

PLAN DE NEGOCIOS

CREAINNOVATION

Índice

0.- Resumen ejecutivo.....	3
1.- Proyecto y objetivos.....	5
1.1.- Idea.....	5
1.2.- Antecedentes.....	5
1.3.- Promotor.....	5
1.4.- Misión.....	5
1.5.- Visión.....	6
1.6.- Objetivo.....	6
2.- Producto y mercado.....	7
2.1.- Producto (visión general).....	7
2.2.- El cliente.....	7
2.3.- El mercado potencial.....	7
3.- Competitividad.....	8
3.1.- Competencia.....	8
3.2.- Principales competidores.....	8
3.3.- Análisis comparativo.....	8
3.4.- Competitividad.....	8
4. - Plan de marketing.....	9
4.1. - F.O.D.A.....	9
4.2.- Política de producto, política de servicio y atención a clientes.....	9
4.3.- Política de precios, promociones y descuentos.....	10
4.4.- Publicidad.....	10
4.-5.-Plan de acción de marketing.....	10
5.- Plan de ventas.....	16
5.1.- Estrategia de venta.....	16
5.2.- La fuerza de venta (o equipo de ventas).....	16
5.3.-Condiciones de venta.....	16
6.- Recursos humanos.....	18
6.1.- Organigrama.....	18
6.2.- Planilla de sueldos.....	18

7.- Aspectos legales y societario.....	19
7.1.- La empresa.....	19
7.2.- Licencias y derechos (opcional).....	19
7.3.- Obligaciones legales (opcional).....	19
7.4.- Permisos y limitaciones (opcional).....	19
8.- Plan de inversiones y financiamiento.....	20
8.1.- Plan de inversión en maquinaria, equipo y vehículos.....	20
8.2.- Plan de inversión en muebles, equipo y computación.....	21
9.- Anexos.....	22

0.- Resumen ejecutivo

CREA INNOVATION, Esta empresa se dedica a la planeación, implementación y puesta en marcha de proyectos de automatización, nuestros productos estarán listos para conectarse a un servidor que permite el intercambio de información con otros dispositivos o centros de control sin intervención directa (internet de las cosas).

Ofrecemos soluciones en maquinaria y líneas de producción que puedan mejorar a las empresas. Contamos con soluciones para envasado, empaquetado, etiquetado, taponado, entre otros, de índole: aeronáutica, agroindustria, biotecnología, construcción, cosmetología, turismo, desarrollo social, robótica, metal-mecánica, automotriz, alimenticia, entre otras.

También cubrimos las necesidades específicas del cliente, tomándose como cliente a toda persona que quiera resolver sus necesidades y problemas con la automatización, estos pueden ir desde una persona, hasta micro y medianas empresas. Para así llevar acabo sistemas mecánicos automatizados.

Plan de inversión en maquinaria y equipo.

Cantidad	Descripción	importe	Total	Año de amortización
1	Máquina de soldar	\$3200.00	\$3200.00	6 años
1	Cortadora de metales	\$2722.00	\$2722.00	8 años
2	Taladro desarmador eléctrico	\$800.00	\$1600.00	4 años
1	Rotomartillo dewalt	\$2589.00	\$2589.00	5 años
1	Juego de desarmadores 12pz	\$289.00	\$289.00	10 años
1	Careta electrónica para soldar	\$1395.00	\$1395.00	3 años
1	Juego de brocas y puntas 100pz	\$415.00	\$415.00	1 año
2	Juego de 5 pinzas	\$279.00	\$558.00	6 años
1	Esmeril de banco	\$3000.00	\$3000.00	6 años
2	Mini esmeriladora angular	\$1109.00	\$2218.00	3 años
1	Compresor de aire	\$1979.00	\$1979.00	5 años
TOTAL			\$19,965.00	

Plan de inversión en muebles, equipo y computación.

cantidad	Descripción	Importe	total	Año de amortización
1	Laptop Lenovo	\$52,643.00	\$52,643.00	15 años
1	Computadora de escritorio	\$9450.00	\$9450.00	7 años
1	Escritorio ejecutivo	\$2,602.00	\$2,602.00	10 años
4	Sillas visita	\$195.00	\$780.00	8 años
1	Licencia de solidworks	\$75,000.00	\$75,000.00	15 años
1	página web	\$4490.00	\$4490.00	12 años
TOTAL			\$144,965.00	

Legal

- Notario público.
- Registrarse ante hacienda.
- Los trabajadores deberán contar con el instituto mexicano del seguro social (IMSS).
- Contar con normas de seguridad.
- Condiciones seguras de seguridad e higiene.

Patente

Por el momento no se cuenta con ninguna patente o algún método de protección como tal.

Descripción del perfil de cada emprendedor y su aporte al proyecto.

- Juan Pedro González Espinoza

Técnico en mecatrónica, fácil aprendizaje y conocimientos de informática, electrónica, además de conocimientos en compra y venta de materiales. Su aporte en el proyecto es en el liderazgo, seguimiento de trabajos a realizar y realizados, publicidad y la parte administrativa.

- Ricardo Elías Ramírez Sánchez

Técnico en mecatrónica, facilidad de aprendizaje y conocimientos en diseño y programación, contando con certificación en solidworks dando aporte en la elaboración de diseños, software, puesta en marcha e instalación de trabajos.

- Daniel Alberto Ramírez Santos

Técnico en mecatrónica, fácil aprendizaje y conocimientos en neumática e hidráulica, electricidad, cotizaciones. Su aporte al proyecto es en la parte de relaciones, ventas, cotizaciones y apoyo en la realización e instalación de trabajos.

- José Crispín Sánchez Morales

Técnico en mecatrónica, creativo fácil aprendizaje y conocimientos de programación, manejo del inglés. Su aporte al proyecto es en la realización y puesta en marcha de trabajos, mantenimiento de equipos y trabajos realizados.

1.- Proyecto y objetivos

1.1.- Idea.

Esta empresa se dedica a la planeación, implementación y puesta en marcha de proyectos de automatización, nuestros productos estarán listos para conectarse a un servidor que permite el intercambio de información con otros dispositivos o centros de control sin intervención directa (internet de las cosas).

1.2.- Antecedentes.

La idea surge a mediados de la carrera de TSU en Mecatrónica en la universidad Tecnológica de Querétaro a través de una materia integradora I donde se desarrolló la planeación de un proyecto, donde surge la oportunidad de realizar una máquina para un cliente de un negocio de comida rápida, durante ese curso se cotizaron materiales para su elaboración así como la creación de un diseño en SolidWorks para reflejar cómo quedaría la máquina, una vez que se obtuvieron esos datos se le presentó la cotización del costo total del producto y el mismo diseño de la máquina, el cliente aceptó lo propuesto, fue así como se dio inicio al proyecto, para su elaboración se adquirió herramienta en un esquema de renta o préstamo por parte de cada uno de los compañeros del equipo, el tiempo de su elaboración fue aproximadamente de 2 semanas, una vez terminado el proyecto se le entregó a nuestro cliente. De esta forma nace la idea de crear una empresa que se dedique al desarrollo y creación de máquinas para cubrir necesidades de los clientes de cualquier ámbito social.

1.3.- Promotor.

Los promotores son:

Ramírez Sánchez Ricardo Elías, Ramírez Santos Daniel Alberto, González Espinoza Juan Pedro, Sánchez Morales José Crispín. Todos ellos estudiantes TSU en Mecatrónica en la Universidad Tecnológica de Querétaro.

Asesores:

- Ricardo Tapia Armas, docente de mecatrónica en la universidad Tecnológica de Querétaro.
- Dulce Morales, Director ejecutivo, Adeksys S.A. de C.V

1.4.- Misión.

Somos un equipo profesional enfocado a cumplir las necesidades del cliente, brindando atención integral en la planeación e implementación de mecanismos automatizados con calidad y rentabilidad del servicio.

1.5.- Visión.

Ser la mejor alternativa en la comercialización de sistemas automáticos de calidad y cumplir las expectativas de servicio para los clientes.

1.6.- Objetivo

El principal objetivo es satisfacer las necesidades específicas del cliente, tomándose como cliente a toda persona que quiera resolver sus necesidades con la automatización, estos pueden ir desde una persona, hasta micro y medianas empresas. Para así llevar acabo sistemas mecánicos automatizados.

A un futuro ir ampliando nuestro mercado e instalaciones para así generar empleos.

2.- Producto y mercado.

2.1.- Producto (visión general).

Ofrecemos soluciones en maquinaria y líneas de producción que puedan mejorar a las empresas. Contamos con soluciones para envasado, empaquetado, etiquetado, taponado, entre otros.

2.2.- El cliente.

Todo tipo de personas dispuesto a darle solución a sus necesidades y problemas, así como también pequeñas y medianas empresas mejor conocidas como PYMES.

2.3.- El mercado potencial.

Pequeñas y medianas empresas de índole, aeronáutica, agroindustria, biotecnología, construcción, cosmetología, turismo, desarrollo social, robótica metal-mecánica, automotriz, alimenticia, entre otras.

3.- Competitividad.

3.1.- Competencia.

Empresas que se dedican a la fabricación, diseño y automatización de maquinas Industriales.

3.2.- Principales competidores.

- MOCE Ingeniería
- D&a Technonologies
- Automatización Control Dafran S.A. De C.V.

3.3.- Análisis comparativo.

COMPETIDORES	DEBILIDADES	FORTALEZAS
• MOCE Ingeniería	Maquinaria antigua	Clientes frecuentes
• D&a Tecnonologies	Mínima publicidad	Maquinaria y tecnología de punta
• Automatización Control Dafran	Un año en el mercado	Excelente ubicación de la empresa

3.4.- Competitividad.

- Innovación.
- Tecnología.
- Brindar soluciones.
- Sector industrial.

4.- Plan de marketing.

4.1.- F.O.D.A.

FORTALEZAS:

- La ubicación se hará dentro de una zona industrial y así tener mayores posibilidades de generar futuros prospectos.
- Atención al cliente personalizada.
- Calidad e innovación.

OPORTUNIDADES:

- Crecimiento en el mercado.
- Uso de nuevas tecnologías.
- Alianzas y convenios con proveedores.

DEBILIDADES:

- Ser una empresa que recién se establece en el mercado.
- Desconfianza por parte de cliente por los precios y la empresa en crecimiento.
- No disponer del capital necesario para la puesta en marcha de la empresa.

AMENAZAS:

- Gran competencia de empresas similares.
- Problemas de fiscalización.
- Insumos de difícil acceso (materia prima de importación)

4.2.- Política de producto, política de servicio y atención a clientes.

Nuestra empresa se basa en un método que permite la cercanía con el cliente al brindarle una atención personalizada para cada persona de manera que se sienta en un ambiente cómodo y confiable. Además de brindar calidad en nuestros productos y materiales. En CREA innovation nos comprometemos a realizar y facturar aquellas operaciones que se hayan indicado en el presupuesto así como las especificaciones técnicas requeridas del equipo y que el cliente haya aceptado previamente.

En caso de que el cliente requiera modificaciones distintas al acuerdo una vez entregado o durante el desarrollo del equipo se generaran costos extras a los indicados en el contrato. Por ello es fundamental para nuestra empresa ofrecer un servicio complementario que responda a sus necesidades y garantice el perfecto funcionamiento de su máquina, Incluso años después de adquirirlo, el cual también se le brindara una garantía al cliente y ofreciendo al mismo tiempo un mantenimiento de un año sin ningún costo alguno.

Las formas de pago que se le ofrecerán a nuestros clientes serán a través de transferencias bancarias, en efectivo, tarjeta de crédito o débito una vez hecho el contrato con el cliente.

4.3.- Política de precios, promociones y descuentos.

Como cada producto es personalizado los precios irán variando con respecto a la complejidad y las características que requiera cada cliente. Se les proporcionará un descuento del 10% a personas que ya hayan adquirido nuestros servicios anteriormente.

4.4.- Publicidad.

Nuestro servicio será anunciado mediante una página web y redes sociales para tener múltiples canales de comunicación con los clientes. Además de artículos en revistas de índole tecnológico.

4.5.-Plan de acción de marketing.

Plan de marketing de CREA innovation

Resumen ejecutivo

Sinopsis: Este plan de marketing fue diseñado más que para el producto para el servicio que nuestra empresa prestará por lo general destinado a PYMES con la sostenibilidad económica de costear nuestros productos.

Gracias a nuestro método personalizado de atención a clientes se tendrá una gran factibilidad para el cliente ya que se adaptará en todo sentido a sus necesidades de manera que sus problemas sean resueltos.

Nuestro plan está diseñado para adentrar a la empresa dentro del mercado e ir posicionándonos en el gusto de nuestros clientes. Dando un valor agregado de la cercanía con el cliente se podrá cubrir de manera personalizada todos los aspectos que se consideren necesarios para la puesta en marcha de su proyecto.

Principales aspectos del plan de marketing

Metas y objetivos: Al haber un gran mercado para las empresas integradoras de sistemas automatizados la decisión está en el cliente que busca una empresa que se adapte a sus necesidades y que mantenga una sociedad responsable y confiable para llevar a cabo su proyecto.

Con esto buscamos alcanzar:

- Posicionamiento en el mercado.
- Mantenernos en el gusto de los clientes
- Dar a conocer nuestros productos y nuestros servicios.
- Expandir nuestra empresa para así abarcar mayor mercado

Estrategia de marketing: para lograr nuestros objetivos debemos conocer el mercado en el cual nos desenvolveremos y los clientes potenciales dentro de esta. Se pondrán en marcha sobre ideas centrales de marketing como:

- comodidad de consumo, atención personalizada.
- campañas de publicidad externas por distintos medios de comunicación.
- Divulgación por redes sociales e internet.

Estas campañas nos darán impulso en el mercado y buscaremos estar entre los mejores como en el gusto de los clientes.

Análisis situacional

Este análisis explora el mercado al que nos dirigimos, sino también los entornos de consumo interno.

Competencia

Al ser nuestra empresa nueva en el mercado toda la competencia nos lleva ventaja en todo sentido pero se marcan pequeñas diferencias que nos favorecen.

COMPETENCIA	COMPETENCIA DE PRODUCTO
• MOCE Ingeniería	Maquinaria y proyectos integrados
• D&a Tecnonologies	Integración de equipos, maquinados, instalaciones eléctricas.
• Automatización Control Dafran	Electrónica, automatización

Se analizó la principal competencia que se tendría al entrar al mercado nos basamos en similitud con los servicios que brindaría CREA innovation.

Competencia general

Características y especificaciones:

Toda empresa integradora de sistemas. Ubicada dentro del estado de Querétaro que brinde servicio especializado en integración de sistemas, maquinados, instalaciones eléctricas y redes industriales.

Disponibilidad:

Distribuidores a nivel estado y nacional

Usos de distintos medios de publicidad (publicidad, internet y redes sociales entre otros).

Directamente en instalaciones de ventas

Promoción:

Anuncios, publicidad y revistas especializadas.

Publicidad de boca en boca de clientes y conocidos.

Publicidad digital (internet, redes sociales, radio, y televisión).

Resumen: Aunque todos son competidores fuertes sus debilidades nos hacen competir y alcanzar a la competencia para así ser una empresa que se comporte al nivel. Son las pequeñas diferencias las que dan a conocer a una empresa y a posicionarla en el mercado.

Condiciones económicas:

CREA innovation es una empresa en crecimiento la cual depende del capital individual de los socios y de las utilidades de los proyectos. Somos una empresa dependiente del mercado y crecemos conforme a esta, o al menos eso se busca conseguir por lo cual pretendemos mejorar nuestro servicio de tal manera que estemos al nivel del mercado.

Condiciones legales políticas y tecnológicas

Estos entornos son cruciales para nuestra empresa ya que el gobierno está en pro de los negocios emprendedores y no tenemos ninguna restricción por parte de las leyes.

Por parte de las tecnologías no tenemos ningún contratiempo ya que nuestro proyecto está encaminado a los avances tecnológicos y la mayoría de nuestros clientes y al igual que nosotros trabajamos muy bien con ellas y es nuestra área de confort.

Factores socioculturales

Hoy en día ya es muy normal el uso del tipo de tecnología que maneja nuestra empresa ya que la necesidad de oferta y demanda exige mucho más a la industria por lo cual son orillados a la utilización de maquinaria para actividades que con el tiempo resultan rutinarias por lo cual se automatizan las líneas de producción para tener una mayor producción que con los métodos tradicionales.

La globalización ha cubierto por completo a la industria que busca sobresalir en el mercado por lo cual es muy factible el uso de nuevas tecnologías para cubrir con la demanda de la sociedad.

Entorno de consumo

¿Quiénes son nuestros clientes?

Como empresa integradora de sistemas automatizados nos enfocamos al mercado industrial aunque abarcamos el entorno de PYMES que necesitan de una solución para la automatización de sus líneas de producción u instalaciones.

¿Qué hacen con nuestro producto?

Nuestros proyectos son enfocados a fines particulares y en el contrato se estipulan las necesidades del cliente y el fin de los proyectos. Ya que no nos enfocamos a un producto en específico, nuestros clientes deciden el uso y las condiciones en las que se estará usando el producto.

¿Por qué y cómo compran?

Si nuestros clientes necesitan agilizar sus procesos o innovar en su negocio para dar un mejor servicio, nos contactaran para así nosotros analizar su problema y dar sugerencias para la implementación de un sistema automatizado que cubra sus necesidades.

La venta y promoción de nuestro servicio será en forma de consulta para así llevar control personalizado del cliente.

Entorno interno de CREA innovation

El entorno interior de CREA innovation es como cualquier empresa con debilidades y fortalezas que nos hacen única y nos impulsa a seguir adelante para buscar más áreas de oportunidad y expandir nuestro mercado.

Buscamos formar alianzas y comunidades que nos permita el crecimiento empresarial y nos valla posicionando más y más en la industria.

FODA

En este analizáis se examinó el entorno interno de CREA innovation para buscar los factores que nos perjudican y los aspectos que benefician el crecimiento de nuestra empresa.

FORTALEZAS:

- La ubicación se hará dentro de una zona industrial y así tener mayores posibilidades de generar futuros prospectos.
- Atención al cliente personalizada.
- Calidad e innovación.

OPORTUNIDADES:

- Crecimiento en el mercado.
- Uso de nuevas tecnologías.
- Alianzas y convenios con proveedores.

DEBILIDADES:

- Ser una empresa que recién se establece en el mercado.
- Desconfianza por parte de cliente por los precios y la empresa en crecimiento.
- No disponer del capital necesario para la puesta en marcha de la empresa.

AMENAZAS:

- Gran competencia de empresas similares.
- Problemas de fiscalización.
- Insumos de difícil acceso (materia prima de importación)

Metas

En CREA innovation tenemos como metas firmes:

1. Tener una oferta de valor para los clientes.
2. Brindar un servicio al nivel del mercado para así cubrir de manera acertada las necesidades del cliente y brindar productos de calidad y precios accesibles.
3. El posicionamiento en el mercado.
4. Como resultado de nuestro arduo trabajo y nuestro buen servicio mantenernos el gusto de nuestros clientes y tratar de abrir nuevas fronteras de mercado para nuestros productos.
5. Ampliación de nuestra infraestructura y aumentar nuestro número de empleados.
6. Como toda empresa buscamos el crecimiento como industria para mejorar la imagen y ser la mejor opción para nuestros clientes.

Estrategia de marketing

Mercado meta:

Identificar el mercado meta de la empresa para así buscar el mercado y la promoción de esta. Así como la manera de darla a conocer y mantenerla en el mercado para estar a disposición de PYMES en la industria.

Producto

Ofrecemos soluciones en maquinaria y líneas de producción que puedan mejorar las empresas de nuestros clientes. Contamos con soluciones para envasado, empaque, etiquetado, taponado, entre otros.

Nuestros servicios se adaptan a las necesidades del cliente ya que se busca solucionar sus problemas de tal manera que se adapte a las condiciones y lugar de trabajo así como las aplicaciones de esta.

Establecimiento de precios

Nuestros precios también se adaptarán a las necesidades del cliente ya que al terminar la consulta donde el cliente dará a conocer su problemática y los requerimientos que esta necesita se iniciara con una cotización general para generar el precio neto.

Al acceder el cliente con la solución generada se pasara a la firma de contrato y se tendrá que dar un porcentaje del costo neto a principio y el resto al final o en dado caso se adaptara un plan de pago para el cliente.

Distribución

El servicio será brindado directamente en las instalaciones de CREA innovation previamente registrada una cita para cotización y el producto será realizado en las mismas instalaciones o en dado caso en las instalaciones del cliente y al termino será instalado en la ubicación destinada por el cliente.

CONCLUSIÓN DE PLAN DE MARKETING

Al ser CREA innovation una empresa en crecimiento muchos de los puntos de plan estarán siendo modificados conforme al crecimiento dela misma.

Este plan de marketing nos ayuda a darnos cuenta de nuestras fortalezas y áreas de oportunidad para tener un buen desarrollo y como las mismas nos van dando las herramientas para sobresalir y abrir nuevas opciones de mercado ya que al ser una empresa joven las oportunidades se irán presentando durante el transcurso.

5.- Plan de ventas.

5.1.- Estrategia de venta.

- Mejorar el producto.
- mejorar la atención del cliente.
- usar testimonios de clientes satisfechos.
- Regalar artículos de merchandising
- participar en ferias.
- mejorar publicidad.

5.2.- La fuerza de venta (o equipo de ventas).

- selección de vendedores
- Capacitación
- Motivación
- supervisión

5.3.-Condiciones de venta.

CREA innovation.

Somos una empresa encargada de optimizar la producción de nuestros clientes con nuestros productos dentro del área de automatización.

Servicio.

En nuestra empresa nos encargaremos de dar el mejor servicio posible para que nuestros productos se adapten a las necesidades de nuestros clientes y así estos cumplan su trabajo satisfaciendo la necesidad que tenga nuestro cliente.

La forma en la que se realizaran nuestros servicios se llevaran a cabo con consultorías para establecer cuál es la necesidad de nuestro cliente.

Se planteara un formato con el máximo número de detalles necesarios para facilitar la construcción de la idea de lo que será el producto, una vez obtenida dicha información se procederá a anexar un contrato en el que se planteen todos los datos obtenidos por parte de nuestros expertos para así cumplir con nuestro producto totalmente funcional cumpliendo con lo que el cliente específico para así mejorar su línea de producción y quede totalmente satisfecho.

Producto.

Una vez planteado la idea de fabricación de nuestro producto se diseñara para poder realizar el producto en físico y poder entregarlo a nuestro cliente.

Precios.

Los precios están sujetos a las especificaciones que el cliente mencione, ya que se tratara de un producto único que estará vinculado a la necesidad del cliente, por lo que los materiales a usar y el diseño estarán sujetas a la palabra de cada cliente, en base a la necesidad especificada del cliente se realizara una cotización de nuestro producto.

Contrato.

El contrato deberá ser revisado por nuestros clientes así como nuestra empresa y se deberá cumplir con todas las normas especificadas en el contrato esto con el fin de llegar a un mismo punto evitando inconformidad de ambos lados y cumplir el compromiso de nuestra empresa que es satisfacer al cliente.

Pedidos y devoluciones.

Una vez mostradas las necesidades de nuestros cliente, la evaluación de nuestro personal sobre la necesidad y la firma de contrato se pide a nuestros cliente un porcentaje como adelanto esto con el fin de mostrar compromiso avalado por ambas partes.

Entregado el producto terminado se entregara con un manual con una póliza de seguro en caso de alguna falla mecánica de fábrica del producto. Por otro lado el manual contendrá información importante para el operador de nuestro producto para evitar accidente o daños por mal uso, de ser el caso de un daño por mal uso la empresa no se hará cargo de las respectivas reparaciones.

Cargos por cambios no especulados en el contrato.

Tras firmar contrato nuestro cliente y de último momento alguno desea agregar modificaciones o mejoras no estipuladas en el contrato se aplicaran cargos extra, esto con el fin de cubrir los gastos hechos para la elaboración de su producto.

6.- Recursos humanos.

6.1.- Organigrama.

- Ápiceestratégico.
- núcleo de operaciones.

6.2.- Planilla de sueldos.

Personal	Precio x mes
Ayudante general	\$2,500.00
Persona administrativa	\$5,000.00
Diseñador	\$12,000.00
Personal de ventas	\$4,000.00
Ingeniero en programación	\$15,000.00
Ingenieros mecánicos	\$13,000.00

7.- Aspectos legales y societarios.

7.1.- La empresa.

CREA innovation S.A es una empresa de sociedad anónima que se dedica principalmente a la creación y fabricación de sistemas automatizados.

7.2.- Licencias y derechos.

- secretaria del medio ambiente.
- licencia de obras.
- Plan contra incendios
- Transportación terrestre
- registro nombre de la empresa
- Acuerdos de franquicia o de licencia de marcas

7.3.- Obligaciones legales.

- Notario público.
- Registrarse ante hacienda.
- Los trabajadores deberán contar con el instituto mexicano del seguro social (IMSS).
- Contar con normas de seguridad.
- Condiciones seguras de seguridad e higiene.

7.4.- Permisos y limitaciones.

- Registrarse en el sistema empresarial mexicano (SIEM) el cual se tendrá la oportunidad de acceder a información de proveedores y clientes así como a programas de apoyo.
- Secretaría de economía donde a través de las normas oficiales mexicanas nos va a permitir la autorización para el uso del sello oficial de garantía, siempre y cuando se cumplan con las especificaciones de un sistema de control de calidad. Asimismo puede emitir, a petición y según previa comprobación, un certificado oficial de calidad.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

8.- Plan de inversiones y financiamiento.

Esta empresa ya cuenta con un proyecto realizado por lo cual, las herramientas y equipo utilizado en su momento, fue mediante Esquema por renta o préstamo.

HERRAMIENTA			
Nombre	Cantidad	Costo por día	Total
Taladro	1	\$43	\$300
Taladro Inalámbrico	1	\$55	\$258
Máquina de soldar	1	\$238	\$350
Kit de Pinzas	1	\$35	\$240
Estuche de desarmadores	1	\$20	\$140
Juego de llaves y dados	1	\$35	\$230
Segueta	1	\$10	\$53
Tijeras para lamina	1	\$8	\$40
Compresor	1	\$120	\$360
Pistola para silicón en frio	1	\$24	\$24
Total			\$1,995

8.1.- Plan de inversión en maquinaria, equipo y vehículos.

Cantidad	Descripción	importe	total	Año de amortización
1	Máquina de soldar	\$3200.00	\$3200.00	6 años
1	Cortadora de metales	\$2722.00	\$2722.00	8 años
2	Taladro desarmador eléctrico	\$800.00	\$1600.00	4 años
1	Rotomartillo dewalt	\$2589.00	\$2589.00	5 años
1	Juego de desarmadores 12pz	\$289.00	\$289.00	10 años
1	Careta electrónica para soldar	\$1395.00	\$1395.00	3 años
1	Juego de brocas y puntas 100pz	\$415.00	\$415.00	1 año
2	Juego de 5 pinzas	\$279.00	\$558.00	6 años
1	Esmeril de banco	\$3000.00	\$3000.00	6 años
2	Mini esmeriladora angular	\$1109.00	\$2218.00	3 años
1	Compresor de aire	\$1979.00	\$1979.00	5 años
TOTAL			\$19,965.00	

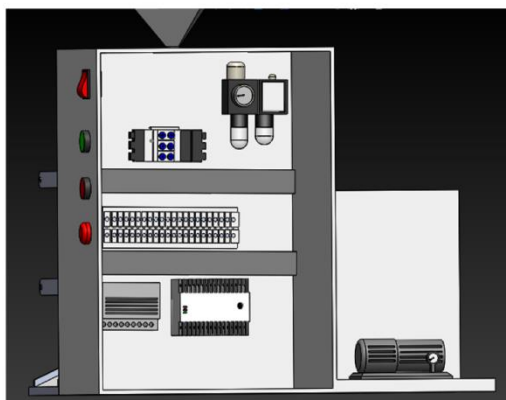
8.2.- Plan de inversión en muebles, equipo y computación.

cantidad	Descripción	Importe	total	Año de amortización
1	Laptop Lenovo	\$52,643.00	\$52,643.00	5 años
1	Computadora de escritorio	\$9450.00	\$9450.00	7 años
1	Escritorio ejecutivo	\$2,602.00	\$2,602.00	10 años
4	Sillas visita	\$195.00	\$780.00	8 años
1	Licencia de solidworks	\$75,000.00	\$75,000.00	15 años
1	página web	\$4490.00	\$4490.00	12 años
TOTAL			\$144,965.00	

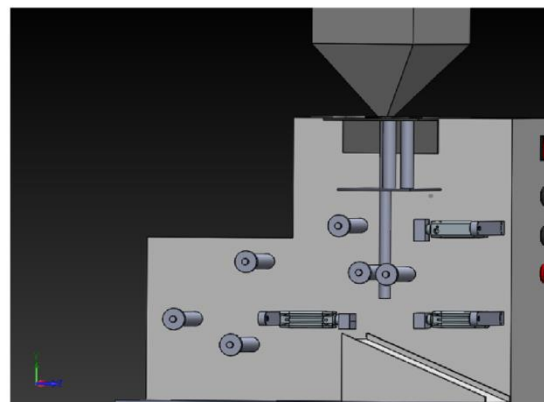
9.- Anexos.

Maquina envasadora de salsas a base de cilindros neumáticos controlado por un PLC y el cual su función es realizar el llenado de bolsitas de salsas de la empresa para así obtener más eficiencia en esa tarea y a su vez ahorrar tiempo.

Con una producción de 7 porciones por minuto, las cuales contienen 10 gramos de una salsa especial proporcionada por la empresa.



(fig. 1)



(fig. 2)

Diseño de envasadora de salsas en solidworks.

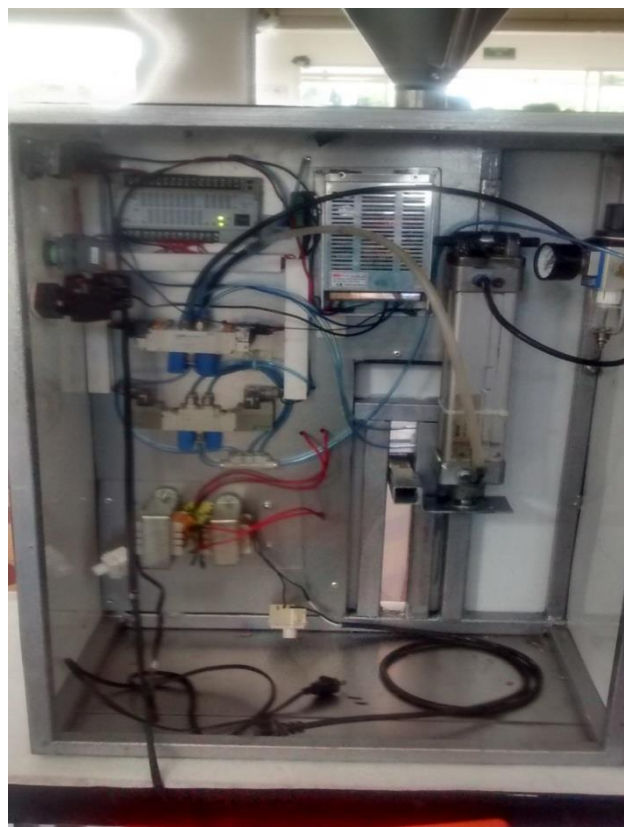


(fig. 3)

Envasadora de salsas maquina finalizada.



(fig. 4)



(fig. 5)

Sistema de control de Envasadora.



(fig. 6)

Sistema de encendido y apagado de envasadora.