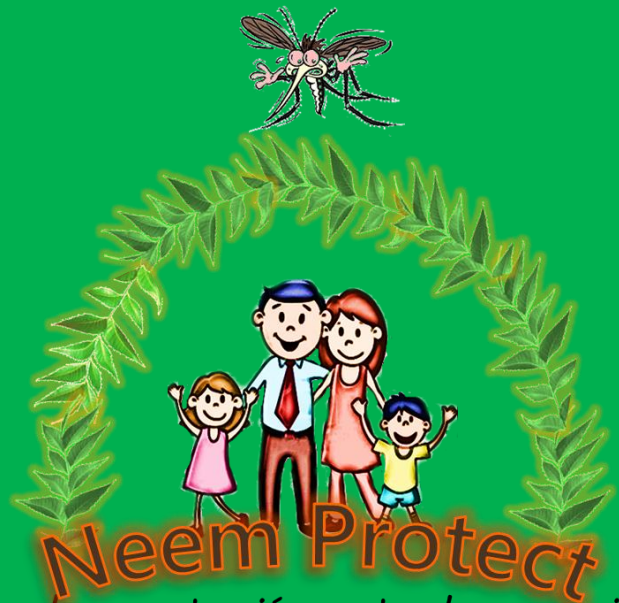


INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TIZIMIN

PLAN DE NEGOCIOS

“Natura
Protect”



“Escudo y protección contra los mosquitos”

INTEGRANTES:

- Judith Mercedes Can Iuit
- Daysi Mareli Chimal Chan
- Fatima Gisela Oy Kumul
- Francisca del Rosario Puc Dzul
- María Jesús Rosado Uc

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	1
CAPITULO I.....	3
DESCRIPCION DE LA EMPRESA.....	3
1.1 MISIÓN.....	3
1.2 VISIÓN	3
1.3 VALORES	3
1.4 Idea de la empresa.....	3
1.4.1 Análisis FODA.....	4
FODA de la empresa	4
FODA del producto.....	5
1.4.2 Tipo de negocio	5
1.5 Objetivos	6
1.6 Aspectos legales, ambientales y forma legal de la organización.....	6
CAPITULO II	8
PLAN DE LA EMPRESA	8
2.1 Concepto de la empresa.....	8
2.1.1 Materia prima	8
2.1.2- Propiedades y características.....	9
2.1.3- Nombre de la empresa	9
2.1.4- Nombre del producto.....	9
2.1.5- Diseño del producto	10
2.3 PROTOTIPO	15
2.3.1- LOGOTIPO, ESLOGAN	15
1. ETIQUETA.....	16
3.1 Clientes potenciales	17
3.2 Productos existentes (Competencia):.....	17
3.4 CONTACTOS (proveedores).....	18
UNIDAD IV.....	20
PLAN DE ADMINISTRACION (DISEÑO ORGANIZACIONAL)	20

.....	20
UNIDAD V.....	21
COSTOS E INGRESOS.....	21
5.1 COSTO DE PRODUCCION.....	21
5.1.1- PRECIO PROBABLE DE VENTA	24
5.2 MEDICIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO (ENCUESTAS Y VENTAS). 24	
VENTAJA COMPETITIVA.....	25
5.3 MAQUINARIA Y EQUIPO	25
5.5 DISEÑO DE PLANTA	29

RESUMEN EJECUTIVO

Lo propuesto en este plan de negocio, es el diseño de productos para repeler moscos, el cual es un nuevo repelente que denominamos "Neem Protect" ya que contiene esencias naturales como el clavo y hoja de Neem, además de un agradable aroma a canela que le da una protección efectiva contra los mosquitos.

La importancia del uso de un buen repelente contra mosquitos es algo que en nuestra región en estos tiempos es sumamente necesario debido a que son problemas que están afectando a la población y en muchas partes del mundo por ejemplo está el brote de epidemias como el dengue normal, chikungunya y uno de los más peligrosos que es el Zika estos problemas afectan a largo plazo a las personas que los portan, es una enfermedad que se vuelve crónica y tiene que pasar mucho tiempo para que se vaya del cuerpo humano, quienes han experimentado estas enfermedades han dado sus comentarios o experiencias de que estas son muy peligrosas y se tiene mucho sufrimiento.

Sin embargo, aunque pase el tiempo y surjan nuevos causantes de enfermedades, algo que nunca pasará de moda, son las que llevan los insectos que buscan alimento que resultan molestos encontrándose donde menos se desean y el fin de este repelente es brindar una solución a la problemática de estas enfermedades.

Neem Protect asume como prioridad ser un producto sumamente natural con una efectividad de calidad además de que la hoja de neem tiene propiedades que cuidan la piel.

Actualmente, nuestros clientes potenciales son el público en general; niños a partir de 5 años en adelante, jóvenes, adultos y ancianos, el mercado meta solamente es el de Tizimín por el momento debido a que es uno de los municipios de nuestro estado con insuficiente recurso económico y con los problemas de mosquitos en todas partes.

Económicamente es un producto que puede ser adquirido por todas las clases sociales. Extender el producto en tiendas departamentales, sucursales, entre otras las cuales estén al alcance de la personas y se vayan identificando con ellas.

Al realizar el costeo tuvimos el siguiente resultado que son \$ 13,500.00 al mes de recursos materiales, económicos, humanos e infraestructura.

La empresa se constituirá bajo la razón social:

- Natura Protect S.A de C.V
- 5 socios
- Aportación por socios de \$10,000.00

Para este proyecto no contamos con una patente debido a que somos estudiantes y no contamos con el suficiente recurso económico para pagar dicha patente.

Nuestra meta con el producto es la certificación del servicio de contraloría sanitaria el cual es un registro sanitario de laboratorios fabricantes o acondicionadores en empaques secundarios de productos farmacéuticos, repelentes de insectos de uso tópico y/o cosméticos.

Somos estudiantes de la carrera de administración, en la que cada integrante cuenta con los conocimientos necesarios para el mejor rendimiento de la empresa, aportando iniciativas de tal manera que nuestra empresa pueda alcanzar los objetivos establecidos. Nos gusta el mundo de la tecnología y la innovación por lo que contamos con los conocimientos que nos ayudan a identificar cuáles son los recursos materiales, financieros y recursos humanos con que cuenta la organización. Contamos con la mayor atención en el área de producción para una mejor calidad en la producción, así como tomar las mejores decisiones para determinar qué cantidad se realizará y contar con un stock para el mayor rendimiento así que no se nos quede estancado gran cantidad de producto.

Nos gusta motivar a grupos de personal, guiarlos hacia objetivos para mejorar su calidad de vida y controlar cualquier imprevisto, tenemos la responsabilidad total en cada una para resolver cualquier problema que pueda presentarse en la empresa.

CAPITULO I

DESCRIPCION DE LA EMPRESA

1.1 MISIÓN

Somos una empresa local dedicada a la producción y comercialización de repelentes a base de Neem y Clavo, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, con altos estándares de calidad, a través del mejoramiento continuo de los procesos de producción.

1.2 VISIÓN

Ser una empresa líder, reconocida en el mercado por ofrecer productos naturales que satisfaga las necesidades del consumidor a un precio accesible, y que sean productos amigables con el medio ambiente para poder alcanzar una gama a nivel regional, nacional y con proyección internacional.

1.3 VALORES

- Honestidad
- Responsabilidad
- Respeto
- Calidad
- Lealtad
- Compromiso
- Trabajo en equipo

1.4 Idea de la empresa

La empresa “Natura Protect” es un proyecto que surgió de la idea de un grupo de jóvenes estudiantes, y el producto estará elaborado a base de aceite de neem y escencias naturales, el cual nos servirá para ahuyentar a los moscos dentro de un lugar determinado, ya sea habitación, casa, o lugar acotado, por lo que sus ingredientes naturales ayudan a controlarlo ya que no daña la piel, al contrario la hidrata, puesto que

generamos esta idea a través de un grupo humano conformado por 5 personas quienes aportaron 10 propuestas cada quien y de las 4 se eligieron 2 personas con las mejores propuestas, luego se eligió una idea de una persona por lo que elegimos hacer el repelente de neem ya que es muy indispensable por la cantidad de insectos (moscos), que existen en la ciudad llevaremos a cabo la transformación del repelente y utilizarlo para probarlo. Investigamos toda la importancia de los ingredientes para hacer este producto eficaz que mantienen alejados a insectos (moscos) quienes son portadores de enfermedades, ciertamente pedimos ayuda a Biólogos, quienes nos ayudaron a conocer y a analizar todas las reacciones que podría contraer los diversos componentes de nuestro producto.

1.4.1 Análisis FODA

A continuación se presenta un análisis situacional de la empresa Natura y del producto por medio de la siguiente matriz.

FODA de la empresa

Fortalezas

- Costo de producción bajo generando mayores ganancias
- Cuida el medio ambiente (al no utilizar químicos)
- Contacto y comunicación frecuente con el cliente.
- Instalaciones adecuadas
- Ayudará a mejorar la calidad de vida de nuestras familias y las próximas generaciones.
- Trabajo en equipo
- Buena organización
- Estabilidad en precios

Oportunidades

- Convenio con empresas (alianza estratégica)
- Darnos a conocer en el mercado mediante la tecnología

Debilidades

- Marca poco conocida.
- No tener el suficiente recurso financiero para comprar maquinarias.
- Pagar impuestos

Amenazas

- Competencia
- Que nuestros productos no sean aceptados en el mercado

FODA del producto**Fortalezas****Oportunidades**

- Fácil adquisición de la materia prima
- Abundancia en la región
- A bajo costo para producir
- Producto innovador
- Calidad del producto

- Contratar a familias para el cultivo del Neem
- Necesidad de este producto

Debilidades**Amenazas**

- La materia prima solo da por temporadas
- Se utiliza mucha semilla para sacar el aceite
- Ser poco conocido por ser un producto nuevo.

- Que tenga reacciones alérgicas
- Que se agote la materia prima

1.4.2 Tipo de negocio

Se trata de una empresa que ofrece productos repelentes 100% natural. Pertenecce al sector de producción, ya que su principal función es que se centra en la producción para la elaboración de los repelentes utilizando la materia prima como principal factor.

1.5 Objetivos

Corto plazo: nuestro objetivo primordial es la plena satisfacción de los clientes, brindándoles el mejor producto e innovador repelente para su cuidado y posicionar la empresa en la ciudad.

A mediano plazo: lograr una expansión a las principales ciudades del país siempre mejorando la calidad de los servicios y calidad de los productos a ofrecer.

A largo plazo: ser reconocidos a nivel nacional e internacional por la calidad de los productos que se ofrecen y garantizar la mayor satisfacción de los clientes.

1.6 Aspectos legales, ambientales y forma legal de la organización

La empresa Natura Protect operara bajo la forma jurídica de sociedad denominado sociedad Anónima de Capital Variable. Modelo de la empresa

Esta es una empresa dedicada a la fabricación y venta de repelente para moscos, está bajo el régimen de Sociedad Anónima de Capital Variable de acuerdo a las disposiciones legales de la ley de sociedades mercantiles.

La empresa se constituirá bajo la razón social:

- Natura Protect S.A de C.V
- 5 socios
- Aportación por socios de \$10,000.00

La empresa contara con 5 socios, en la cual cada uno está asignado para cada departamento que la conforma, cada empleado estará capacitado para dicha área, contará con el equipo necesario para que realice sus actividades, aportando el uniforme adecuado (pantalón de vestir negro y la camisa color verde limón) que tendrá el logo de la empresa y portará su gafete (nombre del empleado y el puesto que ocupa).

En caso de los productos serán acomodados en anaqueles y vitrinas, de acuerdo al tamaño (chico, mediano y grande), por su color, con la finalidad que esté visible para

nuestros clientes y otras personas que pasen por nuestra empresa. Se tendrán trípticos, tarjetas y folletos para que le proporcionen s los clientes.

Debemos cumplir con las obligaciones del equilibrio ecológico que se establezcan en las diversas disposiciones legales en materia ambiental, como lo son: la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Medio Ambiente, así como sus diversos reglamentos. Siendo así nos concientizamos de la creciente conciencia ambiental, la inobservancia de estas disposiciones, se encuentra sancionada con multas, clausuras, revocaciones, arrestos y acciones penales

Contaremos con la siguiente documentación:

- Certificado de uso de suelo
- Licencia de funcionamiento o declaración de apertura
- Seguridad y operación
- Autorización del programa interno de protección civil.
- Carta de responsabilidad
- Licencia ambiental única
- Contrato de arrendamiento vigente.

CAPITULO II

PLAN DE LA EMPRESA







2.1 Concepto de la empresa

Nuestra empresa Natura Protect es una empresa que diseña productos para repeler moscos el cual es un nuevo repelente Neem Protect con esencias de clavo y hoja de Neem además de un agradable aroma a canela que dan una protección efectiva contra los mosquitos.

2.1.1 Materia prima



La materia prima es abundante en la región, la cual el período de crecimiento del NEEM es de 3 a 4 años, tiempo en el que la especie podrá ser comercializada en el mercado, creando una ventaja al proyecto ya que los años de espera para la explotación, son menores en comparación con otras especies de árboles.

Para la elaboración del repelente del tamaño de 250 ml. Se necesita:

-  1 lt de agua
-  5 gr hojas de Neem
-  10 gr clavos
-  2 gr benzoato
-  7.5 gr de canela
-  3 gotas colorantes

Esto es lo que se requiere para la elaboración del repelente, para su tamaño que se fabricará y se utilizará diferente cantidad de materia prima.

Para realizar la producción de los lotes para los productos se necesitará:

-  250 Litros para 1,000 botes de 250 mililitros,
-  12.5 gramos de hojas de Neem,

- 🌈 25 gramos de Clavo
- 🌈 5 gramos de benzoato
- 🌈 187.5 gramos de canela
- 🌈 750 Gotas de colorante

2.1.2- Propiedades y características

Este repelente está hecho a base de esencias naturales de clavo y hojas neem además de una esencia de olor de canela, alcohol, agua pura, benzoato de sodio, colorantes vegetales.

Este producto va ser envasado en un recipiente de plástico transparente de tres tamaños chico, mediano y grande con una capacidad de 60, 90 y 250 ML y una etiqueta con la información suficiente y necesaria para el comprador (Nombre del producto, información del producto, información de ingredientes, fecha de caducidad, contenido neto, indicaciones de uso y precauciones) el color del producto es de acuerdo al que el cliente pidió en las encuestas establecidas la mayoría pidió de todos los colores pero los más pedidos fueron azul, verde y naranja además que van a estar incluidos unos colores básicos de acuerdo a las preferencias de los clientes; en envase tendrá una tapa de atomizador spray de color blanco para facilitar la aplicación en el cuerpo al momento de rociarlo.

La consistencia es líquida para nada grasosa, la duración del producto es de 3 meses no caducará antes de tiempo mientras no sea expuesto a altas temperaturas.

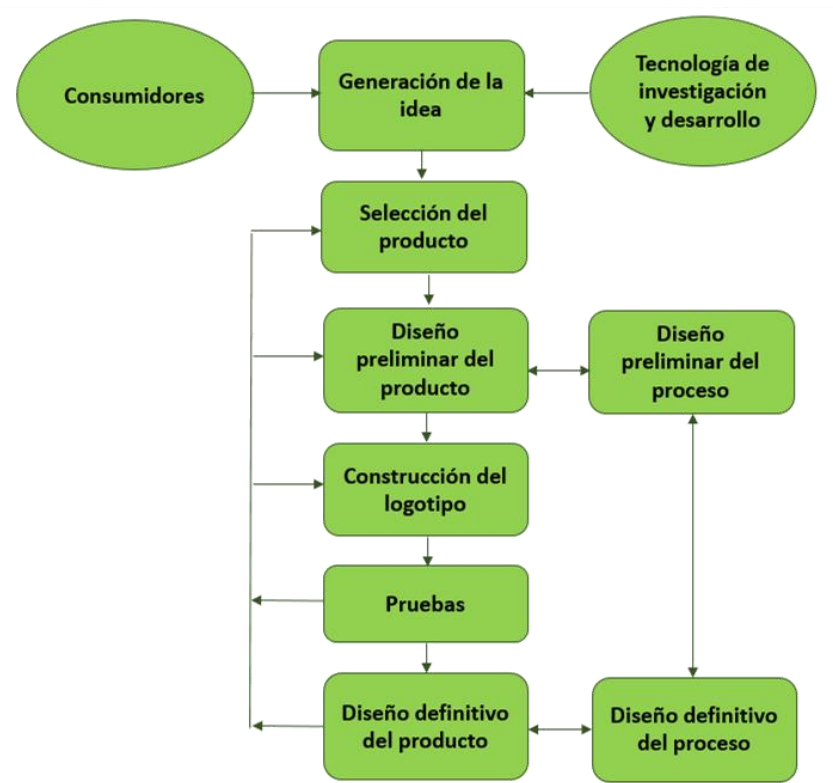
2.1.3- Nombre de la empresa

“NATURA PROTECT”,

2.1.4- Nombre del producto

“NEEM PROTECT”

2.1.5- Diseño del producto



Construcción de prototipo

El repelente se elaborará con hojas y aceite de neem, clavo de olor, benzoato, entre otros ingredientes.

Nuestro producto tendrá tres presentaciones:

- A) chico (60ml)
- B) mediano (90ml)
- C) grande (250 ml)

Las tres presentaciones serán de diferentes colores:

- A) color natural (verde)

B) azul

C) naranja

Agregándole a nuestro repelente un aroma agradable a canela y coco.

Todos los recipientes donde se envasará el producto serán atomizadores con tapa de plástico transparente.

En la etiqueta del producto ira especificada, los condimentos que contendrá, el uso de aplicación del producto, las precauciones y también contara con fecha de caducidad de 4 meses.

Pruebas

Realizamos varias pruebas del producto, una de las cuales consistió en que cada uno de los integrantes del equipo se aplicó sobre la piel el repelente, para ver que reacción causaría con los moscos, donde se obtuvo buenos resultados, ya que a los integrantes no tuvieron ninguna irritación en la piel y los moscos no se acercaron en las partes del cuerpo donde se aplicó el repelente, se realizó durante tres semanas.

Se realizaron otras pruebas donde se añadió un aroma, los cuales son aceite de coco y canela para darle una mejor fragancia al repelente, ambas mezclas fueron puestas en observación durante dos semanas para ver qué resultados obtendríamos, el aceite de coco no funcionó, ya que el aceite no se mezcló con el repelente. Por otra parte la canela si funcionó ya que no es aceite y si era compatible con el repelente dejando un agradable aroma y su efecto no cambió.

Otra prueba que se realizó fue añadir colorante al repelente con aroma a canela, los colores que se pusieron a prueba son el azul, naranja y verde, de igual manera se pusieron a prueba durante dos semanas, para ver qué resultados obtendríamos, puesto que nuestros resultados fueron positivos y si funcionó el repelente, ya que su efecto no cambió. En esta última prueba, es donde obtuvimos buenos resultados, ya que después de ponerle un aroma y los colorantes, el repelente fue compatible con ambos y su efecto no cambió para nada.

Las pruebas en los prototipos buscan verificar el desempeño técnico y comercial, el cual, una manera de apreciar el desempeño comercial, es construir suficientes prototipos como para apoyar una prueba de mercado para el nuevo producto. El propósito de una prueba de mercado es obtener datos cuantitativos sobre la aceptación que tiene el producto entre los posibles consumidores.

Producción del nuevo producto.

Una vez ya realizados los cambios y escogido el diseño definitivo, el siguiente paso es la producción del repelente, es decir, se empieza a fabricar nuestros productos estandarizados, con todas las características establecidas, de acuerdo al tamaño y el color.

Formato de Peso Neto:

Nuestro producto tendrá tres presentaciones:

- A) chico (60ml)
- B) mediano (90ml)
- C) grande (250 ml)

Vida útil:

La vida útil de nuestro producto está limitada y está indicada por la fecha de vencimiento y depende de las características físicas, fisicoquímicas, y microbiológicas de la preparación.

Condiciones higiénicas:

Son las precauciones que debemos tener desde el punto de vista de las óptimas condiciones de aseo y que nos van a permitir mantener los productos bien almacenados sin problemas de tipo microbiológico.

- Buena ventilación libre de gases contaminantes, debe ser aire fresco, y que no provenga de sitios de contaminación (parqueaderos, basureros).
- Buen aseo en todas las áreas: aseo, limpieza y desinfección de las áreas y de equipo a utilizar para evitar la proliferación de hongos y bacterias.

- Instalaciones sanitarias limpias, funcionales y desinfectadas
- Higiene del personal laborando en la empresa (lava manos apropiados y funcionando)
- Estantes limpios y libres de polvo
- Control y sanitización del ambiente: eliminar insectos y roedores.
- Repelentes libres de polvos y partículas adheridas a las cajas y envases.
- Estanterías con buena cantidad de gabinetes que mantengan los repelentes protegidos de suciedades.

Envase

El envase es de gran importancia para el producto, debe ser lo más funcional posible y ser muy manejable para los futuros compradores.

El envase es de plástico transparente para mejorar la presentación del producto y que el consumidor pueda percibir que va a comprar, lo cual facilita su movilidad, ya que el repelente será usado en diversos sitios como fincas, playa, en los hogares, etc. Adicionalmente tiene un dispersor en spray lo que ayuda en su aplicación y a su vez lo hace más rendidor, características que atraerá al mercado objetivo.

Tamaño

- A) Chico (60 ml), mide 10 cm de largo y 12.02 cm de diámetro.
- B) Mediano (90 ml) mide 12 cm de largo 12.04 cm de diámetro.
- C) Grande (250 ml) mide 17 cm de largo 17.06 cm de diámetro.



Color

El color del repelente es su color natural (verde), azul y naranja.

Diseño



Empaque

El diseño del empaque para el repelente “NEEM PROTEC” es el material que sirve para proteger y presentar el artículo, con el fin de preservarlo y facilitar su entrega al consumidor, tiene una mezcla perfecta para que el consumidor lo recuerde.



El diseño del embalaje en expresión más breve es la caja o envoltura que sirven para acondicionar, almacenar, conservar y proteger la mercancía para su transporte.

Etiqueta

Los consumidores y el mercado exigen etiquetas rotuladas con la información requerida y lo más completa posible. Es importante resaltar en la etiqueta del producto sus ingredientes, el modo de uso y precauciones. La etiqueta combina los colores rojo y verde, estos tienen una característica acogedora, ya que el verde tiene una implicación ecológica y por eso que se utilizó para dar imagen de naturaleza al producto.

2.3 PROTOTIPO



2.3.1- LOGOTIPO, ESLOGAN



1. ETIQUETA



Neem Protect

100% NATURAL
Repelente para moscos

Información

Nuevo repelente Neem Protect con esencias de clavo y hoja de Neem además de un agradable aroma a canela que dan una protección efectiva contra los mosquitos.

Instrucciones de uso

Aplice a una distancia aproximada de 20cm, rocíe una pequeña cantidad sobre las partes del cuerpo que queremos proteger.

Precauciones

Manténgase fuera del alcance de los niños. En caso de alguna molestia o alergia interrumpa su uso. No aplique cerca de los ojos.

Ingredientes

Esencia de clavo, esencia de hojas de Neem, alcohol, Agua pura, Canela, Benzoato de sodio.

HECHO EN TIZIMIN POR:

NATURA PROTECT

S.A. DE C.V



UNIDAD III

PLAN DE MERCADOTECNIA

3.1 Clientes potenciales

Nuestro producto repelente va dirigido para todo público en general; niños a partir de 5 años en adelante, jóvenes, adultos y ancianos, los cuales confirmaron que pueden adquirir nuestros productos de 100% natural y de calidad, donde igual es una buena idea repartirlo en casas en el caso de los ancianos.

De igual manera los que decidieron adquirir nuestro producto fue gente de comunidades rurales, quienes están decididas a adquirirlo debido a que hay lagunas en su comunidad y por las épocas de lluvias que están próximas.


Económicamente es un producto que puede ser adquirido por todas las clases sociales. Extender el producto en tiendas departamentales, sucursales, entre otras las cuales estén al alcance de la personas y se vayan identificando con ellas.

3.2 Productos existentes (Competencia):

Nuestro producto apenas empezara a darse a conocer en el mercado de la región, donde tiene competidores cercanos, el propósito de nuestro producto lo daremos a conocer primero en la región de Tizimín, Yucatán, ofreciéndoles productos naturales que se caractericen por ser de calidad, con un agradable aroma, inigualable además de no tener ningún químico y sobre todo 100% natural.

3.3 Productos de la competencia:

Tabla 1. Principales competidores

PRODUCTOS	CONTENIDO	PRECIO
	Agua desionizada, alcohol etílico, cremophor R-H40, solución de sorbitol, aceite de citronela, aceite de geranio, aceite de clavo rectificado y vehículo cbp 100 ml.	\$62

	Loción Repelente- Citronela	\$ 155.00
	Repelente de insectos Off family en crema no graso con aloe vera 200 ml	\$74.00
	Loción repelente de mosquitos Proxol 4 hrs 118 ml	\$27
	Contienen este insecticida marcas como Goibi antimosquitos loción y spray (18%), Cusitrin repelente (20%), Relec extrafuerte (40%), Goibi tropical (45%), Elinwas loción repelente (15%)....etc.	
	TravelDeet es un repelente de insectos que es eficaz contra los mosquitos, las garrapatas	

Fuente: elaboración propia

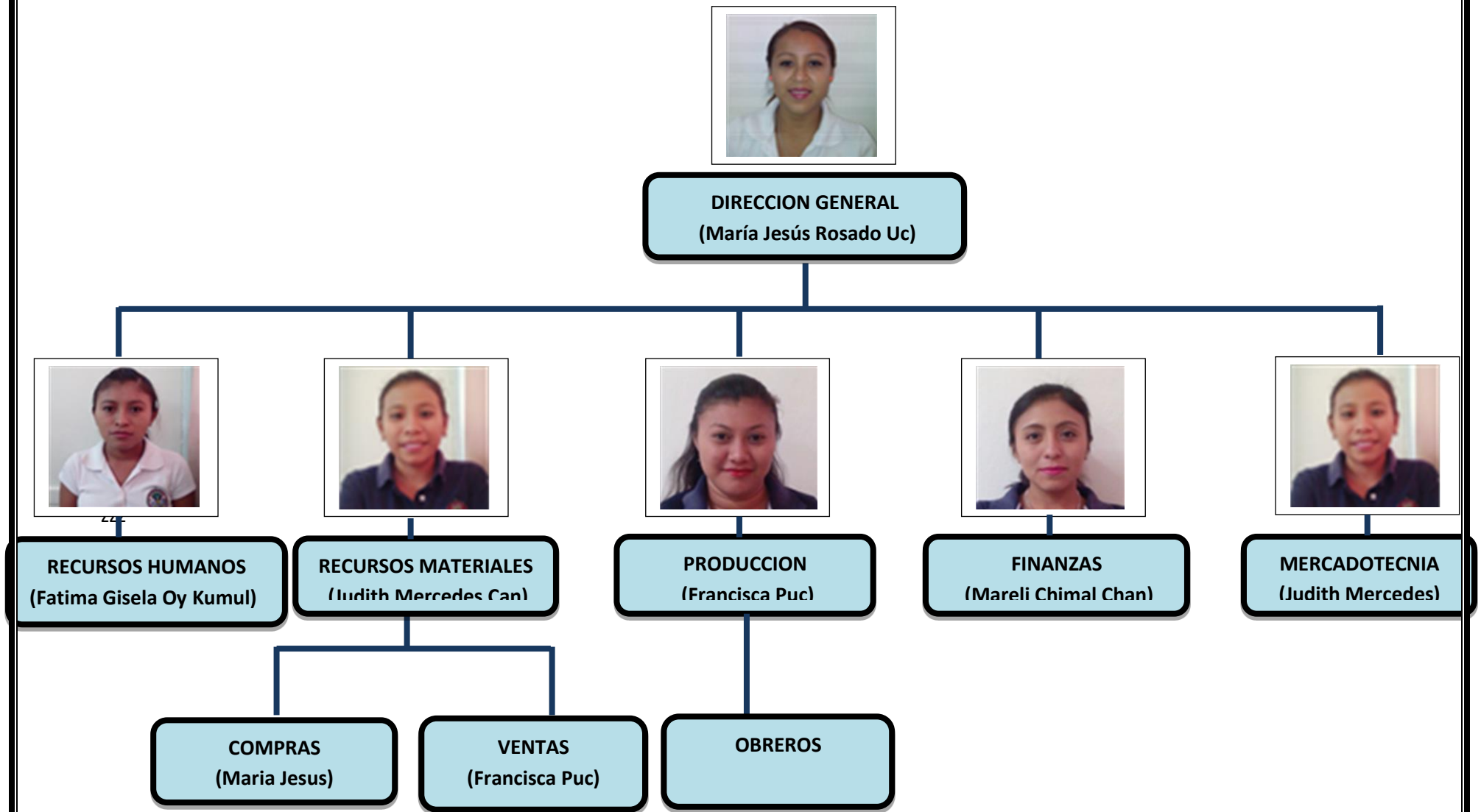
3.4 CONTACTOS (proveedores)

Podemos hacer trato con las personas que no tienen algún empleo por ejemplo (amas de casa), quienes pasan gran parte del día realizando las labores de su hogar y por lo consiguiente podemos aliarnos con ellas para que puedan sembrar en sus terrenos plantas del árbol de neem, así les podemos otorgar recursos monetarios a cambio de recibir los frutos cosechados por ellas, además tendremos fuente de inversión de materia prima a bajo costo y por temporadas. Otro de nuestro contacto serán también proveedores donde solo compraremos las hojas para fabricar nuestro repelente, podemos llegar a un acuerdo con proveedores si compramos por mayoreo así tendremos un buen

descuento de acuerdo a lo que ellos establezcan. Algunos de nuestros proveedores que nos distribuirán la materia prima como canela, hojas, clavo, etc., serian:

- **Caribbean Garden** (ubicado en Mérida, Yucatán)
- Personas con las que tuvimos tratos.(amas de casa) ubicadas en Tizimín, Yucatán, calle 62 número 398 x 37 y 37 A.

UNIDAD IV
PLAN DE ADMINISTRACION (DISEÑO ORGANIZACIONAL)



UNIDAD V

COSTOS E INGRESOS

5.1 COSTO DE PRODUCCION

PRECIO UNITARIO DE REPELENTE DE 250 ML						
Producto	Materia prima	Color	Cantidad	Precio	Total	
Grande (120 ml)	Costos directos					
	Botellas Pet (atomizador)	Transparente, azul, naranja	1	5	5	48%
	Etiqueta		1	0.05	0.5	5%
	Colorante		0.02	30	0.6	6%
	Canela		0.05	50	2.5	24%
	Hojas		0.125	0.1	0.0125	0%
	Benzoato		0.02	20	0.4	4%
	Clavo		0.025	25	0.625	6%
	Mano de obra	Unidad	Cantidad	Precio	Total	
	Empleado 1	Hora	1	0.35	0.35	3%
	Empleado 2	Hora	1	0.35	0.35	3%
	Total				\$10.34	100%
	Margen de contribución	239%	\$24.66	Total	\$35.00	

PRECIO UNITARIO DE REPELENTE DE 90 ML						
Producto	Materia prima	Color	Cantidad	Precio	Total	
Grande (120 ml)	Costos directos					
	Botellas Pet (atomizador)	Transparente, azul, naranja	1	0	3	33%
	Etiqueta		1	0.05	0.5	5%
	Colorante		0.02	30	0.6	7%

	Canela		0.05	50	2.5	27%
	Alcohol		0.02	10	0.2	2%
	Hojas		0.075	0.1	0.0075	0%
	Benzoato		0.02	20	0.4	4%
	Clavo		0.05	25	1.25	14%
	Mano de obra	Unidad	Cantidad	Precio	Total	
	Empleado 1	Hora	1	0.35	0.35	4%
	Empleado 2	Hora	1	0.35	0.35	4%
	Total				\$9.16	100%
	Margen de contribución	173%	\$15.84	Total	\$25.00	

PRECIO UNITARIO DE REPELENTE DE 60 ML						
Producto	Materia prima	Color	Cantidad	Precio	Total	
Chico (60 ml)	Costos directos					
	Botellas Pet (atomizador)	Transparente,azul,naranja	1	0	2	30%
	Etiqueta		1	0.05	0.5	8%
	colorante		0.02	30	0.6	9%
	canela		0.03	50	1.5	23%
	Alcohol		0.02	10	0.2	3%
	Hojas		0.04	0.1	0.004	0%
	Benzoato		0.02	20	0.4	6%
	Clavo		0.03	25	0.75	11%
	Mano de obra	Unidad	Cantidad	Precio	Total	
	Empleado 1	Hora	1	0.35	0.35	5%
	Empleado 2	Hora	1	0.35	0.35	5%
	Total				\$6.65	100%
	Margen de contribución	125%	\$8.35	Total	\$15.00	

Botellitas		
Unidades Grandes x paquete	Precio	Precio x unidad
12	60	5

canela	
medio kilo	\$ 50.00

Etiqueta	
	\$ 0.50

Mano de obra				productos que realiza x hora
Obrero	Semanal	Por día	Por hora	30 unidades
	\$500	\$ 83.33	\$ 10.42	\$ 0.35

COSTOS FIJOS O GASTOS INDIRECTOS	
Materia prima	Costos
LUZ	\$ 200.00
RENTA	\$ 800.00
SUELDOS	\$ 4,000.00
AGUA	\$ 50.00
CELULAR	\$ 250.00
DEPRESIACIÓN	\$ 3,000.00
VEHICULO	\$ 2,800.00
TELEFONO E INTERNET	\$ 400.00
GASOLINA	\$ 2,000.00
GASTO TOTAL	\$ 13,500.00

POSIBLES VENTAS					
			Productos al mes	Productos en caja de 24 semanal	Cajas diarias
COSTO FIJO	PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 13,500.00	2,500	104.17	3.47
PV-CU	GANANCIA	\$22.75			

ESTADO DE RESULTADOS- NATURA PROTECT S.A de C.V		
	INGRESO	\$ 87,500.00
MENOS	COSTO DE PRODUCCION	\$ <u>30,625.00</u>
	UTILIDAD BRUTA	\$ 56,875.00
MENOS	GASTOS	\$ <u>13,500.00</u>
	UTILIDAD	\$ 43,375.00

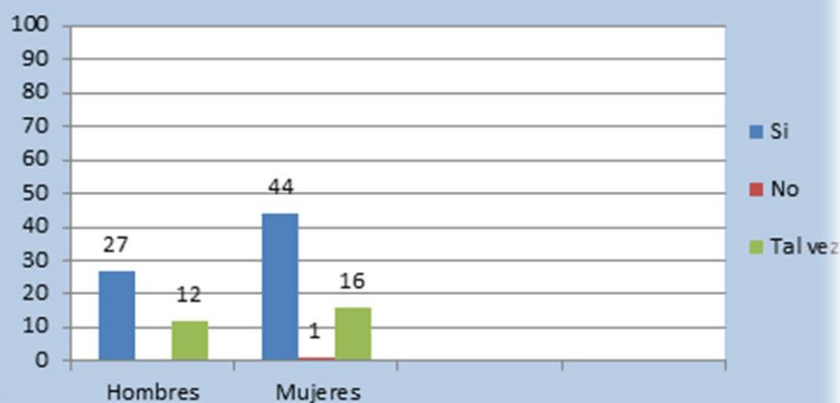
5.1.1- PRECIO PROBABLE DE VENTA

El precio estimado de Neem Protect es de \$ 35 de acuerdo a los costos que se sacaron este precio accesible y parecido al de la competencia, pero comparados con otros productos el precio es menor, el precio es por introducción pero una vez conocido el producto no aumentará como el de otros productos repelentes.

5.2 MEDICIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO (ENCUESTAS Y VENTAS)

De acuerdo a las encuestas que se realizaron, los resultados de aceptación de nuestro producto fueron los siguientes:

14.¿Si nosotros le presentáramos nuestro producto de repelente "Neem Protec" lo adquiriría?



VENTAJA COMPETITIVA

La región: debido a que en nuestra localidad tenemos en abundancia arboles de neem.

Consumo: el consumo no es definido, ya que siempre abundan los mosquitos por las épocas de lluvia y los clientes hacen uso cada vez que el producto les hace falta.

Ser presentado como nuevo: las personas al momento de saber que es un producto natural y nuevo tienden a probarlo y es de ahí donde nuestro producto mostrará su efectividad hacia el problema que son los mosquitos.

Precio: el precio al ser comparado con los repelentes del mercado el precio es mucho más bajo y con una calidad que el cliente espera.

Otra ventaja competitiva es que no contiene sustancias químicas que pudiesen afectar la piel de los consumidores.

5.3 MAQUINARIA Y EQUIPO

A) Nombre: Comercial Eléctrica olla

Precio: \$ 36,518.2-109,595.3

Lugar del origen: China (Continental)

Marca: shens

Número de Modelo: JI- dkgz

Paquete: De madera

Uso: Utilizado para hervir, etc.

Características:

1. Auto Inclinación por el circuito, no ruidoso, se puede inclinar hasta ángulo arbitrario.
2. Tapa de la caldera, toma automática, sistema abierto a reducir la intensidad de trabajo, fácil de mantener

3. Una estructura de aislamiento exterior para que coincida con la tapa sellada para mantener el calor
4. Exterior para fondo de la olla de agua

B) Nombre: Colador doble de acero inoxidable (22 cm)

Descripción: Este equipo de acero inoxidable consta de dos coladores, uno más fino que el otro para que la miel pase por dos filtros. Tiene brazos extensibles. Ideal para cubetas o tanques pequeños de hasta 35 cm. de diámetro.

Precio: \$489.00 MXN Precio Puesto en Mérida

Capacidad de suministro: 10000 Unidad/es por Mes

Estilo: dos nivel de tamices

Diámetro: 30cm

Paquete: 10 unidades / cartón

Características:

1. Está hecho de 304 acero inoxidable, y muy bueno.
2. Hay dos niveles de tamices de ella, fina de filtro y filtro en bruto.
3. Diámetro es de 30cm, derecho de poner en la miel de contenedores tanque o, barril.
- 4.

C) Nombre: Etiquetadoras De Botellas

Descripción: Etiquetadora semiautomática permite al usuario etiquetar todo tipo de objetos cilíndricos simplemente insertando el contenedor y presionar un pedal. Una vez que el interruptor de pedal se activa la etiqueta se aplica a más de 4.5 " por segundo, la mayoría de las botellas de agua se etiquetan en menos de 2 segundos. Esto permite al usuario retirar rápidamente la botella e insertar otro para iniciar el procedimiento de nuevo. Estableciendo un ritmo de trabajo se logran etiquetar hasta 1200 botellas por hora.

Características:

Envase diámetros desde: 1cm hasta 15 cm de diámetro

Alto del envase: 5cm hasta 20cm de altura

Corriente: 110v

D) Nombre: Máquina Envasadora de Botellas

Descripción: Máquina envasadora de botellas por gravedad para envasado de productos líquidos, en botellas plásticas o de vidrio. Permite envasar agua, licores, refrescos, yogur, aguas aromáticas, etc.

Precio: \$73,000.00, a 12 meses de \$ 7,211.79

Volumen: Desde 30 c.c. hasta 4.000 c.c.

Capacidad: Aprox. 20 botellas por minuto (de 500 c.c. con 4 boquillas)

Formatos: Cualquier tamaño de botellas

Material de Envases: PVC, Polietileno, PET, o vidrio

Material del Equipo: Acero inoxidable AISI 304

Control: Sistema de control por medio de microprocesador con pantalla y teclado

Tensión Requerida: 220 VAC 2F ó 3F con Neutro +/- 2%, 60 Hz. Consumo aprox. 1.0 Kw

Aire Comprimido: 90 psi (6 bares). Consumo aprox. 10 CFM.

Dimensiones: Ancho 1.800 mm. fondo 600 mm. altura 1.000 mm.

Peso: Aprox. 240 Kg. (neto)

Características

1. Alimentación del producto desde un tanque con tapa y válvula de flotador, con aristas redondeadas y acabado sanitario.
2. Puede envasar simultáneamente 2, 4, 6, 8, 10 o 12 botellas.
3. Desplazamiento manual de las botellas hasta posicionarlas debajo de cada boquilla.
4. Activación neumática por válvula de pedal para desplazamiento de las boquillas dentro de los envases.
5. Fácil regulación de la separación entre boquillas y la altura de éstas respecto de los envases.
6. Estructura fabricada en acero inoxidable A304, que garantiza una alta calidad y durabilidad, cumpliendo además con exigencias sanitarias para envasado.
7. Boquillas de diseño especial para llenado exacto del volumen con sistema de evacuación y recuperación del exceso de producto.
8. Guías regulables según el diámetro del envase.
9. Accionamiento neumático.
10. Puede colocarse sobre un mesón o incluir base de soporte.

5.5 DISEÑO DE PLANTA

