

Instituto Tecnológico Superior del Oriente del Estado de Hidalgo

Licenciatura en Administración

“PLAN DE NEGOCIOS”

Nombre de las alumnas:

- + Virginia Hernández Lucas
- + Estephanie Palacios Palacios
- + Wendy Victoria Palacios Vargas
- + María Monserrat Cortes Ramírez

Nombre del docente: Mtra. Sandy Yanet Ruiz Meneses

Matrículas:

- + 12030278
- + 12030263
- + 12030266
- + 12030249

1. Resumen ejecutivo

En la actualidad el maguey es una planta en extinción en la zona del Altiplano viéndose afectado principalmente por el uso irracional de la planta, generando desequilibrios en el ecosistema Hidalguense de este modo surge el Modelo de Comercialización para generar concientización referente al aprovechamiento adecuado de cada uno de los derivados que puede proporcionar el maguey, su reactivación consiste en la implantación de una consultoría basada en el Modelo que se da a conocer a partir contiene 4 aspectos de importancia como son los aspectos básicos, los componentes, derivados de casa, sustento, vestido y aspectos curativos, así como sus beneficios económicos. Dicho Modelo se impartirá a través de una plática teórica y posteriormente se implementarán los conocimientos por medio de una aplicación diseñada por expertos para instruir a los agricultores acerca de la viabilidad económica que tiene el uso adecuado de la planta. Por otro lado no existe competencia registrada en el Estado de Hidalgo debido a que únicamente existe una consultoría que no se enfoca específicamente en la producción de maguey salmiana lo que representa una ventaja competitiva para la introducción en el mercado sin riesgos de falla. Un aspecto de relevancia es la cantidad mínima de personal necesario para la impartición de conocimientos, debido a que los grupos formados únicamente requieren de 3 consultores para el desarrollo y las operaciones a realizar son reducidas ya que se enfoca en gran medida a la provisión de conocimientos de interés y resolución de dudas.

2. Descripción de la innovación

La innovación del proyecto constara de dos partes, la primera se trata de crear un modelo de comercialización que ayude a los agricultores que siembren o cultiven la planta dándoles las herramientas para poder tener un buen cuidado, protección y explotación al cien por ciento de la planta, proporcionando herramientas clave para obtener los productos que son derivados del maguey los cuales son bastos de tal forma que pueden actuar como productos sustitutos en la vida del hombre ayudando en el sustento de la familia. Siendo el único modelo comercializador del mercado que puede ayudar al máximo a las personas interesadas en la conservación futuro del maguey contribuyendo a que esta planta no deje de existir y los agricultores o protectores la sigan plantando y cosechando.

De igual forma se pretende realizar una página de interacción durante el proceso de consultoría donde los agricultores pondrán a prueba todos sus conocimientos y experiencias podrán elegir una serie de procesos para cultivar cualquier producto derivado del Maguey que funja como un sustituto de cualquier otro producto en el mercado, manipulando su producción elaborando tantos artículos como sea necesario conservando la planta y cuidándola al máximo nivel, de esta forma se conocerá quien es el mejor productor de Maguey manso. Claro esta que el programa es para que los agricultores vean de una forma sencilla como puede ser la verdadera producción y explotación de la planta sin ocasionarle algún daño, al contrario se pretende que ellos reconozcan que se obtienen mayores beneficios al plantar Maguey que cualquier otra semilla, han tenido la idea que esta planta ya no otorga beneficios pero es porque ya no se le ha dado el valor que hace algunos años, es por ello que se toma en consideración a las principales regiones donde la planta puede cultivarse y dar sus mayores atributos y buenos resultados económicos para los que apuestan por ella.

3. Descripción de la problemática

Actualmente la principal problemática que se presenta es que los agricultores se han dejado envolver por los beneficios de otras plantas o semillas y se han

olvidado de las grandes aportaciones tanto económicas y sustentables del maguey, es cierto que los beneficios del maguey tardan varios años, pero a lo largo de la vida útil del maguey se pueden ir aportando distintos productos que hasta la fecha no han sido apreciados por los agricultores o protectores del maguey. Se tiene la errónea idea de que el maguey únicamente es utilizado para la elaboración y producción del pulque, no se han dado a conocer los productos que ofrece la planta a la que solo la relacionan con esta bebida la cual ya no es tan aceptada por los consumidores pues prefieren otro tipo de licor por la oportunidad de mercado y publicidad que se les ha dado. Con el modelo de comercialización se pretende reactivar la siembra, cosechar y cultivo del maguey y dejar atrás los estereotipos que se le han hecho a esta planta que brinda fruto, ganancia y bienestar tanto al ser humano como al ecosistema ya que es un gran reactivador de la tierra o campo.

4. Plan de mercadeo

Compañía

Este modelo no cuenta con una línea de productos, al tratarse de una empresa cuyo giro es el de servicios, cabe resaltar que de acuerdo a las necesidades que tenga el cliente se le proveerán los conocimientos pertinentes. El objetivo principal es ser una organización con una imagen fuerte y atractiva, por tal motivo el logotipo capta la atención del cliente potencial enfocado en este caso a los agricultores, de esta manera la planta mostrará los beneficios tanto económicos como de ayuda al medio ambiente que obtendrán partir de su plantación, el slogan permite incrementar el sentido de pertenencia a las raíces de los mexicanos; enfocándose a las costumbres y tradiciones que anteriormente se practicaban a través del aprovechamiento adecuado de dicha planta.

Colaboradores

Una de las principales alianzas estratégicas a tomar en consideración es crear un vínculo con Gobierno Estatal a partir de la Secretaria de Agricultura, Ganadería,

Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) para promover a través de ella nuestros servicios a los agricultores de la región del altiplano, ya sea que pueden ser a través de los programas que brinda la Secretaría o simplemente que sea un intermediario para la empresa, dándola a conocer a profundidad entre los agricultores de la región.

Clientes

Los principales clientes son agricultores de la región que cuenten con cultivos de maguey, de tal manera se fomenta de manera rápida el conocimiento del aprovechamiento adecuado. El principal beneficio para los agricultores es económico explotando adecuadamente la planta, trae consigo el beneficio de evitar la extinción del maguey. Una de las principales fuentes de motivación es dar a conocer las diferentes ventajas de sembrar maguey en lugar de otra semilla, debido a que su ciclo de vida es relativamente largo, ya que es de 10 a 14 años, con respecto a otras semillas cuyo ciclo vital es relativamente bajo al contar con un periodo de duración de verano a otoño. También se presentarán los beneficios económicos que proporcionan sus derivados y se mostrará que el maguey es una planta que brinda un ingreso económico considerable durante un período relativamente largo.

COMPETENCIA

Competencia directa:

En el Estado de Hidalgo no se tiene indicios de que existan empresas consultoras agrícolas dedicadas específicamente a brindar un servicio en el cual se muestre todos los beneficios del maguey Manzo, desde su cultivo hasta la extracción de sus múltiples derivados. Lo anterior refleja una clara ventaja competitiva, pues dicha empresa consultora sería la pionera en dicho ámbito y tiene la posibilidad de captar una gran cantidad de clientes en el mercado a la cual esta dirigida.

Competencia indirecta:

Únicamente existe una Consultora Agrícola en Hidalgo, la cual es llamada CESAVEH (Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Hidalgo A.C.), pero únicamente se dedica a brindar capacitaciones referentes a medidas fitosanitarias, proporcionando estrategias y medidas para prevenir, controlar y erradicar diferentes plagas en los productos agrícolas y sus derivados. Se analizó que tampoco imparten cursos para el adecuado cultivo de algún producto, lo que lo hace ser parte de nuestra competencia indirecta.

La anterior empresa podría detectar rápidamente las necesidades que tienen los agricultores y los servicios que prestará esta empresa, por lo que intentará impartir los mismos cursos con respecto al Maguey, involucrándose en dicho ramo, logrando así ser nuestra competencia directa, por lo que se tendrá que actuar rápidamente para impedir que capte nuestro mercado.

CONTEXTO

Macro - ambiente

Como punto principal se tiene una Norma Oficial Mexicana que regula de manera intensiva la producción y explotación de productos derivados del maguey, entre los que destaca principalmente la extracción del mixiote, ya que debido a su mala explotación puede acabar radicalmente con la vida de esta planta, ya que se le extrae una parte esencial de esta. Sin embargo existen muchos apoyos por parte de gobierno que fomentan el cultivo del maguey, uno de los principales es en especie, el cual consiste en brindar la planta al campesino para que este lo cultive, sin embargo no cuenta con un apoyo técnico que brinde los conocimientos referentes al total de derivados que se pueden extraer de la planta, ni tampoco al correcto modo de aprovechamiento de sus derivados.

Micro – ambiente

Se enfoca en el estado de Hidalgo, que es reconocido por su producción de pulque, sin embargo se han tenido algunos paradigmas con respecto a este derivado principal del maguey, debido a la circulación de gran variedad de mitos

desagradables con respecto a su proceso de elaboración. En cuanto a apoyos se han observado una gran cantidad de estos a través de la Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad que en conjunto con la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales de Hidalgo han beneficiado a más de 14 municipios con diferentes programas que promueven el cultivo y uso del maguey.

ESTRATEGIA DE MERCADO

Se sabe a profundidad que el mercado al que se está dirigiendo es un segmento muy cerrado, difícil de penetrar, ya que se está tratando con personas muy arraigadas a sus raíces, y sobre todo que son difíciles de cambiar de opinión. Por tal motivo se tratará de convencer a nuestro cliente potencial a través de pláticas que le ayuden a aceptar el cultivo de esta planta y sobre todo a obtener los conocimientos requeridos para explotar adecuadamente la planta. En primer lugar se le hablará de los beneficios económicos que pueden obtener, realizando una comparación exhaustiva con otras semillas y dándole a conocer que otras cosechas solo se dan de manera temporal, en cambio el maguey es resistente a cualquier condición climática y su ciclo de vida es relativamente largo.

5. Plan de Operaciones

El proceso en el cual se llevará a cabo el modelo de comercialización es con el apoyo de una consultoría brindada a los agricultores de la región del Altiplano dándoles a conocer la importancia de un correcto aprovechamiento de la planta a través de personal especializado en el tema y brindándoles conocimientos teóricos con una aplicación.

Para el desarrollo de las operaciones es necesario contar con instalaciones equipadas para el correcto desenvolvimiento de la consultoría de aproximadamente 36 metros cuadrados, para ello es necesario el mobiliario y equipo de cómputo para 15 personas así como, la instalación de la aplicación que contiene de manera ordenada los aspectos que son primordiales del modelo para la rápida comprensión de los componentes de un maguey, los derivados

dependiendo la madurez , los aspectos curativos y el modo de elaboración de productos que pueden comercializar y obtener ganancias como lo podrán constatar en el apartado de beneficios económicos en donde se muestra la cantidad aproximada en la cual se podrán ofertar.

El desarrollo comprende el registro de los agricultores para el establecimiento del precio de acuerdo a la cantidad de participantes, posteriormente es necesario un cronograma de actividades en donde se especifiquen las actividades a realizar en cada día y los temas a desarrollar por parte del personal que llevará a cabo dicha consultoría. Una alianza estratégica es considerar como intermediario del servicio, a instituciones relacionadas directamente con actividades del sector primario para que sea a través de ellas la forma idónea para involucrar a los agricultores a participar.

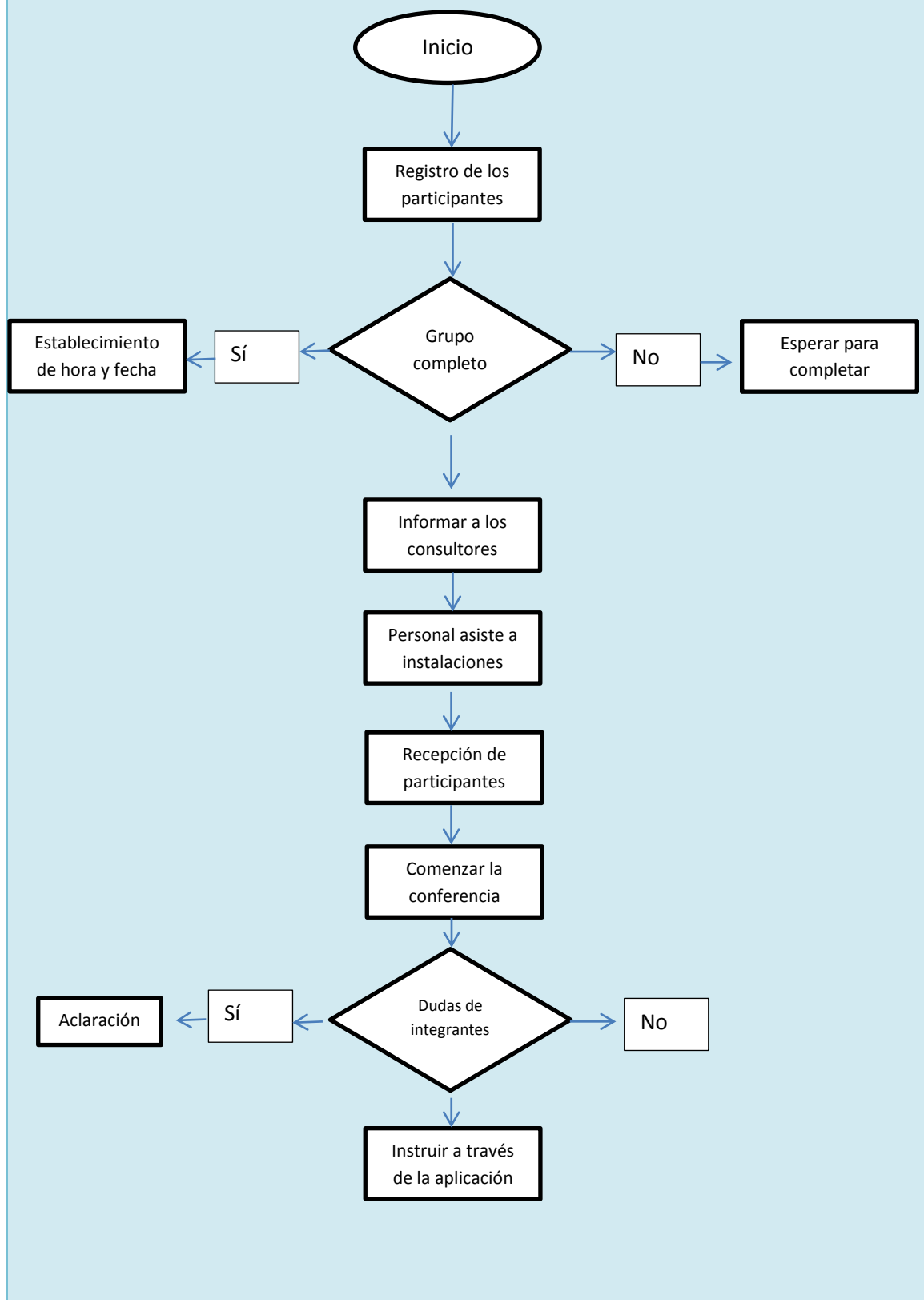
MATERIALES	PROVEEDORES	PRECIO UNITARIO	TOTAL
15 Laptops HP	Office Depot	\$5,999.00	\$89,985.00
15 sillas ergonómicas	Grupo DISA	\$220.00	\$3,300.00
15 mesas	Grupo DISA	\$550	\$8,250.00
10 extensiones	Grupo Ferretero La Puerta del Sol	\$50.00	\$500.00
1 proyector	Office Depot	\$7999.00	\$7,999.00
1 lona para proyector	Office Depot	\$800.00	\$800.00

Los proveedores mencionados se ubican en Pachuca en el Estado de Hidalgo, son considerados debido a su localización más cercana disminuyendo costos de envío del producto, además son confiables y otorgan garantía en caso de fallas en el equipo.

Las instalaciones adecuadas para dar a conocer el Modelo de Comercialización se

establecerán en los 5 Municipios del Estado de Hidalgo para que los agricultores puedan acudir de manera rápida dependiendo su localización y reciban los conocimientos pertinentes, es por ello que en el costo del registro es necesario que se contemple el alquiler, luz así como los sueldos del personal esto en caso de que las pláticas sean de manera independiente, sin embargo al contar con los intermediarios es posible que ellos faciliten el lugar y se encarguen de la logística obteniendo los consultores su pago correspondiente al servicio brindado.

DIAGRAMA DE FLUJO





El control y seguimiento de cada una de las actividades genera el correcto funcionamiento del proceso consiguiendo el éxito del servicio, es por ello que al término del curso los asistentes van a recibir el asesoramiento foráneo por parte del personal quienes les brindarán su apoyo en el momento en el que les surjan dudas acerca de la implementación del Modelo de Comercialización que no puedan resolver de este modo se generará reconocimiento de los resultados obtenidos e incrementará el crecimiento de los demandantes.

El personal necesario es de vital importancia para la correcta gestión de ese modo a continuación se describen en el apartado de organización y administración en donde se requiere únicamente de 3 consultores y progresivamente a partir del análisis de la demanda se incrementará el número de personal adecuándolo a las necesidades de la población.

6. Organización y administración



MISIÓN

Somos una organización mexicana dedicada a brindar servicios de cuidado y protección del Maguey con la finalidad de generar una cultura de respeto y atención para la planta, obteniendo al máximo sus productos derivados a través de un modelo de comercialización.



VISIÓN

Posicionarnos como la empresa prestadora de servicios líder en la conservación del Maguey y sus productos derivados siendo reconocidos en los campos mexicanos en un plazo no mayor a 5 años.

Espíritu de servicio

- El elemento más importante para nosotros es el Maguey, es por ello que día a día trabajamos con dedicación y esfuerzo para que los agricultores aprecien el valor de la planta.

Responsabilidad social

- Nos enfocamos y preocupamos por el bienestar, tanto ambiental como social.

Honestidad

- Se promueve la reactivación de la producción para generar credibilidad y confianza en la empresa.

Tolerancia

- Se respeta la opinion de los agricultores y se conlleva a un dialogo que contrabuya al mejoramiento de ambas partes, de los productores y de la planta.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
Título del puesto:	Capacitador
División:	Centro
Departamento:	Administración
Analista del puesto:	Virginia Hernández Lucas
Fecha analizada:	02 de Mayo del 2016
Categoría del sueldo:	A
Reporta a:	Estephanie Palacios Palacios
Código del puesto:	C001
Fecha verificada:	20 de Mayo del 2016
Resumen del puesto	

Es un experto que brinda una opinión profesional acerca del tema en cuestión, encargado de llevar el máximo control de las actividades y registro que sucedan durante la capacitación, realizando análisis del problema, planificando cambios, presentando propuestas de mejora, generando una correcta comunicación, especificando las herramientas o recursos con los que se solucionara el problema, su objetivo principal es lograr que las personas venzan la resistencia al cambio generando un ambiente agradable y benéfico para ambas partes.

Funciones esenciales

- Conocer los beneficios del Maguey.
- Generar los programas de capacitación.
- Realizar el análisis y hallazgos de información.
- Presentar propuestas de mejora.
- Conocer el proceso productivo del Maguey.
- Reconocer los productos derivados del Maguey.
- Presentar los beneficios económicos que brindan los productos derivados del Maguey.
- Superar la resistencia al cambio de los agricultores.
- Tener el lenguaje adecuado para brindar la información de manera clara a los agricultores.
- Proporcionar a los agricultores las herramientas necesarias para obtener los beneficios del Maguey.
- Manejo de software de apoyo para los agricultores.

Especificaciones del puesto

- Edad: 22-40 años
- Sexo: Indistinto
- Estado civil: Casado
- Gestión de la información.
- Gestión y manejo de TIC'S.
- Responsabilidad ambiental.
- Identificar, transformar e innovar procedimientos.

- Manejo de conflictos.
- Toma de decisiones.
- Atención.
- Memoria.
- Orientación ética.
- Inteligencia emocional.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
Título del puesto:	Agricultor
División:	Centro
Departamento:	Producción
Analista del puesto:	Matías Romero Sánchez
Fecha analizada:	02 de Mayo del 2016
Categoría del sueldo:	B
Reporta a:	Estephanie Palacios Palacios
Código del puesto:	C001
Fecha verificada:	20 de Mayo del 2016
Resumen del puesto	
Es un experto que brinda sus conocimientos y experiencias para tener claramente una idea de cómo será la siembra, cultivo y cosecha del Maguey durante sus años de vida, así como los productos derivados que se obtienen de la planta.	
Funciones esenciales	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocer como es la siembra de la planta. • Traslado de hijuelos del Maguey a un almacigo. • Traspaso de la planta adulta a un lugar definitivo para su completo desarrollo. • Realizar podas. • Intervenciones para cuidar la planta y que no muera al producir su 	

floración.
Especificaciones del puesto
<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 22-50 años • Sexo: Indistinto • Estado civil: Casado • Responsabilidad ambiental.

7. Etapas anteriores y futuras

Consultora Mayahuel es la primera empresa enfocada en la preservación y comercialización de manera sustentable del maguey ya que se han realizado búsquedas sobre la existencia de competencia directa de Mayahuel y esta no existe sin embargo en el estado de Hidalgo existe una consultora de nombre CESAVE, la cual solo se enfoca en dar a conocer a los agricultores como eliminar de manera efectiva las plagas de los cultivos. De la misma manera realizando investigaciones sobre el aprovechamiento de la planta se descubrió que en la actualidad los chinos están interesados en apropiarse de la patente del maguey y es frustrante saber que siendo una planta nativa del país en un futuro los mexicanos serán los que pagarán por la explotación y aprovechamiento de los derivados del mismo.

La principal fortaleza de Mayahuel es sin duda el modelo de comercialización pues este es bastante detallado y útil para que los agricultores aprendan de manera fácil y didáctica como aprovechar de manera adecuada y eficiente cada uno de los derivados del maguey en cada una de sus edades ya que el aprovechamiento

productivo y económico en cada una de las edades es distinta.

Mayahuel busca en un futuro quitar al maguey de la lista de plantas en peligro de extinción mediante un aprovechamiento sustentable del mismo, además a corto plazo se busca incrementar en la zona del Altiplano las hectáreas sembradas de dicha planta para que de esta manera se movilice el flujo económico de la región y reactivar la economía de manera sustentable así como llevar la consultoría a otros estados de la república donde la producción de la planta es factible como por ejemplo Zacatecas y así fomentar en el país el amor a las raíces mexicanas, haciendo conciencia sobre la fortuna de contar una gran diversidad tanto animal como vegetal.