



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA**  
**UNIDAD REGIONAL NORTE**



**UNIDAD ACADÉMICA DE NEGOCIOS**

**LIC. RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES**  
**PLAN DE NEGOCIOS GRUPO MARZY "FREXPAN"**

**NOMBRE DEL INTEGRANTE LÍDER DE LA INICIATIVA:**

**NOMBRE:** SANTILLANES BAY IRENE MELISSA

**ALUMNOS:**

- ACEVEZ BURGOS CINTHYA ESMERALDA
- ACOSTA SAMUDIO ALMA PATRICIA
- ANGUIANO MORENO JAVIER OSVALDO
- SANTILLANES BAY IRENE MELISSA

## ÍNDICE

## PÁGINA

1. DESCRIPCIÓN DE PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO Y SU CARÁCTER INNOVADOR **3-4**
2. NIVEL DE DESARROLLO E INCUBACIÓN DEL PROYECTO **4**
3. VIABILIDAD EMPRESARIAL Y POSIBILIDADES DE ESCALAMIENTO **4-5**
4. PERTINENCIA DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO **5**
5. POSIBILIDAD DE CRECIMIENTO **5**
6. RECURSOS MATERIALES, ECONÓMICOS, HUMANOS E INFRAESTRUCTURA NECESARIOS PARA LLEVAR A CABO EL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO **7-11**
7. CONTEXTO LEGAL, ÉTICO, MORAL Y AMBIENTAL QUE CONTEMPLA EL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO **12-18**
8. PLAN DE NEGOCIOS **19-28**

## 1.- DESCRIPCIÓN DE PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO Y SU CARÁCTER INNOVADOR.

FREXPAN se crea de la empresa “Grupo Marzy”, con la intención de ofrecer al mercado local un producto innovador, llamado *Frexpan*: el tradicional mazapán, pero con el agregado de frutas deshidratadas, tales como plátano, manzana, durazno y arándano.

Si bien es cierto que el mazapán ya es un producto tradicional y posicionado en el mercado, la idea surge a partir de la problemática que se intenta resolver, la cual consiste en ofrecerles a los consumidores un producto nuevo y diferente al mazapán que ya se conoce.

Actualmente existe una gran variedad de mazapanes, por lo que nuestro producto enfrenta una competencia, sin embargo, contamos con las siguientes ventajas sobre los demás productos ya existentes en el mercado:

- Contiene frutas deshidratadas, haciendo de éste un producto diferente.
- Bajos costos de producción.
- Ingredientes naturales, sin conservadores ni aditivos.

Grupo Marzy es una empresa dedicada a la elaboración de mazapán empleando ingredientes naturales y procesos con los más altos estándares de calidad, buscando la satisfacción de nuestros consumidores.

Nuestra visión es ser una empresa líder en la producción de mazapán a nivel nacional, llegando al mayor número de clientes y conservando su preferencia; buscando el desarrollo y crecimiento de nuestro personal y manteniendo una excelente relación con nuestros proveedores.

Entre nuestros principales objetivos se encuentran los siguientes:

- ✓ Posicionar una nueva empresa en el mercado local.
- ✓ Mejora en la calidad de los procesos.
- ✓ Ser una organización socialmente responsable.
- ✓ Buscar la satisfacción del cliente.

Podemos concluir que debido a la naturaleza de nuestro producto, innovador y con poca competencia, el mercado al cual va dirigido es el óptimo, ya que cuenta con la demanda suficiente y un alto poder adquisitivo de la población.

## **2.-NIVEL DE DESARROLLO E INCUBACIÓN DEL PROYECTO**

**IDETINpyme UANEG:** Es el encargado de las asesorías y capacitaciones sobre nuestro proyecto en el cual se encuentra en proceso de pre –incubación mismo que generamos el concepto y modelo de negocio que queremos seguir. El proyecto de emprendimiento se encuentra en proceso de incubación, ya que ha recibido capacitaciones, talleres y procesos para la formación de su empresa.

### ¿Qué es IDETIN Pyme?

Un instituto de consultoría e incubadora para las pequeñas y medianas empresas del Pacífico de México. Nuestros objetivos son incrementar la rentabilidad y viabilidades de las empresas, mejorando su competitividad y favoreciendo su capacidad de innovación e incrementando su cultura empresarial competitiva.

### **Misión**

Contribuir a la competitividad de las Pymes de la región, promoviendo y participando en las redes que dan dinamismo a la innovación, a la tecnología y al desarrollo de la cultura empresarial, generando y difundiendo el conocimiento relativo a los factores que determinan estos procesos.

### **Visión**

Ser un referente internacional en servicios de asesoría, capacitación, información y desarrollo relativo a los factores que determinan estos procesos.

## ¿Qué hacemos?

### Consultoría



Es un servicio de asesoramiento profesional que ayuda a los gerentes y a las organizaciones a alcanzar los objetivos y fines de ésta mediante la solución de problemas gerenciales y empresariales de manera integra, el descubrimiento y la evaluación de nuevas oportunidades de negocio, el mejoramiento del aprendizaje y la

### Incubación



Proceso donde las ideas y la innovación se transforman en negocio. Brindamos la infraestructura y los servicios necesarios para dar apoyo a las empresas de reciente creación: Asesoría, información, capacitación en habilidades empresariales y acceso a redes de negocios

### Internacionalización



Servicio por medio del cual se mantiene una estrecha relación con las empresas exportadoras y/o importadoras de la región brindándoles información detallada en tiempo y forma sobre leyes, reglas, normas, apertura y ampliación de nuevos mercados en colaboración con instituciones de gobierno que apoyan el comercio internacional.

## 3.-VIABILIDAD EMPRESARIAL Y POSIBILIDADES DE ESCALAMIENTO

Nuestro mazapán esta echo con una base cacahuete, a la cual se le agregaron los frutos secos los cuales son arándano, manzana, plátano y durazno, con la el propósito de crear un producto rico y a la vez saludable que puede ser consumido por cualquier tipo de persona.

EN QUE TIEMPO LAS ALCANZARAN, CORTO, MEDIANO O LARGO PLAZO.

- ✓ Posicionarnos como una empresa líder en la producción de mazapanes en la región, estado y nación.
- ✓ Brindar una excelente atención a todos nuestros clientes.
- ✓ Mejora en la calidad de los procesos.
- ✓ Incrementar la rentabilidad, reducción de costes.

## 4.-PERTINENCIA DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

Grupo Marzy, tiene como objetivo cuidar la salud de nuestros consumidores, ya que les está ofreciendo un producto realmente tradicional pero con un toque muy nutritivo, resolviendo un gran problema que existe en cualquier lugar el cual es la

obesidad, ya que se le debe de dar una gran importancia en la salud humana y ala falta de algún producto similar.

## **5.-POSIBILIDAD DE CRECIMIENTO.**

Las posibilidades de crecimiento irán surgiendo en base al momento en que los consumidores se atrevan a probar nuestro producto ya que es algo realmente innovador y delicioso, y sobre todo las personas que se preocupen realmente por su salud lo consumirán y así nuestra demanda crecerá y se penetrara en el mercado.

Si bien es cierto que el mazapán ya es un producto tradicional y posicionado en el mercado, la idea surge a partir de la problemática que se intenta resolver, la cual consiste en ofrecerles a los consumidores un producto nuevo y diferente al mazapán que ya se conoce.

Actualmente existe una gran variedad de mazapanes, por lo que nuestro producto enfrenta una competencia, sin embargo, contamos con las siguientes ventajas sobre los demás productos ya existentes en el mercado:

- Contiene frutas deshidratadas, haciendo de éste un producto diferente.
- Bajos costos de producción.
- Ingredientes naturales, sin conservadores ni aditivos.

**6.-RECURSOS MATERIALES, ECONÓMICOS, HUMANOS E INFRAESTRUCTURA NECESARIOS PARA LLEVAR A CABO EL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO**

**COSTOS DE MAQUINARIA. MOBILIARIO Y EQUIPO DE PRODUCCION.**

1	Procesador de alimentos	\$ 6,000	<b>\$6,000</b>
1	Mesa grande de trabajo	\$ 2,000	<b>\$2,000</b>
14	Moldes	\$20	<b>\$280</b>
1	Deshidratador de alimentos	\$ 7,000	<b>\$ 7,000</b>
1	Molino de cacahuete	\$4,500	<b>\$4500</b>
5	Recipientes	\$50	<b>\$250</b>
4	Palas miserables	\$50	<b>\$200</b>
1	Enfriador vertical	\$ 3,800	<b>\$ 3,800</b>

**COSTO MOBILIARIO Y EQUIPO DE PRODUCCION TOTAL: \$ 24, 030**

**MATERIA PRIMA:**

- Cacahuete
- Esencia de vainilla
- Arándano deshidratado
- Plátano deshidratado
- Durazno deshidratado
- Manzana deshidratada

<b>COSTOS DE MATERIA PRIMA ( PRESUPUESTO DIARIO)</b>			
<b>Producto</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Unidades usadas</b>	<b>Costo total por unidad usada</b>
Cacahuete	\$60 (1kg)	5 kg	\$300
Azúcar glas	\$30 (1kg)	5 kg	\$150
Vainilla	\$10 (150ml)	50 ml	\$3.30
Arándano	\$25 (250gr)	625 gr	\$62.50
Manzana	\$40 (250gr)	625 gr	\$100
Durazno	\$40 (250gr)	625 gr	\$100
Plátano	\$30 (250gr)	625 gr	\$75
<b>TOTAL</b>	<b>\$235</b>		<b>\$790.80</b>

- Costo de materia prima mensual: \$23,724
- Costo de materia prima anual: \$284,688

<b>CONCEPTO DE NEGOCIO</b>			
<b>Producto</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Unidades usadas</b>	<b>Costo total por cantidad usada</b>
Mostrador	\$1300	1	\$1300
Caja	\$1100	1	\$1100
Sillas	\$200	4	\$800
Letrero	\$1700	1	\$1700
Pintura	\$350	2	\$700
Televisión	\$330	1	\$330
<b>TOTAL</b>	<b>\$4980</b>	<b>10</b>	<b>\$5930</b>

<b>COSTO DE ALQUILER</b>	
Renta o alquiler de local	\$2000 mensual
<b>TOTAL</b>	<b>\$2000</b>



## RECURSOS HUMANOS (Mano de obra requerida)

El proceso de producción se llevará a cabo con el aporte de los 10 socios quienes operaran en ella.

No. 1. Dos personas serán los encargados de moler el cacahuate. Una vez molida agregará el azúcar glas, además de vainilla y continuará moliendo hasta tener la textura esperada para verterlo en un recipiente

No. 2. Se encargará de colocar frutas deshidratadas en las figuras y agregará la masa anterior obtenida, la cual se dejará reposando.

No. 3. Dos personas se encargarán de empacar el producto y por último envasarlo.

No. 4. Dos personas se encargarán de la atención a los clientes

No. 5. Dos personas se encargarán de mantener el orden y se encargará de la

Cargo	Cantidad	Características
Área de producción	6	Experiencia mínima meses en una pastelería
Atención a clientes	1	Experiencia mínima 1 año
Limpieza y mantenimiento	2	Experiencia mínima 6 meses
Cajero	1	Experiencia mínima 1 año

limpieza en el lugar.

No. 6. Se encargará de cobrar y hacer los cortes de caja.

## PERSONAL EXTERNO:

- Agencia de publicidad.
- Asesoría contable.

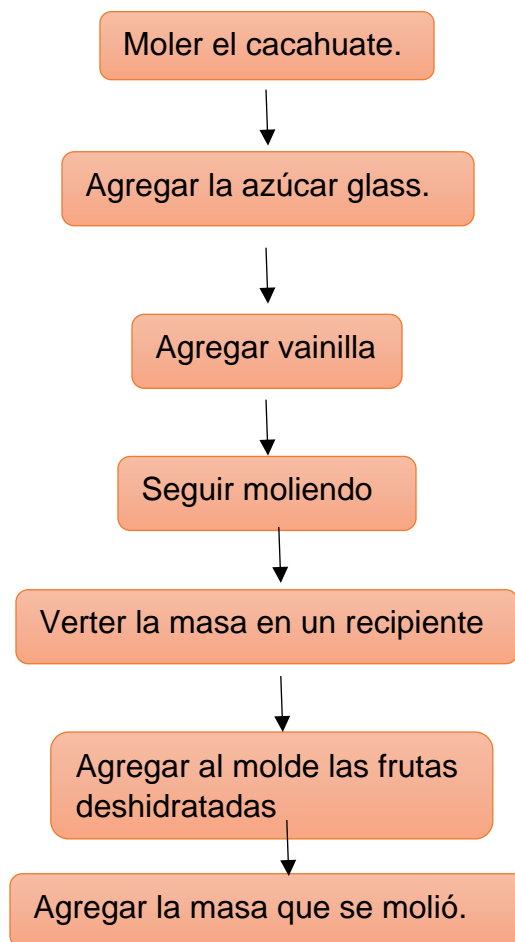
## PROCESO DE ELABORACION:

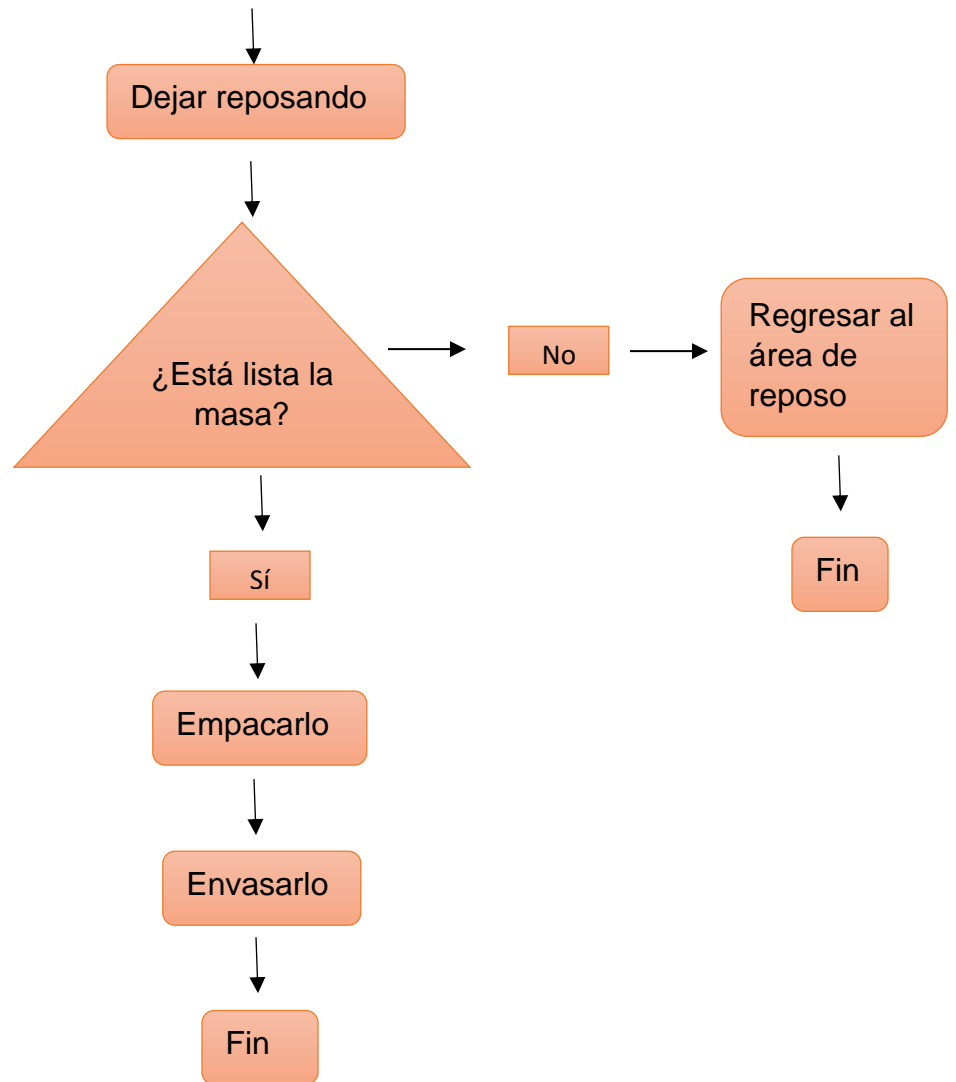
- **Especificaciones del producto (materia prima e insumos):**

Nombre del producto	Descripción del producto
Frexpan (mazapan)	<b>Ingredientes:</b> Cacahuate Arándano Manzana deshidratada Durazno deshidratado Plátano deshidratado

	<p>Azúcar glass</p> <p>Vainilla</p> <p><b>Preparación:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Moler el cacahuate.</li> <li>2. Agregar la azúcar glass.</li> <li>3. Agregar vainilla.</li> <li>4. Seguir moliendo.</li> <li>5. Verter la masa en un recipiente.</li> <li>6. Agregar al molde las rutas deshidratadas.</li> <li>7. Agregar la masa que se molió.</li> <li>8. Dejar reposar.</li> <li>9. Empacarlo</li> <li>10. Envasarlo</li> </ol>
--	--

**Proceso de producción (descripción y diagrama OTIDA):**





## **7.-CONTEXTO LEGAL, ÉTICO, MORAL Y AMBIENTAL QUE CONTEMPLA EL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO**

Constituir legalmente nuestra empresa nos permite que ésta sea legalmente reconocida, que califique como sujeto de crédito, que podamos emitir comprobantes de pago, y que podamos producir, comercializar y promocionar nuestros productos o servicios con autoridad y sin restricciones.

### **Persona Jurídica**

Persona jurídica es una empresa que ejerce derechos y cumple obligaciones a nombre de ésta. Constituir nuestra empresa como Persona Jurídica significa que es la empresa, y no nosotros, quien adquiere y asume las obligaciones de ésta. A diferencia de la Persona Natural, las obligaciones se limitan y están garantizadas solo con los bienes que la empresa pueda tener a su nombre (tanto capital como patrimonio). El tener “responsabilidad limitada” es la principal característica y mayor ventaja de crear una empresa como Persona Jurídica. Nuestra empresa será de la siguiente sociedad:

**Sociedad Colectiva (S.C):** Empresa asociativa constituida por más de un socio, los cuales estamos comprometidos a participar en la gestión de la empresa con los mismos derechos y obligaciones. Obligaciones que solo se limitan al aporte de capital que hayan realizado. Funciona bajo una razón social, no tiene denominación. El capital está conformado por participaciones sociales, no tiene acciones.

### **REGIMEN FISCAL: SHCP**

#### **Sociedad en nombre colectivo**

La sociedad en nombre colectivo es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, limitada y solidariamente de las obligaciones sociales.

El nombre con que la empresa se registrará y desarrollará sus actividades, mejor conocida como razón social, deberá quedar conformado con el nombre de uno o más socios y cuando no figuren los nombres de todos ellos se le añadirán las palabras "y compañía" u otras equivalentes. Además, a la muerte de alguno de los socios integrantes de la sociedad, podrá pactarse que la sociedad continúe con sus herederos.

Este tipo de sociedades se forma con socios capitalistas y socios industriales. Ello significa que uno o alguno de los socios (el capitalista) aporta los recursos económicos y el otro (el industrial), los conocimientos y el trabajo.

Ambos tipos de socios por el hecho de que desempeñen una labor en la administración de la empresa, pueden percibir periódicamente, por acuerdo de la mayoría de los socios, una remuneración o sueldo.

## **TRÁMITES**

### **REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES (RFC)**

En México, es necesario contar con el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) para poder facturar electrónicamente (a través de CDFI), solicitar certificados y/o permisos, o realizar trámites necesarios para la exportación, acceder a devoluciones, compensaciones de impuestos o ciertos beneficios de programas gubernamentales.

El interesado puede inscribirse en el RFC como persona física con actividad empresarial o en alguna de las modalidades de persona moral (organización empresarial), las cuales deben valorarse tomando en cuenta el giro del negocio, el número de socios, su aportación y responsabilidad.

### **PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL**

En el comercio internacional resulta necesario proteger los derechos de propiedad industrial e intelectual, ya que son susceptibles de plagio, lo cual deteriora la imagen de la empresa y producto, afectando la rentabilidad de los negocios.

Para evitar estas prácticas, los países cuentan con tratados, leyes y organismos para su protección. En México, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), lleva el registro de patentes (inventos), diseño industrial, marcas, nombres y avisos comerciales ([www.impi.gob.mx](http://www.impi.gob.mx)); mientras que el Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR), protege a los creadores de obras pictóricas,

escultóricas, musicales, literarias, teatrales, audiovisuales, programas de cómputo; fotográficas y cualquier obra artística aplicada a objetos de uso práctico, bien sea como artesanías o producidas a escala industrial ([www.indautor.gob.mx](http://www.indautor.gob.mx)).

## **REGISTRO EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANO (SIEM) ANTE LA CÁMARA CORRESPONDIENTE**

Aunque en México no es obligatorio inscribirse ante cámara u organismo empresarial, la Ley de cámaras empresariales y sus confederaciones señala que los empresarios (comerciantes e industriales) deben inscribirse al SIEM, así como renovar su registro dentro del primer bimestre de cada año. El SIEM le permite registrar su negocio en un catálogo por giro y generar un perfil para dar mayor difusión y promoción a sus productos y/o servicios en [www.siem.gob.mx](http://www.siem.gob.mx).

El registro en el SIEM será en la Cámara que le corresponda de acuerdo con su giro industrial y la más cercana a su domicilio fiscal, lo cual será obligatorio para los empresarios, mas no obligará al pago de cuota alguna de afiliación a la Cámara que le afilie, ya que el empresario deberá evaluar los beneficios de formar o no parte de ella.

## **AUTORIZACIÓN DE USO DEL LOGOTIPO “HECHO EN MÉXICO”**

Con el fin de utilizar el logotipo de “Hecho en México” en sus productos, los productores (personas físicas o morales) deben solicitar a la Secretaría de Economía (SE) una autorización para su uso. Para ello, deberá presentarse una solicitud por escrito o a través del portal [www.hechoenmexico.gob.mx](http://www.hechoenmexico.gob.mx).

Aunque no es obligatorio, se recomienda que el exportador cuente con este logotipo en su etiqueta, porque es una distinción gráfica y de identidad en el extranjero; además, es una marca registrada por el Estado mexicano a nivel mundial, por eso se requiere solicitar permiso al Gobierno para su uso.

El solicitante podrá utilizar dicho logotipo con vigencia indeterminada en sus etiquetas comerciales, solamente en los productos autorizados y siempre y cuando se apeguen al Manual de Identidad Gráfica de la propia SE.

## CONTEXTO AMBIENTAL

### I. RESPONSABILIDAD SOCIAL



Grupo Marzy, es una empresa con una gran responsabilidad social nuestro proyecto de ESR va dirigido al Cuidado y desarrollo de una cultura ecológica. Este proyecto es tan simple que nuestras formas de cuidar nuestro medio ambiente genera una cultura ya que podemos contribuir a esta noble causa en nuestras actividades cotidianas, a continuación se presentaran 5 tips para cuidar nuestro medio ambiente.

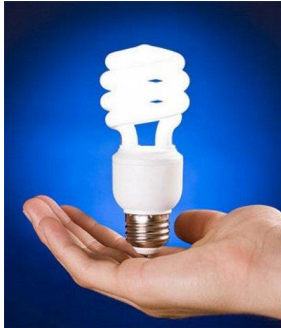
#### 1. Reduce, Reutiliza y Recicla.



Haz tu parte por reducir los residuos, eligiendo productos reutilizables en lugar de desechables. La compra de productos con un mínimo empaque te ayudará a reducir los residuos. Y cada vez que puedas, recicla papel, plástico, periódico, vidrio y latas de aluminio. Si no hay un programa de reciclaje en tu lugar de trabajo, escuela o en su comunidad, pregunta acerca de las opciones para iniciar

uno. Al reciclar la mitad de la basura de tu casa, puedes ahorrar 2,400 libras de dióxido de carbono al año.

## **2. Cambia los focos.**



Siempre que sea posible, sustituye los focos regulares por luz fluorescente compacta (CFL). Sustituir sólo un foco incandescente de 60 vatios por uno CFL, te ahorrará \$350 MN durante la vida del foco. Los CFL también duran 10 veces más que los focos incandescentes, utilizan dos tercios menos de energía y emiten 70 por ciento menos calor.

## **3. Conduzca menos e inteligentemente.**



Manejar menos significa menos emisiones. Además de que ahorrar gasolina, caminar y andar en bicicleta son excelentes formas de ejercicio. Explore su sistema de transporte público, e investigar las opciones para compartir raite al trabajo o a la escuela. Cuando conduces, asegúrate de que tu coche está



funcionando de manera eficiente. Por ejemplo, mantener los neumáticos inflados correctamente puede mejorar el rendimiento de gasolina en más de un 3 por ciento. Cada litro de gasolina que no utilices, no sólo ayuda a ahorrar dinero, sino que también mantiene 10 libras de dióxido de carbono lejos de la atmósfera.

#### 4. ¡Apágalo!



Ahorra electricidad y reduce el calentamiento global apagando las luces cuando salgas de una habitación, y utilizando sólo la luz que necesitas. Recuerda apagar su televisión, reproductor de vídeo, equipo de música y la computadora cuando no los estés usando. También es una buena idea para cerrar la llave cuando no requieres el agua. Mientras te cepillas los dientes, bañas a tu perro o lavas el coche, cierra la llave hasta que realmente necesitas el agua para enjuagar. Puedes ayudar a conservar un recurso vital.

## 5. Planta un árbol.



Si tienes la oportunidad de plantar un árbol, empieza a cavar. Durante la fotosíntesis, los árboles y otras plantas absorben dióxido de carbono y liberan oxígeno. Ellos son una parte integral del ciclo de intercambio atmosférico natural, aquí en la Tierra, pero hay muy pocos de ellos para contrarrestar totalmente el aumento de dióxido de carbono causadas por el tráfico de automóviles, la industria manufacturera y otras actividades humanas. Un solo árbol absorberá aproximadamente una tonelada de dióxido de carbono durante su vida.

## 8. PLAN DE NEGOCIOS

El Plan de Negocios que se desarrolla en este documento, presenta la creación de la empresa “Grupo Marzy”, con la intención de ofrecer al mercado local un producto innovador, llamado *Frexpan*: el tradicional mazapán, pero con el agregado de frutas deshidratadas, tales como plátano, manzana, durazno y arándano.

Si bien es cierto que el mazapán ya es un producto tradicional y posicionado en el mercado, la idea surge a partir de la problemática que se intenta resolver, la cual consiste en ofrecerles a los consumidores un producto nuevo y diferente al mazapán que ya se conoce.

Actualmente existe una gran variedad de mazapanes, por lo que nuestro producto enfrenta una competencia, sin embargo, contamos con las siguientes ventajas sobre los demás productos ya existentes en el mercado:

- Contiene frutas deshidratadas, haciendo de éste un producto diferente.
- Bajos costos de producción.
- Ingredientes naturales, sin conservadores ni aditivos.

Grupo Marzy es una empresa dedicada a la elaboración de mazapán empleando ingredientes naturales y procesos con los más altos estándares de calidad, buscando la satisfacción de nuestros consumidores.

Nuestra visión es ser una empresa líder en la producción de mazapán a nivel nacional, llegando al mayor número de clientes y conservando su preferencia; buscando el desarrollo y crecimiento de nuestro personal y manteniendo una excelente relación con nuestros proveedores.

Entre nuestros principales objetivos se encuentran los siguientes:

- ✓ Posicionar una nueva empresa en el mercado local.
- ✓ Mejora en la calidad de los procesos.
- ✓ Ser una organización socialmente responsable.
- ✓ Buscar la satisfacción del cliente.

El Plan de Negocios muestra cómo buscamos acercarnos a los consumidores mediante la elaboración de un producto altamente nutritivo y diferente a lo ya ofrecido en el mercado. Esto derivado de la investigación y análisis de mercado elaborado con la finalidad de conocer las preferencias en sabores de los clientes potenciales.

Para lograr posicionarnos en el mercado emplearemos diferentes estrategias de promoción y publicidad para dar a conocer nuestro producto y atraer la mayor cantidad de clientes posibles. Nuestros principales centros de distribución serán los supermercados, ya que son de fácil acceso para nuestros consumidores finales.



**Misión:** Grupo Marzy es una empresa dedicada a la elaboración de mazapán empleando ingredientes naturales y procesos con los más altos estándares de calidad, buscando la satisfacción de nuestros consumidores.

**Visión:** ser una empresa líder en la producción de mazapán a nivel regional y nacional, llegando al mayor número de clientes y conservando su preferencia; buscando el desarrollo y crecimiento de nuestro personal y manteniendo una excelente relación con nuestros proveedores.

## Organigrama:



## - Análisis FODA.

### FORTALEZAS

1. Servicio de calidad.
2. Posicionamiento en el mercado internacional.
3. Conocimiento del entorno, clientes y competidores.
4. Un producto con ingredientes totalmente nuevos y originales.
5. La existencia de los recursos necesarios.

### OPORTUNIDADES

1. Contar con algún fondo o recurso de gobierno para la exportación.
2. Fusión de nuevos insumos (diferentes sabores) en una sola presentación.
3. Hoy en día se adopta la cultura de consumir productos saludables.
4. En el campo de la venta de los productos, tenemos muy pocos competidores.
5. Los TLC'S facilitarán las exportaciones.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. No se tiene la información financiera oportuna.</li> <li>2. Altos costos para el transporte local (distribución).</li> <li>3. Falta de experiencia en el campo de ventas.</li> <li>4. Al ser una marca nueva, carece de posicionamiento del mercado.</li> <li>5. Es una microempresa.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La empresa tiene competencia en el país de destino.</li> <li>2. Cambios en la política en el país destino para la exportación.</li> <li>3. La gran variedad de productos de las demás organizaciones.</li> <li>4. Cambio en las necesidades y gustos del consumidor lo que hacen que se alejen del producto.</li> <li>5. Creación de un mismo producto mejorado por parte de los consumidores.</li> </ol>

- **Objetivos estratégicos:**

1. Incremento del valor aportado por los socios.
2. Incrementar la rentabilidad, reducción de costes.
3. Posicionar en mercado extranjero una empresa mexicana.
4. Mejora en la calidad de los procesos.
5. Fidelización de cliente.
6. Crecimiento sostenido.
7. Ser una organización socialmente responsable.
8. Dar un excelente servicio al cliente.
9. Conocer y penetrar en el mercado.
10. Personal con visión a futuro.

## MERCADO META.

Nuestro producto será dirigido para el público en general, ya sean niños, jóvenes, adulto y personas de la tercera edad, con el propósito de que se pueda disfrutar de un producto dulce y a la vez saludable, satisfaciendo las necesidades de nuestros consumidores y brindándoles algo más nutritivo y sin químicos que pudieran ser dañinos tanto para la salud humana como para nuestro medio ambiente.

SEXO: indistinto

EDAD: indefinida

GEOGRAFÍA: indistinta

NIVEL SOCIOECONÓMICO: Medio- Alto. Que estén dispuestos a comprar una idea que vaya más allá de un simple dulce sino de algo que apoye su salud y nutrición.

El Mercado de nuestro producto es de competencia perfecta ya que es aquel en que existe un gran número de compradores y vendedores de una mercancía; donde se ofrecen productos similares en el cual el consumidor decide absolutamente tanto para los compradores y vendedores y no hay control sobre los precios ni reglamento para fijarlos. Por ello el precio de equilibrio se da cuando la cantidad ofrecida es igual a la cantidad demandada.

Las características o condiciones que debe cumplir para ser de competencia perfecta son:

- El número de oferentes y demandantes es tan grande, que ninguno de ellos en forma individual puede intervenir para modificar el precio.

## INVESTIGACIÓN DE MERCADO

### FUENTES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

-Como fuente primaria utilizamos encuestas a clientes potenciales.

-Como fuente secundaria utilizamos datos de internet, basándonos en que tanto se compra a nuestra competencia y el cómo podemos penetrar con nuestras nuevas oportunidades con las que cuenta el producto.

### PLAZA Y/O CANALES D DISTRIBUCION. VENTAJAS Y DESVENTAJAS.

VENTAJAS:

- ✓ Servicio de calidad.
- ✓ Posicionamiento en el mercado local.
- ✓ Conocimiento del entorno, clientes y competidores.
- ✓ Un producto con ingredientes totalmente nuevos y originales.
- ✓ La existencia de los recursos necesarios.
- ✓ Contar con algún fondo o recurso de gobierno para la comercialización.
- ✓ Fusión de nuevos insumos (diferentes sabores) en una sola presentación.
- ✓ Hoy en día se adopta la cultura de consumir productos saludables.
- ✓ En el campo de la venta de los productos, tenemos muy pocos competidores.

#### DESVENTAJAS:

- No se tiene la información financiera oportuna.
- Altos costos para el transporte local (distribución).
- Falta de experiencia en el campo de ventas.
- Al ser una marca nueva, carece de posicionamiento del mercado.
- La empresa tiene competencia.
- La gran variedad de productos de las demás organizaciones.
- Cambio en las necesidades y gustos del consumidor lo que hacen que se alejen del producto.
- Creación de un mismo producto mejorado por parte de los consumidores.

#### PRECIO

El precio de nuestro producto fue establecido basándose en los costos de producción, brindándoles a nuestros clientes un precio accesible, y sobre todo totalmente saludable. Será de \$72 pesos la caja, la cual contiene 12 piezas.

#### POLITICAS DE VENTAS.

1. Precios: · Los precios de todos los productos están expresados en pesos mexicanos, incluyendo el IVA y están sujetos a cambio sin previo aviso.

#### Descripción del proyecto:

Nuestro producto es un mazapán hecho con frutas exóticas deshidratadas, se decidió hacer una innovación al mazapán tradicional el cual está hecho sólo de cacahuete, agregándole variedad de frutos secos.



## **ESPECIFICACIONES**

### **Contenido**

Arándano, manzana, durazno y plátano.

### **Tamaño**

El tamaño del producto será mediano con un contenido de 25 gr. En diversas figuras tales como circular y de corazón.

### **Envase**

El envase será una caja de cartón cuadrada, con las siguientes medidas: 14.5 x 16 cm. con una altura de 5 cm., su contenido será de 12 piezas, 6 de cada figura.

## **CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO**

El producto está elaborado principalmente de cacahuete horneado cosechado de última temporada, esto para no perderse el sabor original sin haber estado mucho tiempo en almacén, además de los frutos secos agregados de la misma forma, con poco tiempo de haber sido procesados. Todo esto con la finalidad de ofrecerle al cliente un producto con ingredientes que no perderán sus propiedades debido al tiempo en el mercado y que así pueda aprovecharlas ayudando a su salud.

## **ESTRATEGIAS DE VENTAS**

1. Innovar diseño de caja: rediseñar colores o formato de la caja, así como la presentación del producto.
2. Variedad: crear un mazapán de diferentes tamaños, ya que se pueden dar diferentes usos, ya sea como un aperitivo o como un regalo más grande.
3. Atención al cliente: crear una estrategia donde la atención al cliente sea personalizada, ofreciéndole por ejemplo un servicio a domicilio dentro de la ciudad donde se encuentra la empresa, o alguna visita a la empresa.

## ▪ **PROMOCIÓN**

### PARA CONSUMIDORES

Cupones por correo e impresos: se enviarán cupones por correo a los domicilios de los clientes potenciales, los cuales consistirán en ofertas 3x2, producto a mitad de precio. Se +enviarán cuponeras con 20 cupones, 10 de oferta 3x2 y 10 de mitad de precio

### PARA COMERCIANTES

Demostraciones en tiendas: se pondrán exhibidores con muestras en los principales supermercados de la ciudad.

## ▪ **MEDIOS PUBLICITARIOS**

### **Medios masivos:**

#### **Radio:**

La radio es un medio de publicidad que tiene muchas fortalezas como la: selectividad de audiencia, muchos oyentes fuera de casa, bajos costos unitarios y de producción, oportunidad y flexibilidad geográfica, además de que sus costos son bajos, por ello elegimos anunciarnos en la estación de Stereo 1 en el 101.3 de F.M. los días viernes, sábado y domingo con dos spot de 20 segundos al día, con lo cual se logrará una gran penetración, y así llegar a los consumidores y estos conozcan nuestro producto y decidan comprarlo.

#### **Periódico:**

Se eligió hacer anuncios en el periódico puesto que estos anuncios tienen una gran influencia en los consumidores lo cual nos ayudará a dar a conocer nuestro producto Frexpan, este anuncio se encontrará en la portada del periódico El Debate, la cual será a color, tendrá unas medias de 8 cm x 12.7 cm. Estará publicado los días lunes, viernes, sábado y domingo de cada semana que dure la campaña publicitaria

## **Internet**

La publicidad en internet es primordial puesto que en la actualidad tiene una gran aceptación por los consumidores. Se eligió promocionarnos a través de una fanpage.

Además esta fanpage será de gran ayuda el ahorrar tiempo así como costos de producción que requieren otros tipos de publicidad, otra gran ventaja es la posibilidad que tienen para actualizar el mensaje en cualquier momento el cual llega al instante a los consumidores

Con el uso de este medio publicitario es mucho más fácil conocer cuáles son los intereses de los consumidores de acuerdo a web sites que visitan. Es con el uso de esta fanpage se puede tener una respuesta inmediata de los consumidores al actualizar los estados, además se contestas cualquier duda que estos tengan.

### **- VENTA PERSONAL**

Se tendrá una excelente comunicación de los encargados de ventas con los posibles compradores de nuestro producto, se asesorará a los encargados de ventas en materia de cómo efectuar una venta y de cómo hacer que el cliente quede satisfecho con su compra y lo invite a volver a comprar nuestro mazapán.

Después de haber realizado una pequeña capacitación al personal se le entregará una lista de clientes que deberán de visitar, se les dará una oferta concreta y muy atractiva al cliente, se investigará al cliente, sus necesidades eventuales y todo respecto a su negocio, sus actividades así para obtener resultados positivos en la negociación de venta de nuestro mazapán.

El producto se le venderá a las tiendas de supermercados y tiendas tradicionales, se les entregará producto con una cantidad normal por el momento para poder saber si será aceptado por los consumidores y se tendrá un gran impacto, el mazapán se le venderá a una parte de las tiendas distribuidores principales de productos en la ciudad para que así sea más fácil llegar a más personas por que son las distribuidoras las que conocen mejor las rutas de envío y distribución de cada producto, se les pedirá a ellos que lo vendan al precio acordado pero con

ellos se tratarán varios acuerdos para que tenga una ganancia por comprar y distribuir nuestro producto con su línea.

Se realizarán ventas por teléfono y por correo electrónico, que se les enviarán a los posibles clientes para que así estén ya enterados de nuestro producto y sea más fácil una negociación, ya que estarán enterados a qué se dedica nuestra empresa, posteriormente cuando los clientes lleguen a nuestras instalaciones se tendrá una persona especialmente para cada cliente para que así se sienta con una atención de un 100% y tenga una buena perspectiva de nuestra empresa.

<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>	
<b>GASTOS DIRECTOS</b>	<b>COSTO ANUAL (2017)</b>
<b>Materia Prima</b>	\$288,642
<b>Sueldos y Salarios</b>	\$180,00
<b>GASTOS INDIRECTOS</b>	
<b>Materiales y Artículos de Limpieza</b>	\$20,000
<b>OTROS GASTOS</b>	
<b>Alquiler</b>	\$24,000
<b>Luz</b>	\$48,000
<b>Agua</b>	\$2,000
<b>Seguros</b>	\$62,000
<b>Impuestos</b>	\$1,500
<b>Depreciación</b>	\$10,000
<b>Amortización</b>	\$6,840
<b>Mantenimiento</b>	\$50,000
<b>TOTAL</b>	<b>\$692,982</b>