

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto nace con el objetivo de constituir una Empresa dedicada a la fabricación de dulces artesanales elaborados a base de tamarindo, dado que en la región, (Salvador Alvarado, Mocorito, Angostura) en el estado de Sinaloa, no existen negocios que se dediquen a la producción de estos productos.

El tamarindo, es un árbol tropical que produce unos frutos marrones y es fácilmente cultivado en nuestra región, además del agradable sabor que posee la pulpa de tamarindo también es un eficaz laxante. Los frutos del tamarindo son catárticos, astringentes, febrífugos, antisépticos y refrescantes y se dice que las infusiones de tamarindo son útiles en los estados febriles.

En la sociedad hoy en día se busca la manera de satisfacer distintos gustos, uno de ellos es el gusto por las golosinas elaboradas con frutas, es aquí donde “Productos FUGA” presenta una opción para los clientes ofreciendo un producto derivado principalmente de la elaboración de distintos tipos de exquisiteces derivados del tamarindo.

Es una idea de inversión que nace a partir de la inquietud de encontrar una opción para que los productores de la región, que cuentan con árboles de tamarindo, como producción de traspatio, y debido a que no son aprovechados, se busca una forma de utilizar ese fruto y además ofrecer una buena forma de empleo a las personas generando una entrada de recursos económicos con la venta de la materia prima que se requiere para la fabricación de dulces de tamarindo.

Este proyecto tiene la finalidad de presentar un plan de negocios que permita la adquisición de bienes materiales para el aumento de la producción de la golosina que se describirá posteriormente, al que le dimos el nombre de “*Fugarindo*”.

Se pretende el procesamiento de una golosina fabricada artesanalmente a partir del tamarindo regional, asociándolo con una mezcla de ingredientes adicionales que

permitan que adquiera y se caracterice de un sabor agradable al paladar del consumidor haciendo que éste producto sea innovador y preferido por el mercado.

Atendiendo la creciente demanda por parte de los consumidores que buscan nuevas sensaciones de sabor, en el producto y con la intención de reemplazar las distintas golosinas que se encuentran en el mercado un producto fácil de adquirir

Siendo una golosina y tomando en cuenta el mercado al que se dirige, se pretende que sea de bajo costo y accesible para cualquier consumidor. Por el momento la distribución del producto se encuentra a nivel local, y se pretende expandir hasta regiones donde es poco común el producto base de la elaboración.

Para que este proyecto sea realizado es necesario que se cumplan ciertos factores, como son humanos: Personal encargado de la producción, de la recolección del fruto, de personal para llevar a cabo la publicidad y personal que se encargue de del área contable. Factores económicos: Lo principal para que el proyecto pueda ser realizado y puedan obtenerse los materiales necesarios.

El presupuesto del proyecto puede iniciar con pequeñas cantidades para ir haciendo crecer el negocio, es un proyecto que ocupaba más que nada la materia prima y las herramientas fundamentales para hacerlo funcionar.

Productos Fuga es una empresa que se dirige a la producción de dulces de tamarindo; se dedica a transformar la materia prima en un producto que el cliente adquirirá y degustará de manera directa, además es una empresa del ramo alimenticio. Es este caso, nuestro comercio pertenece a empresas micro, puesto que está compuesta solo por los socios, mismos encargados del proyecto, los cuales llevan a cabo diferentes actividades, que constan desde la obtención de la materia prima hasta el envasado y distribución del producto.

PLAN DE NEGOCIOS

Administrativo Organizacional

Nombre de la Empresa y Descripción de la Empresa

El nombre de la empresa “Fuga”, se propuso puesto que encontramos esta pequeña palabra como una manera de expresar la rapidez con la que se puede lanzar alguien por un producto, además es fácil de pronunciar y se queda grabada. Fuga por la acción de fugarse o, como lo define el diccionario de la REA, “huir de manera inesperada”.

Productos Fuga es una empresa que se dirige a la producción de dulces de tamarindo; se dedica a transformar la materia prima en un producto que el cliente adquirirá y degustará de manera directa, además es una empresa del ramo alimenticio. Es este caso, nuestro comercio pertenece a empresas micro, puesto que está compuesta solo por los socios, mismos encargados del proyecto, los cuales llevan a cabo diferentes actividades, que constan desde la obtención de la materia prima hasta el envasado y distribución del producto, mismas actividades se realizan en el laboratorio de la escuela.

Misión y Filosofía

Misión

“Formar una empresa que produzca dulces de tamarindo con una ideología humanística que ayude a crear nuevos empleos que contribuyan al desarrollo académico de los alumnos de la facultad, y al desarrollo económico-social de los propietarios de la organización, teniendo como prioridad la calidad y el servicio para satisfacer las necesidades de los consumidores”

Filosofía

“Aplicar nuestro principal objetivo, producir dulces de tamarindo con la mejor calidad para nuestros clientes, y así, conseguir ser una empresa símbolo de apoyo, acción, innovación, higiene y buen gusto.”

Objetivos y Valores

Objetivos

- Hacer un dulce de tamarindo que deleite con calidad a nuestros clientes.
- Proporcionar a nuestros clientes productos a un precio accesible.
- Dar una oportunidad de trabajo a nuestros compañeros de la Facultad, para contribuir a su desempeño académico.

Valores

Responsabilidad, Respeto, Solidaridad, Calidad, Superación, Trabajo en equipo, Apoyo.

Metas

Corto Plazo (1 año)

Satisfacer las necesidades de los consumidores, y con ello, posicionarnos en el mercado local

Mediano Plazo (3 años)

Nuevos productos como naranjitas, mango o ciruelas; además hacer un chamoy libre de colorantes artificiales y conservadores para obtener un producto en su mayoría natural.

Largo Plazo (5 años)

Permanecer en el mercado, y comenzar a posicionarnos en el mercado estatal y nacional. (El posicionamiento varía dependiendo el curso que tome la empresa).

Imagen Corporativa

El diseño se muestra al representar el chilito del producto, el color de la pulpa, y también un desplazamiento de un lado a otro, lo que significa lanzarse por el producto, es decir, fuga por él. Es un producto natural, y una mezcla de sabores muy agradables y deliciosos. La palabra fuga es original y le da identidad al producto, además de distinguirlo de cualquier otro.

Tipografía legible, color rojo que es símbolo del fuego y de la sangre, de la vitalidad y la acción, ejerce una acción poderosa sobre el humor y los impulsos de los seres humanos, produce calor. Anaranjado, representa la alegría, la juventud, el calor, el verano. Comparte con el rojo algunos aspectos siendo un color ardiente y brillante. Aumenta el optimismo, la seguridad, la confianza, el equilibrio, disminuye la fatiga, y estimula el sistema respiratorio. Es ideal para utilizarlo en lugares donde la familia se reúne para conversar y disfrutar la compañía. El color rojo oscuro representa el misterio, influenciando además emociones y humores. Actúa también sobre el corazón, disminuye la angustia, las fobias, el miedo. Agiliza el poder creativo. El color gris iguala todas las cosas y no influye en los otros colores. Puede expresar elegancia, respeto. Ayuda a enfatizar los valores intelectuales y espirituales.

La palabra fuga es original y le da identidad al producto, además de distinguirlo de cualquier otro.



Ventajas competitivas y análisis (DOFA).

Es un producto natural y original, con un exquisito sabor, además de ser innovador en cuanto a la textura y consistencia. Un producto ideal para todo tipo de degustación, y para acompañar cualquier botana.

Análisis FODA de la Empresa.

FODA	Estrategias OF Seguir produciendo dulces artesanales con un sabor único.	Estrategias AD Posicionar nuestra marca en el mercado. Tener contacto con clientes que nos ayuden a introducirnos en el mercado.
Estrategias OA Tener capacidad instalada durante las temporadas que no se cosecha la materia prima principal. Asegurar el abasto de materia prima con huertos y proveedores.	Oportunidades Producto económico. Fácil penetración en el mercado. Aumento en el gusto del consumidor en productos como el nuestro.	Amenazas Mercado muy competitivo. Producto fácilmente imitado. Marca poco conocida. Nuevos en el mercado. Abasto de mercancía.
Estrategias FD Vender la idea de que es un producto artesanal elaborado con productos	Fortalezas Proceso artesanal. Buen ambiente de trabajo. Ingredientes naturales.	Debilidades Falta de recursos económicos. Personal poco

naturales, y con un bajo nivel de agentes dañinos.	Personal comprometido. Producto de Calidad.	capacitado. Falta de maquinaria.
--	--	-------------------------------------

Estudio de Mercado

Identificación del producto

Fugarindo: Elaborado en base a fruta de tamarindo, chamoy pulpa, chile rojo en polvo, azúcar, sal, agua como mezclador, su presentación es en bolsa de celofán en presentaciones de 85 gramos.



Chilerindo: elaborado con fruta de tamarindo entero, chile en polvo, chamoy pulpa y sabor agridulce, se presenta en bolsas de celofan en presentaciones de 85 gramos.



Tarugo: Dulce redondo de tamarino recubierto con polvo de chile rojo y presentado en bolsas de celofan conteniendo 6 unidades de producto.



Segmentación del mercado

Este tipo de productos va dirigido a la mayor parte de la población, puede abarcar desde niños, adolescentes, adultos y adultos mayores, puesto que es un dulce natural. El área de mercado que abarca este producto es el público en general. Está posicionado de manera geográfica en toda la región del área del Évora, siendo nosotros el punto principal de dicha región, poniéndonos como ventaja colocar nuestro producto a nuestros alrededores. Este producto va dirigido para todas las personas que busquen un dulce con sabor a tamarindo, dulce, ácido y enchiloso.

Demanda

Podemos incluir como clientes potenciales todas aquellas personas que tengan ganas de degustar un producto dulce, ácido y enchiloso al mismo tiempo, además de que tiene un precio accesible, y esas personas constituyen el segmento de mercado para nuestra de variedad de productos.

Fugarindo 12-65 años de edad

Tarugo 12-65 años de edad

Chilerindo 12-65 años de edad

Es un producto el cual podemos posicionar en el mercado para la adquisición de cualquier persona, puesto que es una golosina natural con un proceso de transformación ligero.

Oferta

Existe una variedad de productos muy amplia a base de tamarindo, pero Productos Fuga se considera un producto único puesto que su sabor se distingue ante los demás competidores del mercado, debido a que es un producto natural, tiene calidad, consistencia y durabilidad. Para llegar a estos resultados elaboramos una serie de encuestas en las cuales los resultados fueron positivos, ya que la población menciona que es un producto de muy buena calidad, con un sabor superior y distintivo a otros productos de mercado, pero algo muy importante fue que al estar haciendo este tipo de encuestas, obtuvimos algunas observaciones de personas en las cuales nos mencionaron que este tipo de producto, agridulce, era exactamente lo que buscaban.

Tamaño del mercado

El tamaño del mercado que se maneja en este caso, del 61.65% de la población (47,800) que se encuentra de rango de 12-65 años, se satisface un 7% (3,350),

siendo este porcentaje un valor racional en la elaboración del producto para la entrega en cada quincena, puesto que se elaborarán alrededor de 225 bolsas de producto al día, para satisfacer al mercado. Consideramos que el atractivo del mercado es suficiente para nuestra producción, puesto que se elabora de manera artesanal y la producción va variada al consumo quincenal, siendo un atractivo considerable. Consideramos que las tendencias más fuertes del mercado constituyen al rango de edad mencionado.

Precio

El precio que se está manejando al mercado es de \$10.00 que constituyen 85gr, de Chuparindo, 85 gr, de Chilerindo, Tarugos con chile 6 piezas con 85gr. El precio que se está manejando a mayoreo es de \$8.00 por bolsa, siendo de trato directo a un consumidor final,

Nosotros estamos ofreciendo el producto es a precio de mayoreo, que es \$8.00. El precio podría aumentar puesto que este es un producto de fruto natural con una excelente calidad, de otra manera aumentaría si alguien solicita que a su producto se le aumente un ingrediente extra.

Comercialización

Los canales de comercialización que se usan en esta empresa es el canal de minoristas, es decir, de intermediarios comerciales como supermercados, farmacias, tiendas de autoservicio, además de introducirnos en instituciones educativas de diversos niveles, entre otras.

Al hablar de comercialización necesitamos hablar acerca de los canales o intermediarios que usaremos para llegar a los clientes potenciales, de los cuales, para destinar la mercancía dentro de nuestra región, y a los alrededores usaremos automóvil, de los cuales están disponibles los canales de distribución más usuales, como lo es motocicleta y automóvil.

Nuestro producto se venderá primeramente en tiendas de conveniencia (abarrotes) ya que nos interesa que nuestros productos se den a conocer de manera rápida y sea de fácil adquisición.

Se contaría con un canal de minoristas, es decir, de intermediarios comerciales como supermercados, farmacias, tiendas de autoservicio, además de introducirnos en instituciones educativas de diversos niveles, entre otras.

Promoción

La mayor parte de nuestro mercado meta es de los 12 a los 46 años quiere decir que estas personas usan Facebook, esto es una gran ventaja para nosotros ya que nos brinda una muy buena oportunidad para difundir nuestros productos gratuitamente las personas tendrán acceso para hacer críticas y podrán hacer llegar su punto de vista hacia la empresa o los productos que manejamos, sirviéndonos como referencia para mejorar.

Presupuesto de Ingresos

A la quincena se producen 3375 productos dándonos un resultado de 81000 unidades anuales. Las expectativas de vida de la empresa son muy buenas puesto que los consumidores tienen una buena aceptación de los productos dándonos una señal de que si podemos estar creciendo año tras año mejorando cada vez más los productos y así haciendo más variedades de producto.

La viabilidad empresarial se refleja en que existe la tecnología la maquinaria y el equipo necesaria para implementar el proyecto, a sí mismo es factible financieramente porque existen diversas fuentes de financiamiento para la puesta en marcha del proyecto además de que en el estudio financiero se arrojan datos que reflejan beneficios económicos, razones financieras los estados financieros proforma (flujo de efectivo, estados de resultados, balance general), y las razones financieras favorables. Las posibilidades de escalamiento se darán a medida que se incrementen las oportunidades del mercado, en la medida que se diversifiquen y

amplíen los canales de distribución se incrementaran significativamente las ventas y por ende se requerirá de la utilización de mayor tecnología y recursos financieros que eleven la productividad y la producción total. A si se trataran de establecer contratos o convenios con grandes empresas como distribuidoras y supermercados que vendan o distribuyan el producto.

Costos y utilidades

Costos fijos de su producto o servicio				
Insumo	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Total
Luz	Mes	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Agua	Mes	1	\$ 80.00	\$ 80.00
Mano de Obra	Horas	20	\$ 60.00	\$1,200.00
Gasolina	Litros	50	\$ 13.57	\$ 678.50
Total Costos Fijos				\$2,458.50

Costos variables de su producto o servicio				
Insumo	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Total
Tamarindo	Kilo	20	\$ 32.00	\$ 640.00
Azúcar	Kilo	30	\$ 12.50	\$ 375.00
Chile	Kilo	2,400	\$ 28.00	\$ 67.20
Bolsa celofán	Pieza	1,100	\$.10	\$ 110.00
Etiquetas	Pieza	1,100	\$.70	\$ 770.00
Chamoy	Litro	44	\$ 15.00	\$ 660.00
Total Costos Variables				\$2,622.20

Costo unitario	
Costo total (<i>Costo Variables Totales + Costos Fijos Totales</i>)	\$ 5, 080.70
Unidades producidas o servicios al mes	1100
Costo unitario de producción (<i>Costo Total / Unidades Producidas</i>)	\$ 4.62

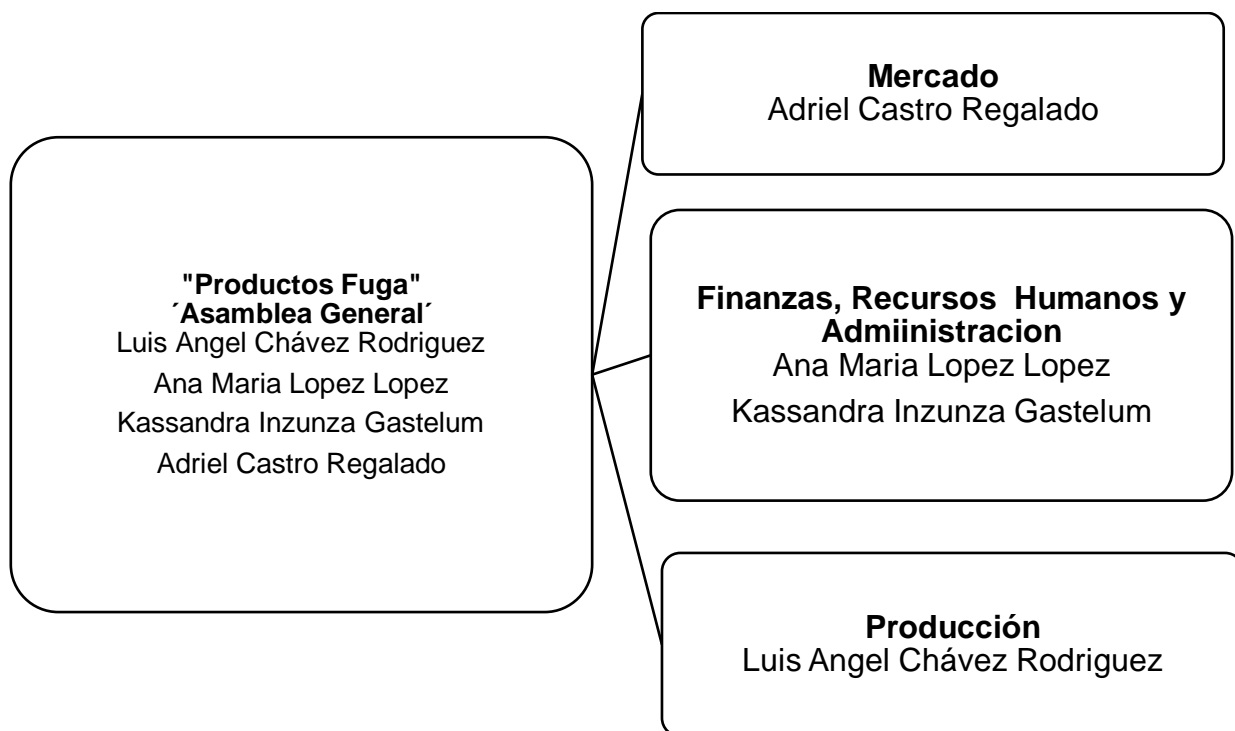
Costos totales	
Total Costos Fijos	\$ 2, 458.50
Total Costos Variables	\$ 2, 622.20
Costo Total	\$ 5, 080.70

Ventas al mes			
Cantidad Vendida	Artículo	Precio de venta unitario	Subtotal
660	Fugarindo	\$ 10.00	\$ 6, 600.00
385	Tarugos	\$ 10.00	\$ 3, 850.00
55	Chilerindo	\$ 10.00	\$ 550.00
Ingresos mensuales			\$ 11, 060.00

Utilidades	
Ingresos	\$ 11, 060.00
Costos Totales	\$ 5, 080.70
Total	\$ 5, 979.30

Estructura Organizacional

Organigrama



En este caso, los socios de la Compañía "Productos Fuga" son, además de desempeñar cada una de las áreas que se mencionan, los encargados de procesar el tamarindo y su pulpa, y fabricar la variedad de productos con los que contamos hasta el día de hoy, misma que nos proponemos a incrementar.

Análisis y descripción de los puestos

Puesto	Descripción	Función
Gerente General	Es aquella persona que se encarga del mantenimiento regular y eficiente en las operaciones de la organización. Sus	Su principal función es planificar, definir y evaluar todas y cada una de las áreas que componen la empresa, además de posicionar el

	<p>responsabilidades varían desde verificar una correcta administración de la empresa en todas las áreas de ella. Planifica y dirige la política de la organización referente a producto, precio, promoción, plaza y distribución. Además, diseña planes y estrategias a corto, mediano y largo plazo, tomando también en cuenta introducirse a los mercados en las mejores condiciones de competitividad, rentabilidad y excelente calidad.</p>	<p>producto y la marca en los gustos del cliente, mediante ideas creativas tomando en cuenta y cuidando cada detalle que conduzca a la empresa a la estabilidad económica y éxito organizacional.</p>
Encargado de Mercado	<p>Se encarga de planificar y dirigir la política de la organización acerca de los productos, precios, promociones y distribución; además diseña planes a corto, mediano y largo plazo tomando en cuenta las estrategias de los productos de la organización. También acceder a los mercados en las mejores condiciones de rentabilidad y competitividad.</p>	<p>Sus funciones son muy variadas, entre las principales destacan el diseñar, planificar, elaborar e instaurar los planes de marketing de la empresa, coordinar y controlar el lanzamiento de campañas, de promoción y de publicidad; dirige y supervisa los estudios de distribución, cuotas y coberturas. Se encarga también de dar calidad al área de ventas, respecto a estrategias, canales, publicidad y políticas. Otra de sus funciones es investigar en</p>

		los comercios los productos existentes o nuevos, haciendo un análisis FODA de los mismos.
Encargado de Finanzas	Persona responsable de llevar el control de las operaciones financieras de la empresa, mismo que guiará a la organización hacia la superación.	Su función es controlar, dirigir y aplicar la Normatividad y política de administración de Recursos Humanos, Financieros y materiales que regulen el funcionamiento de la organización, relacionado con lo establecido de manera interna por la organización, así como aquellas conferidas por el director general.
Encargado de Producción	Planificar, dirigir, coordinar y gestionar las actividades de producción de la empresa, diseñando planes a corto, mediano y largo plazo, considerando los recursos disponibles y determinando los procesos y niveles de calidad para ofrecer un producto competitivo.	Su función primordial es elaborar y dirigir planes de producción, políticas de compra y logística de materias primas (tamarindo), trabajar en relación al departamento de mercadeo para adaptar nuestra producción a la demanda de los clientes. Planifica la producción según las especificaciones de materiales, procesos, instalación y plazo, además de supervisar y coordinar el diseño, construcción y montaje

		de las nuevas instalaciones productivas, así como supervisar el mantenimiento de las existentes.
--	--	--

Reclutamiento

El personal que labora en la organización son los mismos responsables de la asamblea general. Para el reclutamiento de la empresa de acuerdo al futuro en su posicionamiento, se colocarán anuncios en sitios web de la Facultad y medios de comunicación como periódicos y radio, invitando a todos los estudiantes de la Facultad a laborar en la futura organización. Este tipo de comunicadores es accesible y suficiente para atraer candidatos para el puesto.

Selección del personal

La selección del personal se llevara a cabo en un futuro de la siguiente manera:

- Los solicitantes, en este caso estudiantes, llenaran una ficha de empleo.
- Se realizara un análisis de los candidatos al puesto.
- Posteriormente, se realizara una entrevista para conocer un poco de ellos, además de las habilidades, para así, saber en qué rama y puesto pueden laborar, tomando en cuenta el horario que tengan en disposición.

Contratación e Inducción.

Contratación.

Se establecerán contratos semestrales. En el documento de contratación, se mencionarán además las clausulas donde se comprometen a seguir las políticas y normas de trabajo, además de la confidencialidad del proceso de producción, recetas, estrategias, maquinaria y cualquier aspecto que dañe la integridad económica de la organización.

Aspectos laborales que deben de considerar:

- Jornadas laborales de 6 horas (puesto que se pretende anexar personal estudiantil).
 - Sea turno matutino o vespertino.
- Cuando se necesite entregar un pedido mayor a la producción diaria, el horario laboral no presentará ningún descanso, y si es necesario se trabajará una o dos horas más, según el caso.
- El pago a las horas extras se puede presentar por pago en efectivo, o bien, pagarlas como horas libres en algún día de labor dentro de la semana correspondiente. Si el día de labor es viernes, el lunes se deben de tomar las horas libres, de otra manera, llegaran automáticamente sumadas al sueldo correspondiente a la siguiente semana.
- El sueldo se entregará semanalmente, y éste será pagado acorde al empleado lo solicite.
 - Deposito en tarjeta.
 - Pago en efectivo.

Inducción

- Las personas que realizaran la inducción son los Administradores.
 - Proceso de inducción:
 - Primeramente se les dará la bienvenida a la organización, mostrándoles la misión y visión, además de los objetivos a corto, mediano y largo plazo, todo esto, con el fin de que conozcan lo que la empresa quiere hacer y lograr.
 - Se les enseñará el proceso de fabricación de los diferentes productos para que vayan iniciando una familiarización con ellos; logrando así un apoyo de cualquier área en cualquier rama en caso de ausencia de personal.

Capacitación y desarrollo del personal

La empresa contará solo con cuatro empleados, de los cuales realizaremos una práctica de producción de producto, en donde todos realizaremos las mismas actividades, para así, poder analizar quien es el mejor en cada área y trabajar en ella. Puesto que, además de desarrollar tareas diferentes a la producción, también nos encargamos al proceso final de producción, a la venta, publicidad y control de contabilidad.

Tomando cada quien un papel en el proceso de producción nos ayudará en un futuro a realizar capacitaciones al personal y, como ya se había mencionado, encontrar a la persona indicada para el puesto indicado.

El trabajo en equipo, la motivación, el respeto y el emprendimiento social son las bases principales en las que esta microempresa se guiará para llegar al éxito.

Administración de sueldos y salarios

Sabemos que el salario mínimo es un poco desmotivante, por ende establecimos que el salario base será de \$100.00 por jornada laboral diaria, siendo el sueldo este para cada área de la empresa, anexando Producción, Mercadeo, Contabilidad, Administración y Recursos Humanos, ya que compartimos las funciones de producción como empleados e integrantes de la Asamblea General de Productos Fuga.

Evaluación del desempeño

La fabricación del producto se realiza a manos de los socios de la empresa, a partir de ello se medirá el desempeño que presenten en cada área de producción, si es necesario realizar algún cambio, se efectuará tomando en cuenta a la Asamblea General, siempre y cuando dichos cambios sean para el bien de la organización. Todos estos cambios siempre con responsabilidad y respeto empresarial, tomando en cuenta la visión de la organización y el éxito continuo.

Seguridad e Higiene

Seguridad

Por la seguridad de la empresa y de los trabajadores, se establecen las siguientes normas:

- Usar correctamente los implementos de seguridad brindados por la empresa.
- Cuidar los utensilios y equipos de trabajo.
- Mantener orden en horas de trabajo.
- Cuidar las instalaciones de la empresa, esto en beneficio de todos.
- Usar pantalones largos durante la jornada laboral.
- No fumar en las áreas internas del área de producción o almacenamiento.
- No trabajar bajo efectos de bebidas alcohólicas, además de no consumirlas en las instalaciones de la organización.
- No usar ningún tipo de alhaja durante la jornada laboral.

Higiene

- Usar ropa limpia durante la jornada laboral.
- Mantener limpieza personal y aplicar buenas prácticas higiénicas durante el procesamiento de la materia prima y envasado.
- No ingerir alimentos en el área de producción en horas laborables.
- Usar tapaboca de manera correcta y permanente en el proceso.
- No usar ningún tipo de alhaja durante la jornada laboral.
- Mantener el cabello recogido y cubierto totalmente con un gorro o maya.

Estudio Técnico

Este proyecto contempla la solicitud de recursos para la construcción de un cuarto para acondicionamiento de espacios como ya se mencionó anteriormente. “Productos Fuga” contara con herramienta y equipo de tecnología reciente, que permita maximizar la productividad del negocio, con bajos costos de producción,

ubicándose como una microempresa del sector servicios con la tecnología apropiada. Los equipos que se tienen considerados para arrancar el presente proyecto son los siguientes:

Infraestructura y Equipo

Muebles y Equipos
Construcción
-1 Estufa de 4 quemadores
-1 Batidora Industrial
-10 Estantes metálicos 1.8
-1 Bascula Electrónica 30 Kg
-2 Mesas de Acero Inoxidable
-1 Deshidratadora
-1 Licuadora Industrial

El grupo de trabajo requiere de capacitación en las áreas de administración, contabilidad y mercadotecnia, con la cual tendría las bases necesarias para impulsar la actividad con más fuerza. Una cualidad importante que se debe de tener para iniciar la empresa, es la disponibilidad a capacitarse, para ello no se tiene problema puesto que los socios están pendientes para tomar de inicio un curso de contabilidad básica que les permitirá conocer a grandes rasgos la estructura financiera de su empresa.

Para brindar el servicio, la empresa requiere de ciertos insumos, los cuales no tiene problema de abastecimiento, mismos que se mencionan a continuación:

- Tamarindo con cascara
- Azúcar
- Tamarindo en marquetas
- Charolas
- Chamoy

- Chile en polvo
- Bolsa celofán

El cálculo de los costos de producción se tiene funciones de costos que ayudara a la programación de los procesos de producción.

Las materias primas de las cuales se proveerá Productos Fuga se encuentran en la localidad y no se tendrá problema de abastecimiento, ya que se tiene buena relación con los proveedores. Cabe mencionar que aunque no se tenga crédito con ninguno de los proveedores, esto no quiere decir que no se pueda negociar para mejorar.

Para la instalación del presente proyecto no se tiene problema alguno debido que los bienes considerados en el presente estudio ya tienen un lugar preestablecido en el local, acondicionando espacios para poder maniobrar dentro del local. En cuanto al proceso, lo podemos resumir a grandes rasgos de la siguiente manera:

1. El cliente hace saber a la empresa de la necesidad que tiene de adquirir este producto.
2. Se le cotiza al cliente.
3. El cliente acepta la cotización.
4. Se procede con la entrega de mercancía.
5. El cliente realiza su pago.
6. Se le invita al cliente, a volver a contactar a la empresa.
7. Fin de proceso

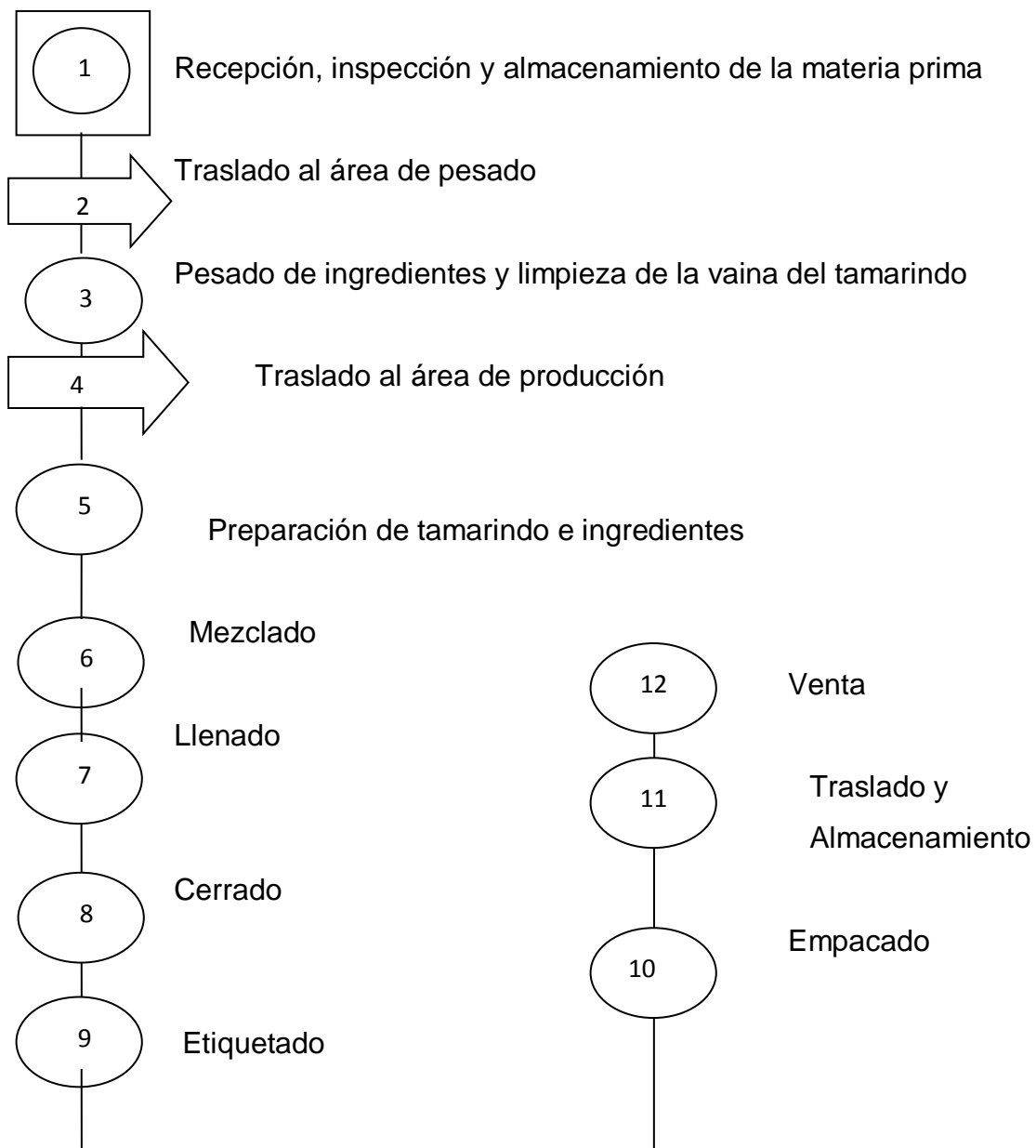
Localización

El sitio donde se establecerá el proyecto es un municipio con 93 localidades, las más sobresalientes son: Guamúchil con 64,559 habitantes, por mencionar algunas como Villa Benito Juárez con 5,128, el Salitre con 745, Tultita con 683 y otras más. La empresa se ubicara a cinco cuadras de la carretera internacional por la salida norte, por lo que da facilidad para su localización. El tamaño del proyecto contempla cubrir la demanda de aproximadamente un 35% del mercado local.

Proceso de elaboración

El proceso de producción de productos Fuga se caracteriza por la sencillez de elaboración, sin embargo, se necesita de las proporciones exactas para dar un sabor inigualable, además de su consistencia, apariencia y color.

Dicho proceso es artesanal, con una cantidad de tecnología industrial muy baja, lo que hace que el producto mantenga sus propiedades y pueda envasarse para su distribución.



Descripción del proceso.

1. Recepción, inspección y almacenamiento de la materia prima

Se registra la entrada de materias primas e inspeccionando su buen estado, después llevándose al almacén.

2. Traslado al área de pesado.

Se lleva al área de pesado colocando el tamarindo e ingredientes a la mesa

3. Pesado de ingredientes y limpieza del tamarindo.

Los ingredientes son pesados para que la consistencia y sabor no cambie, después se le retira la vaina y hebras del tamarindo, en caso de presencia de animalitos u hongo se retira el fruto.

4. Traslado al área de preparación.

El tamarindo e ingredientes pesados y nuevamente inspeccionados listos para prepararse se llevan al área de preparación.

5. Preparación del tamarindo e ingredientes

Tamarindo, chamoy, azúcar, y chile se colocan en un recipiente listo para mezclarse.

6. Mezclado

Primeramente el tamarindo se amasa suavemente con las manos agregándole un poco de agua para ablandar la masa y poder que la pulpa se desprenda de la semilla después se le agrega el azúcar, chile y chamoy a si mismo siguiendo amasando durante unos 10 minutos más hasta que se homogenice todo.

7. Envasado

La pulpa ya terminada se envasa en bolsa de celofán con un recipiente de plástico

8. Sellado

La bolsa de celofán es sellada con una resistencia de calor para evitar la penetración de bichos, microorganismos, roedores o cualquier tipo de plaga, esto también evita el paso de oxígeno retrasando la fermentación del tamarindo.

9. Etiquetado

El producto ya sellado se le agrega la etiqueta asegurándola a la envoltura con grapas estándar, si el destino del producto es el estante se perfora la etiqueta.

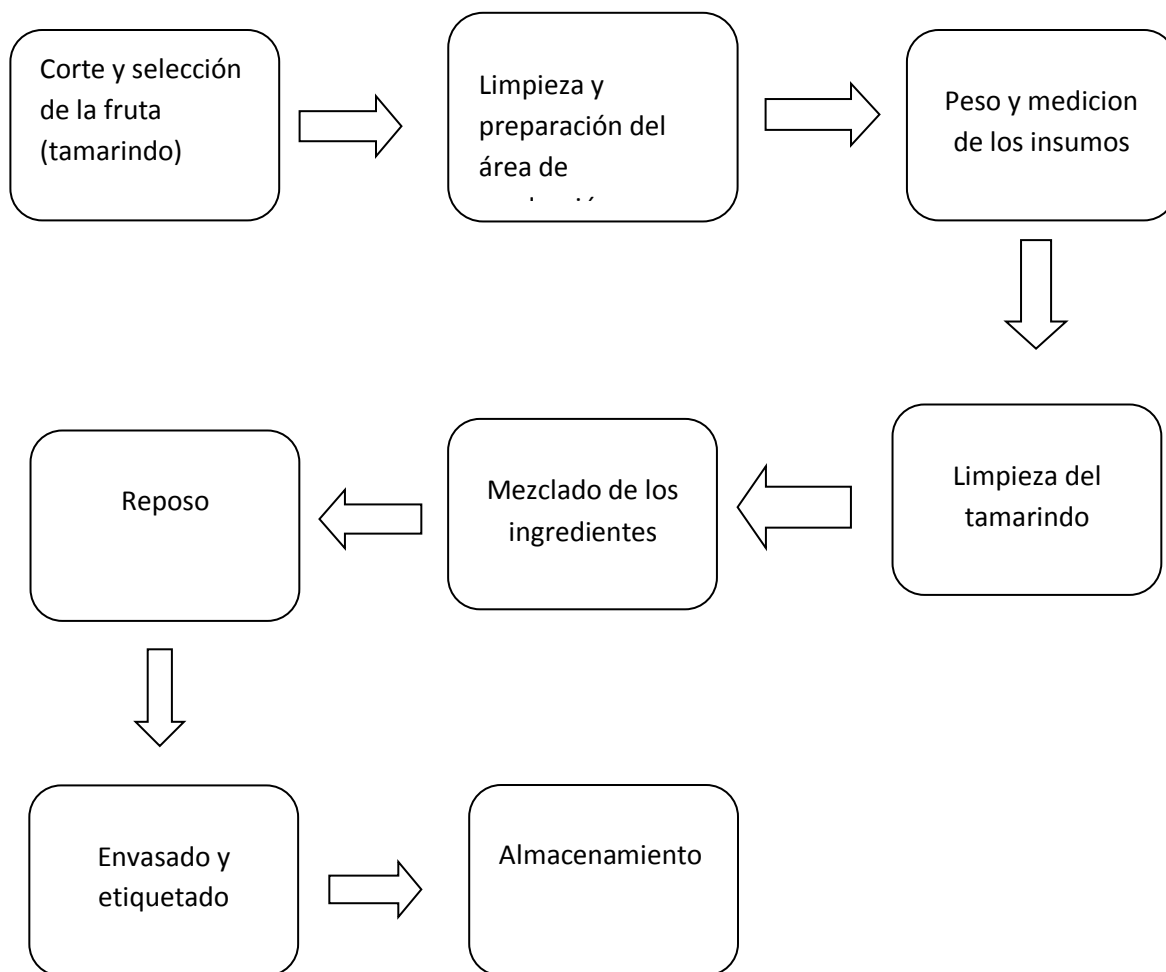
10. Empacado

El producto se empaca en bolsas de plástico y cartón para su mejor cuidado.

Descripción básica.

- Corte y selección de la fruta (tamarindo)
- Limpieza y preparación del área de producción
- Peso y medición de los insumos
- Limpieza del tamarindo
- Mezcla de ingredientes
- Reposo
- Envasado y etiquetado
- Almacenamiento

Diagrama



Mano de obra requerida:

El proceso de producción se va a realizar por cuatro personas; se cuenta con una persona capaz de enseñar el cómo llevar a cabo el proceso, y una vez aprendido, se facilitará la realización del mismo por cuenta propia. Se emplearán de la siguiente manera:

Dos personas se encargarán de supervisar y llevar a cabo cada proceso para así lograr obtener los insumos para preparar la pulpa de tamarindo; las otras dos personas se encargarán del envasado y etiquetado para así lograr el producto final.

Proveedores

Los proveedores que nos facilitan estos materiales están disponibles todo el año contando con materias primas para elaborar productos todo el año sin interrupciones.

En caso de un desastre natural o una complicación de traslado de la proveedora u otra razón inesperada contamos con materias primas de reservas en caso de un suceso antes mencionado.

- Tamarindo
- Chile en polvo
- Chamoy fuga
- Azúcar
- Bolsas de celofán
- Grapas
- Etiquetas

Impacto Ambiental

Se fomentara la conciencia de arborización entre los ciudadanos que radican en esta región del Évora en Sinaloa por medio de conferencia y actividades sustentables con relación a la ecología. En nuestra empresa el impacto ambiental es muy importante por eso se realizarán diversas actividades como conferencias, talleres y capacitaciones entre otras actividades para generar conciencia y hacer una cultura de responsabilidad social así el medio ambiente. El impacto ambiental es reducido. Por las características de los productos y el proceso de elaboración, la producción de desechos y aguas residuales es mínimo. La filosofía del proyecto es integral.

De acuerdo al impacto ambiental, se tendrá cuidado que todo permanezca en orden y limpio, se le evitara el tener desperdicios que puedan dañar la imagen de la

empresa así como también el medio ambiente, en particular a los vecinos, la localidad y el sector donde se encuentra la empresa.

La operación de maquinaria y equipo no afectara a los vecinos, ya que emisión de ruido que emitirá será mínima, además no genera sustancias liquidas que puedan dañar el subsuelo o el drenaje de la ciudad, ya que los insumos son reutilizables.

Responsabilidad Social

Programas de beneficio a la comunidad

Como parte de nuestra responsabilidad social aportaremos una cuota de colaboración a diferentes organismos que la sociedad necesite, por ejemplo, Bomberos, Cruz Roja Mexicana, Protección Civil, entre otras, brindando una aportación bimestral a diferentes organismos, es decir, una aportación cada dos meses a diferente estancia.

Además de esta responsabilidad ante la sociedad, pretendemos seguir adquiriendo el tamarindo que los alumnos de la facultad están dispuestos a ofrecer, solventando así su economía mientras estudian, y si es posible, al concluir su carrera seguir con esa estrategia de compra.

Clasificación de desperdicios y reciclaje

Debido a que los insumos son naturales, las semillas de la materia prima, o bien del producto, se pueden sembrar en un traspatio y germinar, produciendo un árbol de tamarindo. Los envases son reciclables por ser de plástico, lo que nos garantiza ser una empresa 100% responsable y amigable con el medio ambiente; ya que nuestro producto no genera desperdicios ni desechos lo que le da plusvalía social, ambiental y económica.

Bajo consumo de agua, luz y gas

Debido a que no se requiere cocción para nuestro producto el gas es una fuente de energía que no se utilizara. La energía eléctrica es necesaria para almacenar el producto final para su conservación y darle una vida larga antes de permanecer en aquel por algún tiempo.

Agua solo se utilizara para lavar los enseres y limpiar el área de producción bajo estrictas medidas para no desperdiciar el líquido vital, evitando ser mal uso del mismo.

Cuidado y desarrollo de una cultura ecológica

Un propósito firme de cada uno de los socios es seguir manteniendo la línea de producción bajo la normas de cuidar el medio ambiente a través de una cultura de reciclaje, reutilización y sustentabilidad para que nuestro producto sea socialmente responsable a la preservación y cuidado de nuestro entorno.

Legal

Constitución legal

Es una micro empresa que inició sus operaciones en el Régimen de Incorporación Fiscal, debido a que es una gran oportunidad para un negocio que va iniciando y se crean mayores apoyos para que sea una empresa de impacto.

Aunque eso no quiere decir que no se piense en formar una sociedad, según las condiciones del negocio, se optara la mejor opción para crear mayores oportunidades.