.

Flujos de Caja

El flujo de caja seria es el resultado de la diferencia entre los ingresos (entradas) y egresos (salidas) de efectivo que registra nuestra empresa en nuestro primer mes se tendrá un ingreso de 2, 695,812 millones de pesos en los que se incluyen el financiamiento solicitado y el ingreso por venta, ahora en el caso de egresos tendríamos un monto de 1,629,097 pesos en los cuales se incluye todo lo necesario para la fabricación y distribución del producto. Al segundo mes se tendría un ingreso de 2,741,996 millones y un egreso de 20, 477 mil pesos. Al tercer mes se tendrá un ingreso de 4, 429,277 millones de pesos y un egreso de 20,677 mil pesos. Al cuarto mes se tendrá el ingreso de 6, 120,863 millones de pesos y un egreso de 20,936 mil pesos. Al quinto mes se tendrá un ingreso 7, 838,220 millones de pesos y un egreso de 21, 139 mil pesos. Al sexto mes se tendrá un ingreso de 9, 587,674 millones de pesos y un egreso de 21, 259 mil pesos. Al séptimo mes se tendrá un ingreso de 11, 361,892 millones de pesos con un egreso de 40, 656 mil pesos. Al octavo mes se tendrá un ingreso de 13, 138, 086 millones de pesos con un egreso de 40,853 mil pesos. Al noveno mes se tendrá un ingreso de 14, 942,828 millones de pesos con un egreso de 41,093 mil pesos. Al décimo mes se tendrá un ingreso de 16, 760,805 millones de pesos y un egreso de 41,370 mil pesos. Al onceavo mes se tendrá un ingreso de 18, 610,613 millones de pesos y un egreso de 41,662 mil pesos y al doceavo mes se tendrá un ingreso de 20, 486,522 millones de pesos con un egreso de 42,057 mil pesos. Lo cual al año nos da un total de ingresos de 128,714,588 millones de pesos y un total en egresos de 1, 981,275 millones de pesos.

Presupuesto de gasto de capital

El gasto de capital de la empresa hace referencia a las inversiones en el activo fijo que en el caso de nuestra empresa sería de 683,110 pesos en los cuales va incluido todo lo necesario para producir y vender nuestro producto, que sería maquinaria y equipo, transporte del producto, mobiliario y equipo.

Proyección financiera próximos 5 años

Ingresos

Al primer año nuestra empresa contara con un ingreso de 128,714, 588 millones de pesos, el cual se espera que vaya en aumento cada año, al quinto año se espera que este sea mayor ya que se espera tener la cuenta saldada con el banco.

Balance

El balance para los primeros 3 o 4 años no tendría mucha diferencia con el balance del primer año, pero al quinto año se espera tener pagada la financiación de un préstamo y con ello tener menor deudas y mayor ganancia para la empresa.

Flujos de Caja

Se espera que la variación de ingresos y egresos no varié tanto cada año, aunque se sabe que al pagar la deuda con el banco se espera tener mayor ganancia hacia la empresa ya que se le terminaría de pagar al banco.

Presupuesto de gasto de capital

El gasto de capital al primer año sería de 683,110 mil pesos que es lo que se necesita para poder producir y distribuir nuestros productos. Se espera que cada año se pague la misma cantidad de 683,110 pesos, aunque cabe de señalar que los costos de algunos productos puedan variar ya que los precios tienden a aumentar.

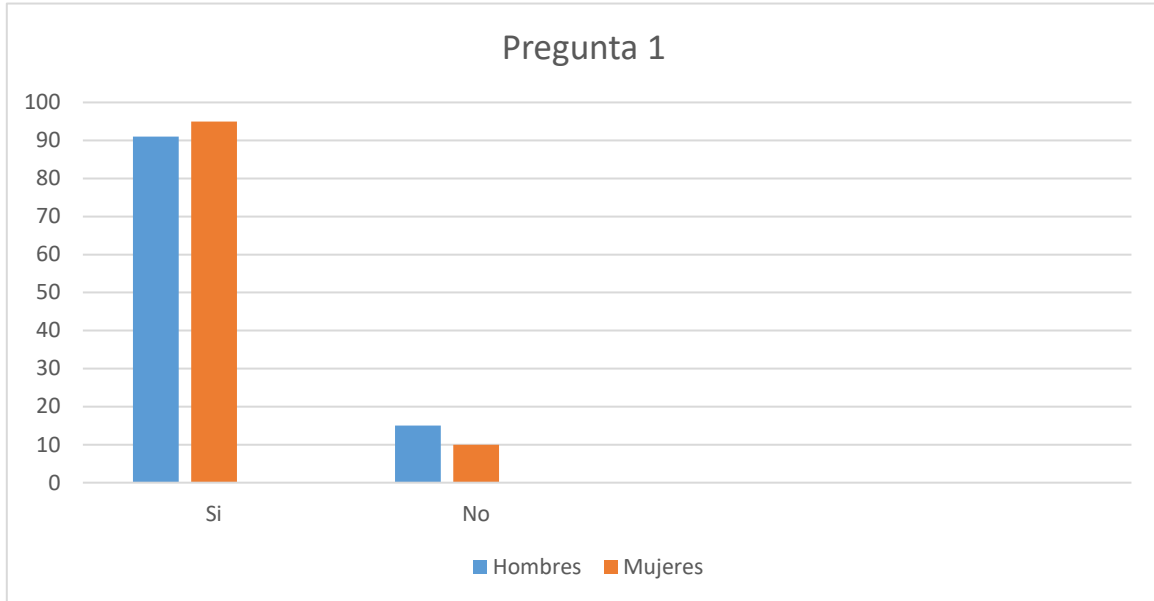
Análisis de los estados financieros

El punto de equilibrio de la empresa es el siguiente el precio de venta de nuestro producto será de 24 pesos, el costo unitario que sería cuanto nos costara hacer el producto a la empresa es de 12 pesos, Los gastos fijos al mes de la fabricación del producto son de 68,185 mil pesos. El punto de equilibrio sería tener que vender 5,682 productos para tener una venta de 136,370 mil pesos y con ese saldo estar al ras para poder cubrir todos nuestros gastos, ahora si se quiere tener una ganancia de 34,093 pesos, se tiene que lograr vender 8,523 productos.

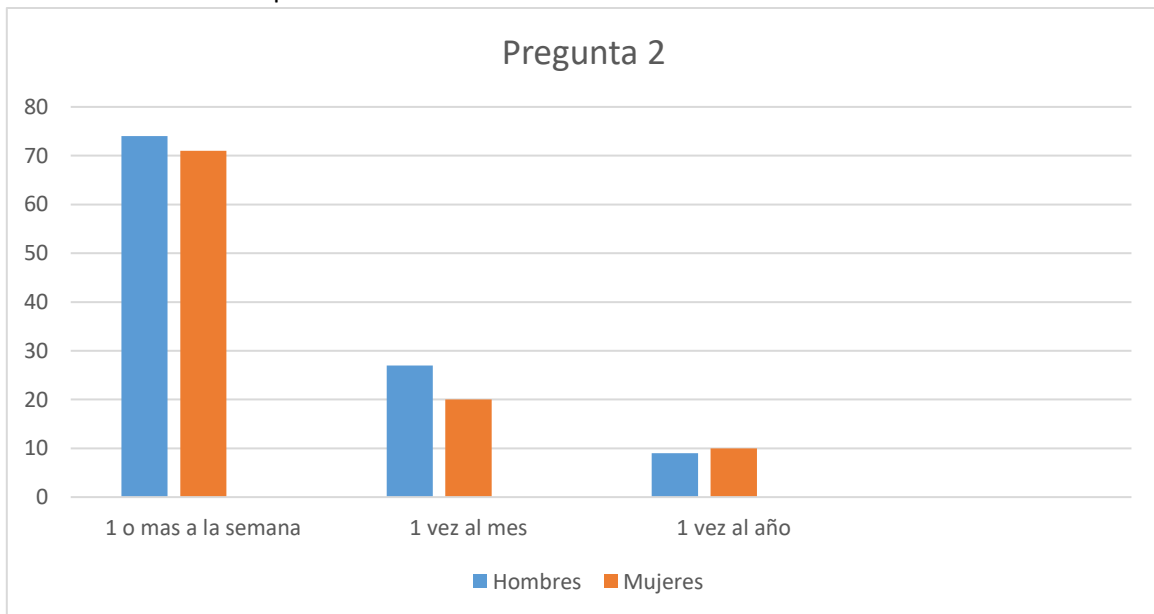
Anexos

Anexo I - Resultado de estudio de mercado

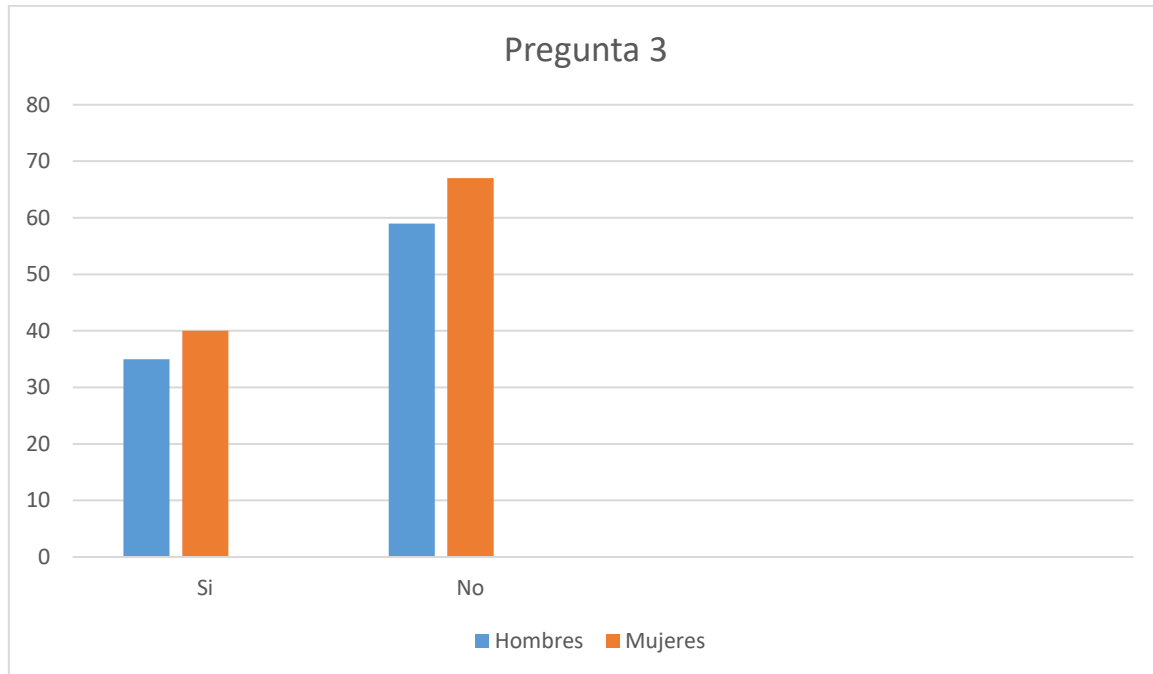
¿Compra usted productos envasados y/o enlatados?



¿Cada cuándo los compra?

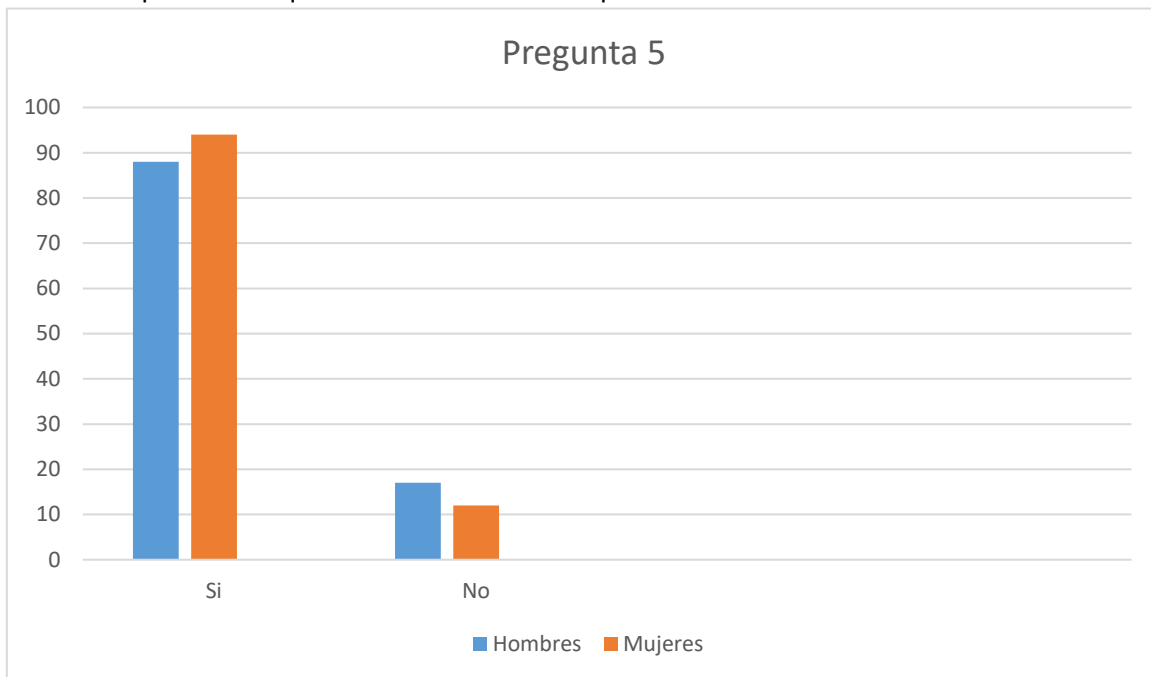


¿Tiene una marca prefería en productos envasados y/o enlatados?

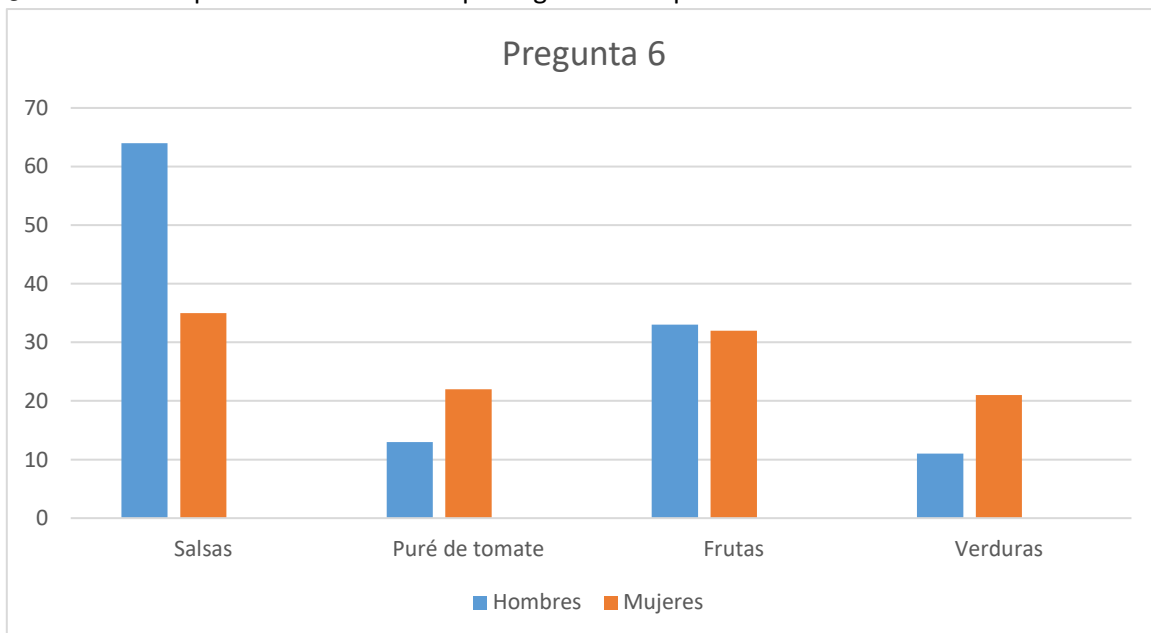


¿Cuál producto alimenticio te genera más confianza?

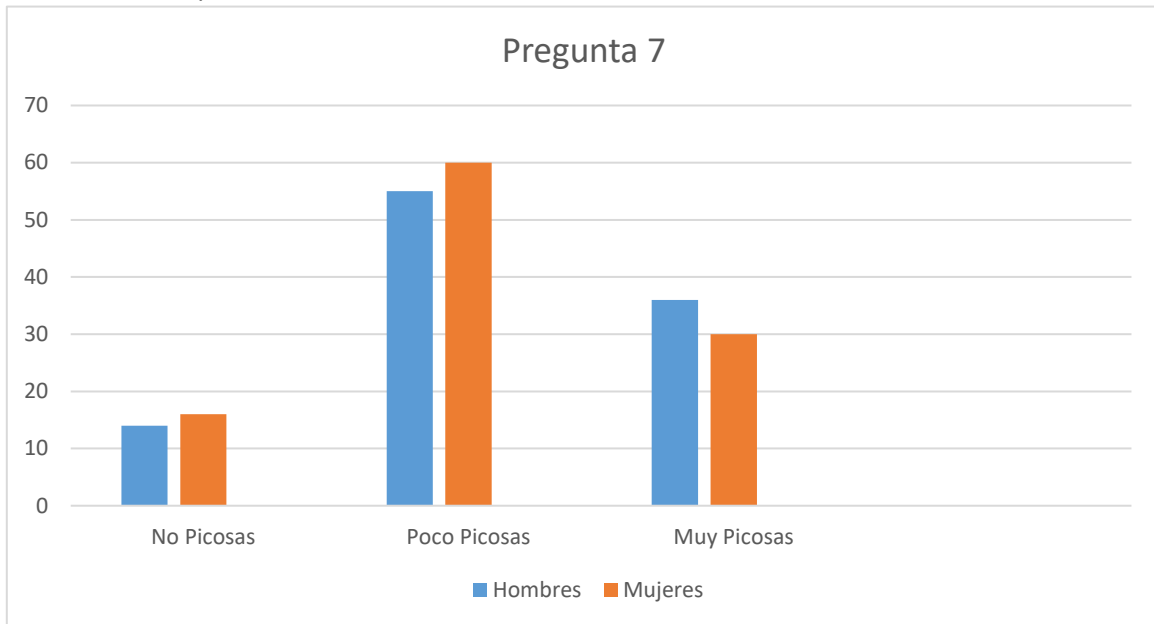
¿Estaría dispuesto a adquirir una nueva marca de productos envasados?



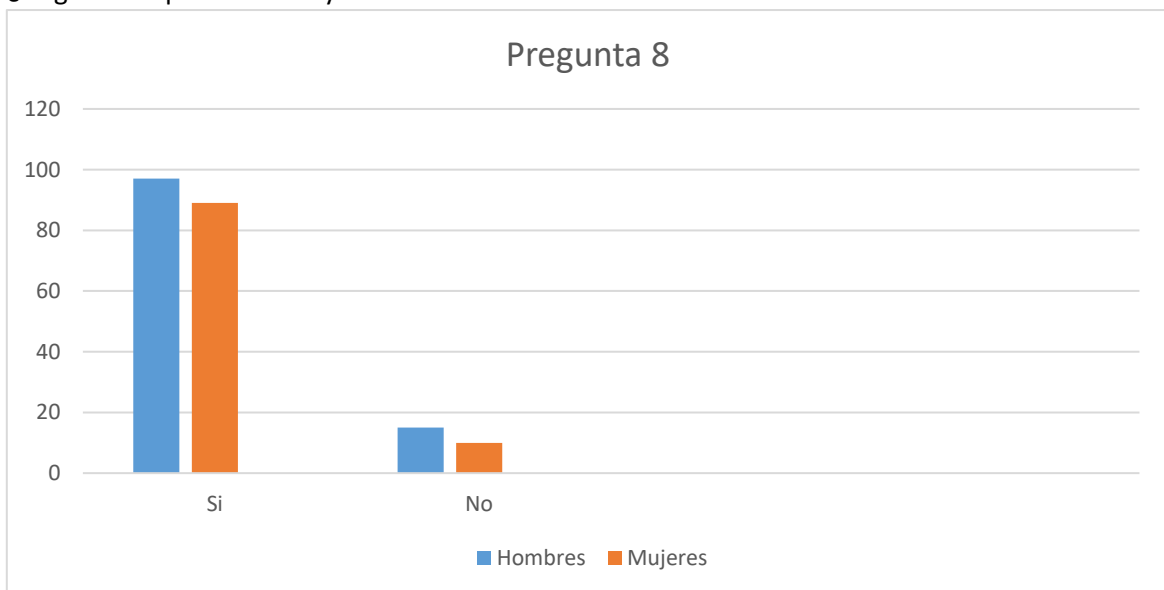
¿Seleccione los productos envasados que le gustaría adquirir?



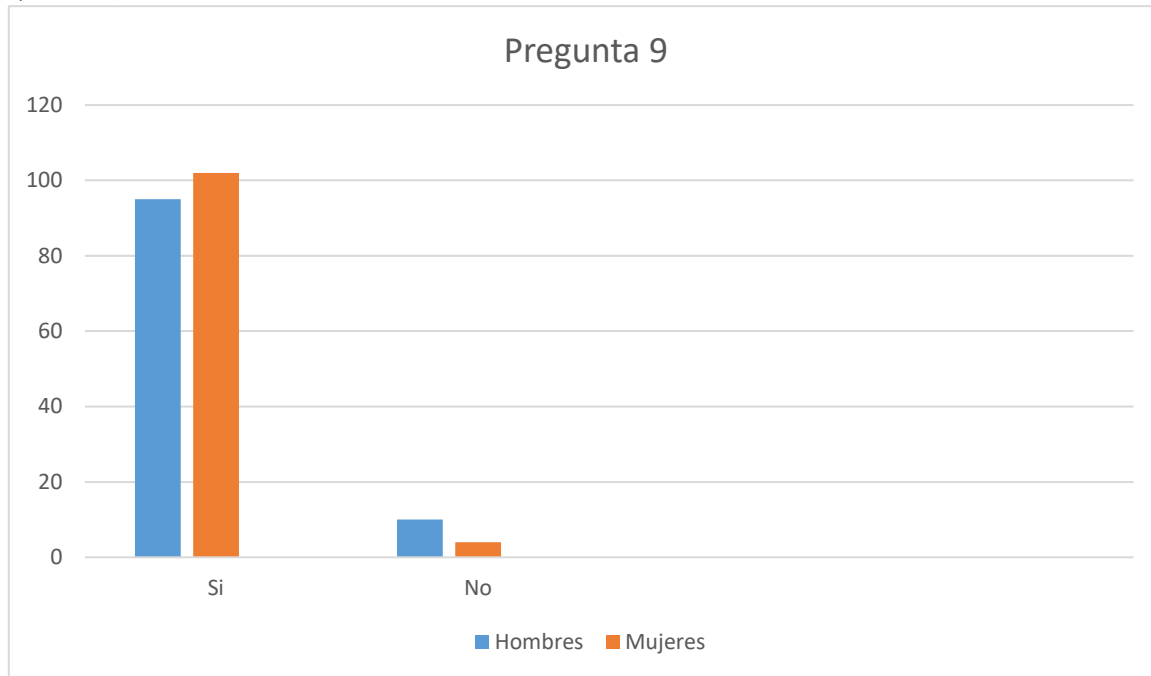
Las salsas de su preferencia son:



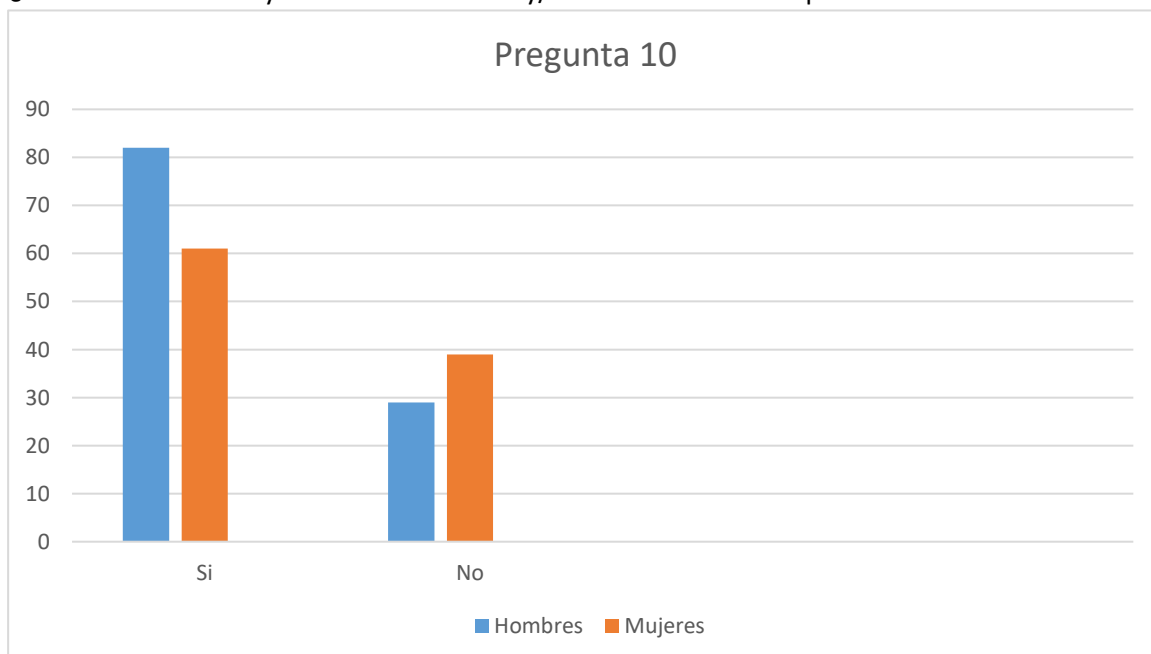
¿Le gustaría que las frutas y verduras fueran recién cosechadas en chihuahua?



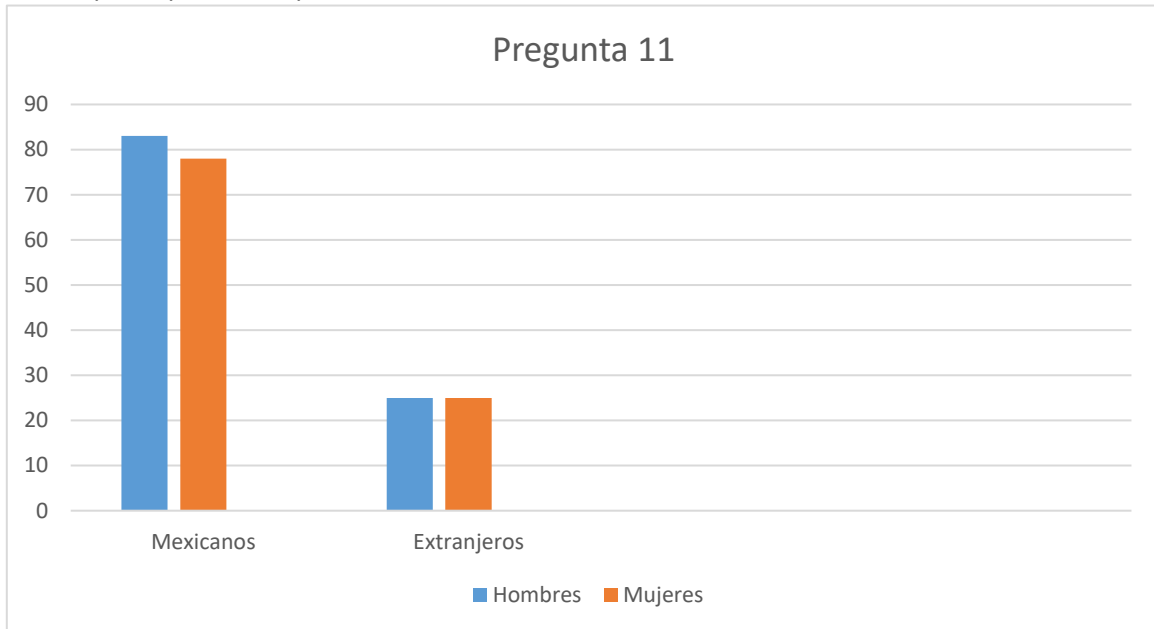
¿Le gustaría usar productos envasados de manera mucho más natural (sin conservadores y otros químicos)?



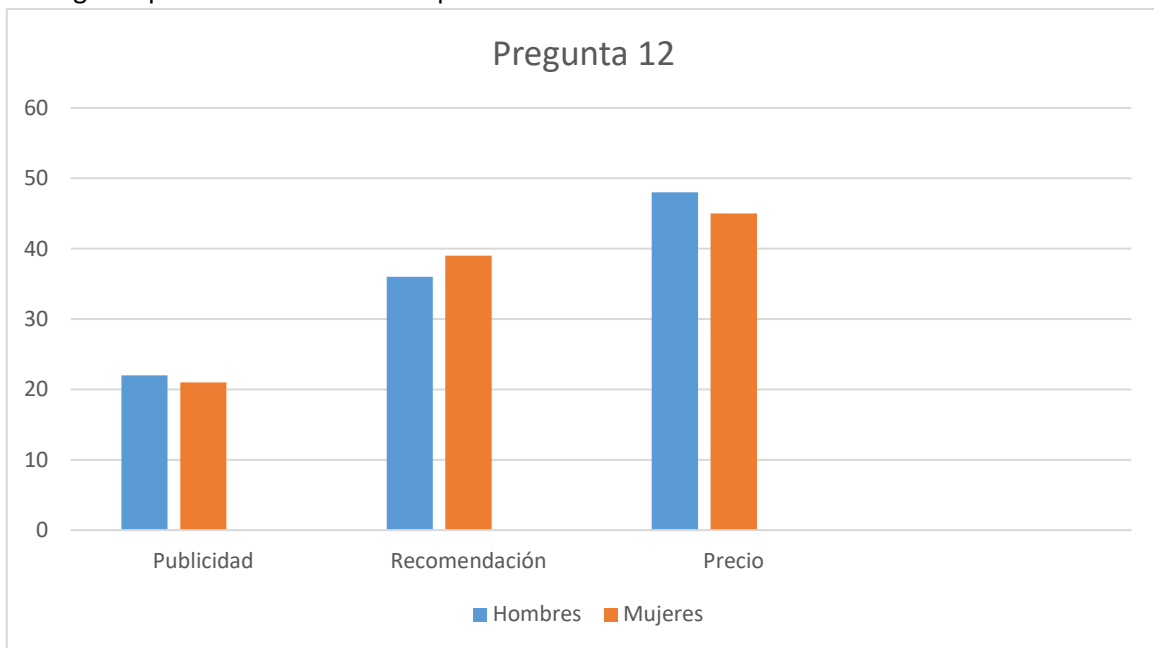
¿Considera las frutas y verduras envasadas y/o enlatadas como un producto saludable?



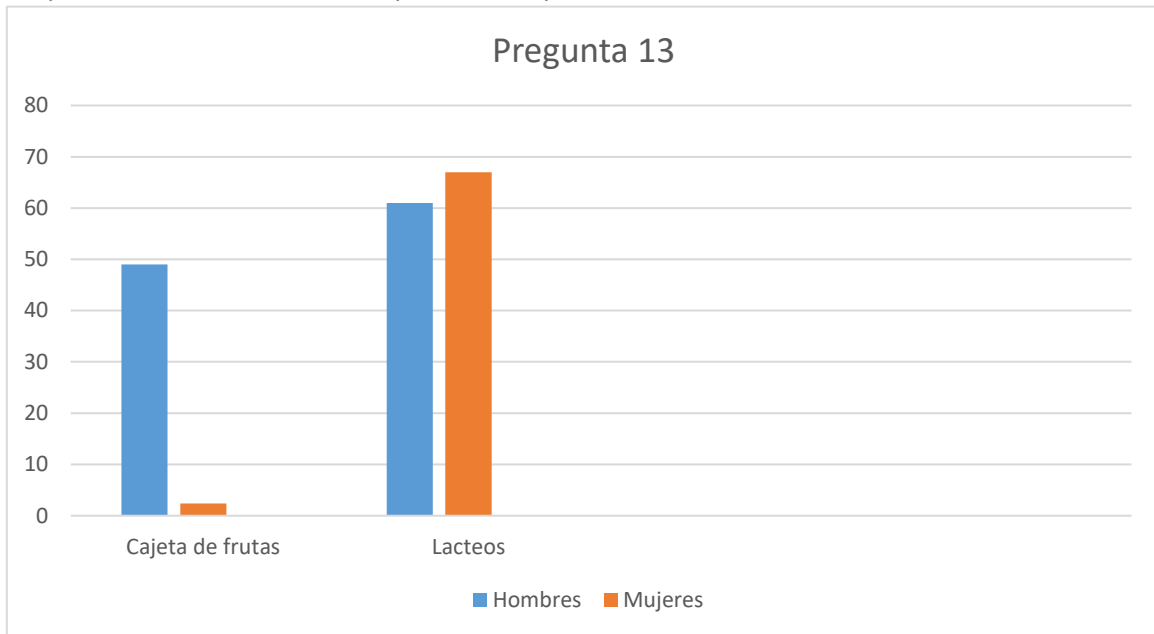
¿Qué tipo de productos prefiere consumir?



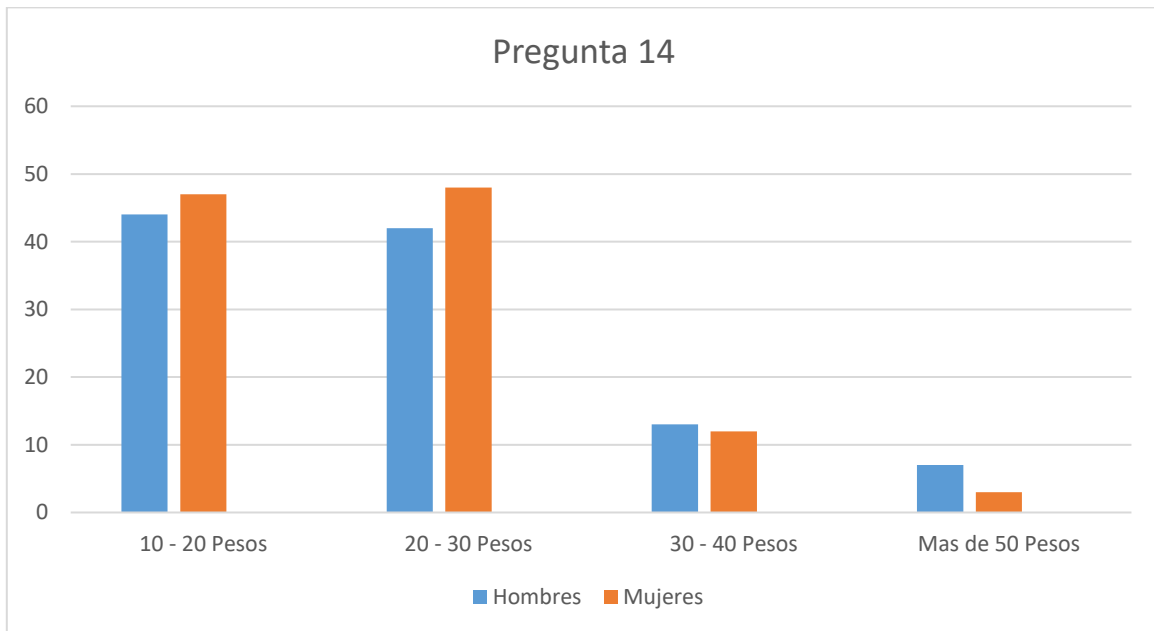
Al elegir un producto nuevo lo hace por:



¿Si pudiéramos ofrecer diversos productos a parte de los envasados, cuáles serían?



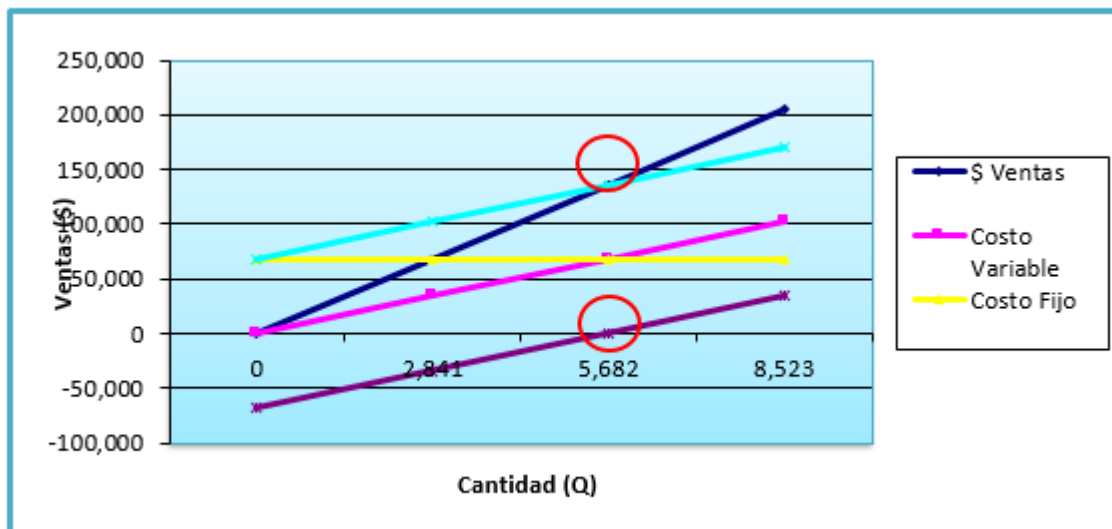
¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por un producto envasado?



Anexo II

Punto De Equilibrio

Datos para el gráfico		PERDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	0	2,841	5,682	8,523
\$ Ventas	0	68,185	136,370	204,555
Costo Variable	0	34,093	68,185	102,278
Costo Fijo	68,185	68,185	68,185	68,185
Costo Total	68,185	102,278	136,370	170,463
Beneficio	-68,185	-34,093	0	34,093
Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 5682.083 unidades mes				



Del Pueblo
BALANCE GENERAL
 Al 21 de Octubre del 2015

Activos		Pasivos	
Activo Circulante:		Pasivo a Corto Plazo:	
Caja y Bancos	\$30,000	Proveedores	\$0
Inventarios	\$230,190	Bancos	\$0
Cuentas x cobrar	\$0	Acreedores Div	\$0
Total Activo Circulante	<u>\$260,190</u>	Total Pasivo a Corto Plazo	<u>\$0</u>
Activo Fijo:		Pasivo a Largo Plazo:	
Edificio	\$0	Bancos	\$1,029,372
Maquinaria y Equipo	\$575,910	Acreedores Div.	\$0
Equipo de transporte	\$100,000	Total Pasivo a Largo Plazo	<u>#####</u>
Mobiliario y Equipo	\$7,200		
Depreciación	\$0		
Total Activo fijo	<u>\$683,110</u>	TOTAL PASIVO	<u>\$1,029,372</u>
Activo Diferido:		Capital Contable	
Gastos de Instalación	\$5,000	Capital	\$30,000
Amortización	\$111,072	Utilidades del Ejerc. Ant.	\$0
Total Activo Diferido:	<u>\$116,072</u>	Utilidad del Ejercicio	\$0
		TOTAL CAPITAL CONTABLE	\$30,000
TOTAL ACTIVO	<u>\$1,059,372</u>	Total Pasivo Más Capital	<u>\$1,059,372</u>

Anexo III

Maquinaria	Cantidad (Unidades Requeridas)	Costos		Equipos y Herramientas	Cantidad (Unidades Requeridas)	Costos	
 Máquina de cortes en cubos	1	340,000 Alibaba	340,000	 Cuchillos	10	1,311	13,110
 Licuadoras industriales	2	13,800 Mercado libre	27,600	 Cucharas industriales	10	80 Merca do libre	800
 Estufas industriales	3	2,100 Mercado libre	6,300	 Ollas industriales	10	1,600 Merca do libre	16,000
 Pesas industriales	1	5,500 Mercado libre	5,500	 Tanque de gas	1	1,000 De segun da Capaci dad 300	1000
 Cuarto frio	1	80,000 Mercado libre	8000	 Termómetros industriales	5	600 merca do libre	3,000

Anexo III

Computadora	1	6,000 Mercado libre	6,000	 Impresora de etiquetas	1	33,200 Mercado libre	33,200
escritorio	1	1,200 Mercado libre	1,200	 Mesas industriales	7	1,300 Mercado libre	9,100
				 Estantes	6	1,050 Home Depot	6,300
				 Lavados	4	2,450 Mercado libre	9,800
				 Contenedores	10	8,500 Mercado libre	85,000
				 Recipientes	10	300	3,000
				Cubeta exprimidora	1	1,000 Mercado libre	1,000
Total			394,600				181,310

Anexo III

Del Pueblo

Flujo de Efectivo
Junio del 98 - Mayo del 99

[illegible]

EGRESOS													
Compra de Mercancias	\$ 920,772	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 690,579
Compra de Equipo	\$ 575,910												\$ 575,910
Adecuación del Edificio	\$ 5,000												\$ 5,000
Compra Equi. de Transp.	\$ 100,000												\$ 100,000
Compra de Mobiliario	\$ 7,200												\$ 7,200
Salarios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Renta de Local	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 24,000
Papelería	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 3,000
Servicios	\$ 3,400	\$ 3,400	\$ 3,400	\$ 3,400	\$ 3,400	\$ 3,400	\$ 3,400	\$ 3,400	\$ 3,400	\$ 3,400	\$ 3,400	\$ 3,400	\$ 40,800
Imss; Info.; Sar; Imp./Nom.	\$ 2,952	\$ 2,952	\$ 2,952	\$ 2,952	\$ 2,952	\$ 2,952	\$ 2,952	\$ 2,952	\$ 2,952	\$ 2,952	\$ 2,952	\$ 2,952	\$ 35,424
Renta Almacén	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Publicidad	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 30,000
Sueldos	\$ 16,400	\$ 16,400	\$ 16,400	\$ 16,400	\$ 16,400	\$ 16,400	\$ 16,400	\$ 16,400	\$ 16,400	\$ 16,400	\$ 16,400	\$ 16,400	\$ 196,800
Gasolina y Mantenimiento	\$ 6,000	\$ 6,286	\$ 6,573	\$ 6,628	\$ 6,702	\$ 7,016	\$ 7,166	\$ 7,334	\$ 7,380	\$ 7,458	\$ 7,798	\$ 7,820	\$ 92,289
Amortización del Crédiito	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 19,062	\$ 19,062	\$ 19,062	\$ 19,062	\$ 19,062	\$ 19,062	\$ 114,375
Intereses del Crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
ISR	-\$ 11,966	-\$ 11,966	-\$ 11,966	-\$ 11,966	-\$ 11,966	-\$ 11,966	-\$ 11,966	-\$ 11,966	-\$ 11,966	-\$ 11,966	-\$ 11,966	-\$ 11,966	-\$ 143,586
PTU	-\$ 1,197	-\$ 1,197	-\$ 1,197	-\$ 1,197	-\$ 1,197	-\$ 1,197	-\$ 1,197	-\$ 1,197	-\$ 1,197	-\$ 1,197	-\$ 1,197	-\$ 1,197	-\$ 14,359
													\$ 0
Total Egresos	\$ 1,629,222	\$ 20,625	\$ 20,913	\$ 20,968	\$ 21,042	\$ 21,356	\$ 40,569	\$ 40,736	\$ 40,783	\$ 40,860	\$ 41,201	\$ 41,222	\$ 1,979,497

[illegible]

Del Pueblo			
Estado de Perdidas y Ganancias			
Del 21 De Agosto			
Ventas Netas		\$ 1,636,440	
Inventario Inicial	\$ 230,193		
Compras	\$ 690,579		
Inventario Final	\$ 920,772		
Costo de lo Vendido		\$ 920,772	
Utilidad Bruta			x \$ 715,668
<u>Gastos de Operación</u>			
<u>Gastos de Venta</u>			
Salarios	\$ 0		
Publicidad	\$ 30,000		
Renta de local.	\$ 0		
Gasolina y Mantenimiento	\$ 92,289		
		\$ 122,289	
<u>Gastos de Administración:</u>			
Renta de Oficina	\$ 24,000		
Papelería	\$ 3,000		
Sueldos de Oficina	\$ 196,800		
Servicios	\$ 40,800		
Imss; Sar; Inf.; Imp./Nom.	\$ 35,424		
		\$ 300,024	
<u>Productos Financieros</u>			
Interés a Favor	\$ 0		
<u>Gastos Financieros</u>			
Interés a Cargo	\$ 0		
		\$ 0	
Utilidad de Operación			<u>\$ 293,355</u>
ISR Estimado (34%)		\$ 99,741	
Reparto de Utilidades (10%)		\$ 9,974	
Utilidad Neta			<u>\$ 183,640</u>

Diagrama de proceso de flujo "Del Pueblo"

Proceso_ envasado de diversos productos _____

Empieza_ lavado de futas y/o verduras _____

Termina en_ enpaque de envasado _____

Fecha_ 23/11/15 _____

Analista_ Carlos Chavez _____

Resumen				
	Cantidad	Tiempo		Distancia
		AV	NAV	
○	13	/	/	/
□	6	/	/	/
⇒	10	/	/	/
D	1	/	/	/
▽	1	/	/	/
◻	/	/	/	/
Total				

						Descripción	Tiempo		Distancia
							AV	NAV	
○	■	⇒	D	▽	◻	selección de frutas y/o verduras			
○	□	⇒	D	▽	◻	transporte de fruta y/o verduras seleccionada			
○	■	⇒	D	▽	◻	pesado de materia prima			
○	□	⇒	D	▽	◻	transporte de materia prima pesada			
○	□	⇒	D	▽	◻	lavado de materia prima			
○	□	⇒	D	▽	◻	transporte de materia prima lavada a mondado			
○	□	⇒	D	▽	◻	mondado de frutas y/o verduras			
○	□	⇒	D	▽	◻	transporte de frutas y/o verduras mondadas			
○	□	⇒	D	▽	◻				
○	□	⇒	D	▽	◻	para salsas			
○	□	⇒	D	▽	◻	coccion de chiles			
○	□	⇒	D	▽	◻	transporte de chile cocido a area de licuado			
○	□	⇒	D	▽	◻	area de licuado			
○	□	⇒	D	▽	◻	transporte de chile licuado a coccion			
○	□	⇒	D	▽	◻	area de cocion			
○	■	⇒	D	▽	◻	inspeccion de sabor			
○	□	⇒	D	▽	◻	envasado de salsa			
○	□	⇒	D	▽	◻	trasnporte de salsa envasada a área de reposo			
○	□	⇒	D	▽	◻				
○	□	⇒	D	▽	◻	para frutas			
○	□	⇒	D	▽	◻	coccion de la fruta			
○	■	⇒	D	▽	◻	inspeccion de sabor			
○	□	⇒	D	▽	◻	envasado de fruta			
○	□	⇒	D	▽	◻	trasnsporte de fruta envasada a area de reposo			
○	□	⇒	D	▽	◻				
○	□	⇒	D	▽	◻	despues del envasado en ambos procesos sigue:			
○	□	⇒	D	▽	◻	reposo de envasado (un dia minimo)			
○	■	⇒	D	▽	◻	inspeccion de sellado			
○	□	⇒	D	▽	◻	transporte de envasado inspeccionado a almacen			
○	■	⇒	D	▽	◻	etiquetado y diseño			
○	□	⇒	D	▽	◻	empacamiento			
○	□	⇒	D	▽	◻	transporte de producto empacado a almacenamiento			
○	□	⇒	D	▽	◻	almacenamiento			
○	□	⇒	D	▽	◻				
○	□	⇒	D	▽	◻				