

Resumen del proyecto.

El proyecto Enjambre se encargará de utilizar tecnología actual para deshidratar miel y obtener un producto en forma polvo con las mismas propiedades de la líquida y emplearse como endulcorante, sustituto de la sacarosa y miel líquida para el consumidor final, industria agroalimentaria, hotelera restaurantera y cosmetóloga, etc. Cuya presentación es en sobres individuales de 5g en paquetes de 50 sobres, presentación de 390g y 1 kg con un precio de \$47, \$58 y \$137 respectivamente.

El proyecto requiere un inversión de \$875,000.00 y se buscará un financiamiento de acuerdo a su estructura de capital de \$475,000.00 y la aportación de capital propio consta de \$400,000.00

Los resultados de los indicadores de rentabilidad determinar que el capital invertido se recupera en **6 meses**, con flujos de efectivo positivos, lo cual indica que el proyecto es viable.

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.

Historia.

Enjambre, es una empresa que surge debido a la creciente competencia que existe en mercados internacionales, y al darnos cuenta que el contar con una carrera no nos garantiza el éxito profesional, al ver en nuestro día a día como son mal remunerados los empleos y no satisfacen las necesidades del hogar y constatarlos de cómo los apicultores abaratan su producción debido a su falta de recursos y tecnología, por lo que es importante proponer alternativas de aprovechamiento e industrialización que diversifiquen el producto, den mayor valor agregado y nuevos usos a la miel.

Es de mencionar, que la materia prima utilizada proviene de apicultores yucatecos y de esta forma se asegura su producción sin la necesidad de abaratar su trabajo, haciéndolos formar parte de enjambre.

Descripción de la empresa.

Nombre de la empresa	Enjambre.
Giro del negocio	Miel, homogeneización, transformación y envasado.
Razón social.	En trámite (SAPI de C.V)
Representante legal.	Ximena del Mar Jiménez Quiñones
Dirección.	Calle 13 poniente #108 por 81 y 8A

OBJETIVO

OBJETIVOS A CORTO PLAZO

- o Crear alianzas estratégicas con 3 empresas.
- o Contar con procesos de calidad.
- o Producir 14 Kg por hora.
- o Dar a conocer nuestro producto e introducirnos en el mercado.
- o Contar con maquinaria propia.
- o Apoyo al comercio justo de apicultores yucatecos.

OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO

- o Generar 8 empleos nuevos.
- o Aumentar la capacidad instalada.
- o Incrementar en un 5% el número de ventas.

OBJETIVOS A LARGO PLAZO

- o Introducirnos en el mercado internacional.

o Posicionarnos en la industria agroalimentaria, dulcera, cosmetóloga y ser el endulzante preferido del consumidor final.

Misión

Consolidarnos como una empresa innovadora de base tecnológica rentable y de empleos bien remunerados, incrementando la competitividad de la región y su impacto en la generación de

Visión

Ser una empresa con procesos innovadores, enfocados en la calidad y satisfacción de nuestros clientes. Mejorando continuamente nuestro producto, consolidándose como la compañía de miel en polvo más rentable y eficiente que diversifiquen el producto, den mayor valor agregado y nuevos usos a la miel.

Impacto del proyecto.

- Generación de empleos.

La empresa generará un total de 4 empleados durante los primeros 3 años. Al igual se tratara de contratar jóvenes que recientemente hayan sido egresados de su licenciatura, para apoyarlos a tener experiencia laboral. Como también persona adultos mayores para generar un ingreso a sus bolsillos. De igual manera se apoyarán a apicultores haciéndolos formar parte de Enjambre ya que por falta de tecnología tienden a abaratar su producción, promoviendo el comercio justo evitando intermediaries.

- Sectores de impacto.

El proyecto Enjambre busca generar empleos en la población obteniendo beneficios sociales como los seguros de vida, médicos, pensiones, entre otros, se observa un gran impacto económico en la zona y por ende maximizará el poder adquisitivo de la población con esto se podrá desarrollar una economía local, esto genera una dinamización en la economía regional y nacional causando un alza en la oferta y demanda de diversos productos.

- Impacto ecológico de la empresa.

La apicultura es considerada una actividad que contribuye a la protección y a la producción agroforestal mediante la acción polinizadora de las abejas. El desarrollo de la apicultura puede utilizarse como una herramienta de trabajo fundamental para generar estrategias de gestión ambiental que permitan proteger la biodiversidad de una región en particular.

Las abejas realizan un trabajo de vital importancia para la conservación de diferentes especies vegetales.

Logotipo.



Modelo de negocios

El modelo de negocios se basa en 4 aspectos: apicultores, empresa, proyecto, cliente. La empresa busca reinventar lo ya conocido en el mundo, con un enfoque saludable y tecnológico. Los proyectos buscan crear el vínculo entre el consumidor y nuevas formas de endulzar saludablemente, apoyando el trabajo de apicultores yucatecos. Satisfacer sus necesidades, en cuento tecnología, endulcorantes, innovación, y sensibilidad hacia nuestra salud y comercio justo.

- A detalle el modelo se desenvuelve de la siguiente manera: Conectar apicultores de miel con nuestra actividad clave, la deshidratación de la miel y el recurso clave que es, el conocimiento del producto y tecnología, mi cliente y mi empresa, nuestro valor agregado está en endulzar de una manera diferente, saludable, produciendo miel en polvo soluble de fácil manipulación y transporte, sin desperdicios además de los nuevos usos que se le pueden dar a la miel al transformarse en un producto único, el canal de unión sería mediante alianzas con supermercados y tiendas de conveniencia, naturistas o que se encuentren endulzando sus productos preferidos como yogurt, cereales, etc y siendo utilizados en productos de cosmética como shampoos cremas y jabones, donde el cliente pueda disfrutar de los beneficios de la miel, a su vez se daría a conocer por medios de comunicación y redes sociales, viral marketing (publicidad de boca en boca y redes sociales), expos (Expo comercio, expo miel, xmatkuil, etc.) SEM (Campañas en google, banners en sitios y videos en youtube.), sitio WEB. (Venta online), offline (demos gratis) y content MKT. (Información en sitio web sobre la miel y sus usos). Me beneficio al proveer un producto de valor agregado que ofrece calidad y un buen servicio y la oportunidad de basarme en ese producto ancla para futuras generaciones de ingresos.

ESTUDIO DE MERCADO.

Producto.

- Descripción del producto, la tecnología, pruebas, aspectos de sustentabilidad, etc.

Consiste en la deshidratación de la miel para obtener un producto en forma polvo con las mismas propiedades de la miel líquida y emplearse como endulcorante natural, sustituto de la sacarosa y miel líquida para la Agroindustria, cosmetología, alimentos funcionales y consumidor final. Cuya presentación es individual de 5g y 1 kg.

Enjambre pretende diversificar la miel, nuevos usos y darle un valor agregado utilizando tecnología.

Entre las consideraciones tomadas para el producto en polvo, está el mejorar la solubilidad, ya que al contener maltodextrina el producto tiende a formar gránulos, de igual manera pretendemos disminuir el número de partícula para que absorba menor cantidad de humedad del medio ambiente. Cambiar el empaquetado a uno más impermeable para que el producto tenga mayor tiempo de vida en almacén.

Lo que se destaca del producto, es la innovación de tecnología, ya que la miel deshidratada representa menos espacio de almacenamiento, menor contenido de humedad lo que aumenta el tiempo de vida útil del producto. Debido a que la actividad acuosa se reduce a un nivel donde no se presenta actividad microbológica y tanto el deterioro químico como las reacciones bioquímicas se reducen al mínimo, no requiere de consumo de energía eléctrica para mantenerla líquida, no hay desperdicios, libera de tiempo y minuciosidad que requiere la limpieza de la miel líquida, presenta las mismas propiedades que la líquida, es soluble y sobretodo deliciosa.

Entorno económico.

El crecimiento poblacional aunado a la diversificación de los mercados ha originado un cambio constante en las condiciones del comercio.

Actualmente, la demanda de los consumidores se orienta hacia productos que no perjudiquen la salud. La miel, que desde siempre ha contado con un amplio reconocimiento como alimento puro y natural.

México actualmente es el octavo productor de miel a nivel mundial (SIAP 2015) y tercero como exportador, produciendo en promedio 56 mil 907 toneladas generando alrededor de 56 millones de divisas del cual el 40% de la miel proviene de la península de Yucatán.

La miel se comercializa de la siguiente forma:

- 24% de la miel es comercializada en cubetas o frascos individuales, incluyendo venta directa del apicultor.
- El 25.3% es comercializada industrialmente, mediante el envasado de miel para su venta en autoservicios, naturistas y otros.
- El 27% es utilizado en la industria agroalimentaria. Compañías que adicionan miel para endulzar hojuelas de maíz, yogures o para la elaboración de panes y postres.
- 23% en la industria no alimentaria, este mercado ha ido incrementando significativamente, en las industrias tabacalera, farmacéutica, dulcera etc.

Cliente.

Nuestro producto está enfocado en un consumidor final con una edad de 25 a 55 para de nivel económico medio y alto que consuman o quieran consumir endulzantes saludables, de nivel económico medio y alto. Iniciaremos abarcando el mercado estatal (Yucatán) y en un corto plazo la región Península (Campeche y Quintana Roo), así como también se ofrecerá el producto en Alemania y Estados Unidos. Ventana de oportunidad: Actualmente no existe en México un producto en forma polvo que contenga las características de nuestra miel deshidratada que ofrece combinar innovación, con consumir endulzantes saludables a un precio altamente competitivo. Además de que actualmente existe la tendencia y la necesidad de endulzar alimentos y bebidas de una forma más saludable ya que existe un mercado de endulzantes que solo aportan calorías vacías que provocan graves daños a la salud a diferencia de la miel en polvo que promueve la salud y el bienestar aprovechando todos los beneficios de la miel.

El consumidor actual como se menciona anteriormente es versátil, saludable y tecnológico, lo que nosotros traducimos y mejoramos con el modelo de negocios ya que proporcionamos al cliente la posibilidad de consumir un producto de origen natural de una manera más cómoda, sin dejar atrás el sabor y las propiedades que la miel contiene.

Análisis de competencia.

De acuerdo con el análisis de competencia, el que fue determinado como directo es el producto de la empresa Mielex, la cual distribuye miel en polvo en costales de 25 Kg, sin embargo no son productores.

CONCEPTO	MIELEX	MIELMEX	OTRAS MARCAS
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	Miel en polvo.	Miel líquida.	Miel líquida.
Medios de promoción.	Sitio web, redes sociales.	Sitio web, redes sociales	Multimedios: Material POP, folletería, web y redes sociales.
Propuesta de valor.	No se identificó algo relevante.	Procesos de manufactura basados en estándares internacionales de calidad así como las materias primas selectas y capacidad productiva.	Procesos de alta calidad.

Presentación.	Costales de 25Kg		Embotelladas en diferentes presentaciones
Empaque		Botellas y tambores	Botellas y tambores
Precio de venta	\$150.00	\$50Lt	\$20-\$50 por botella
Puntos de venta.	Online	Variedad de supermercados	Variedad de supermercados
Cobertura geográfica.	Mundial	Mundial	mundial
Tipo de competencia.	Directa	Indirecta	Indirecta.

Ventaja competitiva.

La principal ventaja se encuentra en que es un producto típico de la región SURESTE DE MÉXICO y el enfoque que tiene hacia un consumo de endulzantes saludable, comodidad y aprovechamiento del consumidor. Generalmente estamos acostumbrados a consumir endulzantes que sólo aportan **calorías vacías**, a diferencia de la miel, que como hemos visto también aporta propiedades y virtudes interesantes. Además que tenemos problemas con su consistencia nos mancha y por su consistencia es difícil de manipular, no se puede transportar con facilidad, etc. Nuestro proyecto pretende endulzar de una manera diferente más práctica y saludable. Con todo esto el consumidor obtiene más que un endulzante, obtiene un nuevo estilo de vida más saludable.

Precio.

El precio fue determinado de acuerdo a los costos directos e indirectos de producción y a través del análisis de los precios de la competencia. Así mismo se considera un precio a partir del valor percibido por el cliente.

Producto/Miel en polvo	Precio Venta.
-------------------------------	----------------------

1Kg	\$137.00 c/Kg
390 g	\$58c/u
Paquete 50 sobres	\$47 c/u

Promoción.

- Crear alianzas.(Cadenas, supermercados, cafeterías, pastelerías)
- Desarrollar una campaña digital a través de redes sociales y plataformas emailing para proporcionar información de la miel.
- Participar en expos exclusivas. (Expo comercio, expo miel, xmatkuil, etc.)
- Implementar un programa mensual SEM (Campañas en google, banners en sitios y videos en youtube.)
- Desarrollar un sitio web informativo y habilitar una tienda en línea.
- Off line (demos gratis)

Canal de distribución.

El canal de distribución para abastecer a los clientes será directo y se recurrirá a un agente para administrar la cartera de clientes y prospectar con nuevos clientes. Además se llegará al cliente mediante tiendas detallistas

Canal directo = FABRICANTE

Consumidor

Canal corto = FABRICANTE

Detallista

Consumidor

ESTUDIO TÉCNICO.

Alianzas y proveedores.

- Proveedores: Materia prima (Miel, químicos y agua), bolsas de empaquetado

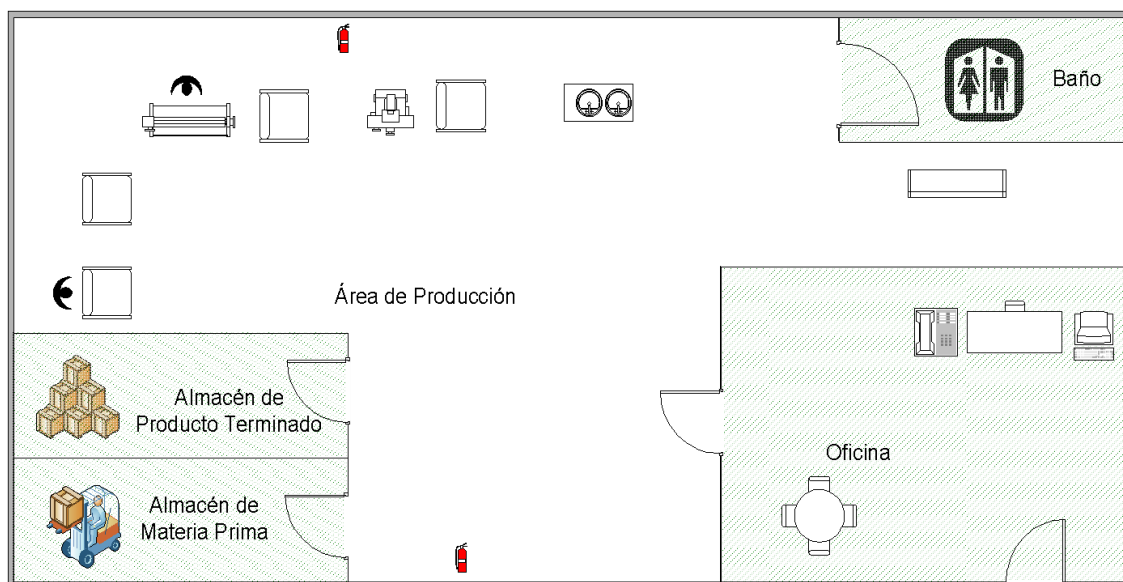
- Financieras: Ampliar tiempos de pago por créditos, sin que a nosotros nos afecte en el flujo de caja mensual
- Tecnológico: Empresas tecnológicas de marca posicionadas en el mercado. (Alianza para desarrollo tecnológico)
- Distribución: Tercerizar la logística de distribución del producto con una empresa dedicada y adecuada al transporte con experiencia en la rama.
- Supermercados y tiendas de conveniencia: Para que nuestro producto tenga facilidad de disponibilidad para el consumidor final.

Maquinaria y equipo.

Maquina Spry Dry	\$ 600.000
Homgenizador 600Kg	\$ 3.000
Maquina de alto vacío	\$ 25.690
Refractómetro	\$ 1.600
Báscula	\$ 2.200
Hidrolavadora de alta presion 2300psi	\$ 3.645
Mesa de acero inoxidable	\$ 8.100
Banco giratorio de acero inoxidable (2)	\$ 1.995
Tarja de acero inoxidable con entrepañó de 2 mts	\$ 7.830
Silla de escritorio (3)	\$ 6.915
Escritorios (3)	\$ 9.000
Aire acondicionado 30,000 BTU	\$ 13.251
Aire acondicionado 12,000 BTU	\$ 5.599

En cuestión de equipamiento de la empresa se presenta la siguiente tabla la cantidad requerida de los artículos, la inversión asciende \$ 688,825.00

La distribución de la empresa se presenta a continuación.



Información del equipo emprendedor.

El proyecto Enjambre se encuentra bajo la dirección general de Ximena Jimenez Quiñones, actual estudiante del 8vo semestre de Química Industrial en la Facultad de ingeniería Química de la UADY. Con el objetivo de mantenerse actualizada en el ámbito empresarial ha participado en diversos foros, cursos y talleres tales como: “Programas de aceleración de proyectos tecnológicos universitarios”, “jóvenes emprendedores”, “incubación NEOS”, entre otros.

A cargo de la gerencia de gestión y vinculación se encuentra a cargo de Victoria Jimenez Quiñones, Ingeniera en Desarrollo Comunitaria por el Instituto

Tecnológico de Conkal. Cuenta con experiencia empresarial en aspectos como administración, contabilidad, promoción y mercadeo de nuevos productos.

El tercer integrante se encuentra a cargo de la gerencia industrial Luis Ángel Chan Carrillo quien aporta a este proyecto habilidades como: Competencia para la planeación, operación, control y mejora continua de sistemas productivos.

Recursos humanos.

Enjambre generará un total de 5 empleados en los primeros 5 años en dos turnos de 8 horas cada uno.

<u>GASTOS TOTALES</u>	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
<u>SUELDOS</u>						
CEO	\$ 87.000	\$ 120.000	\$ 180.000	\$ 216.000	\$ 300.000	\$ 903.000
Administrador	\$ 72.000	\$ 84.000	\$ 87.360	\$ 108.000	\$ 132.000	\$ 483.360
Envargad de ventas	\$ 72.000	\$ 84.000	\$ 87.360	\$ 108.000	\$ 132.000	\$ 483.360
Ayudante de produccion 1 er turno	\$ 48.000	\$ 49.920	\$ 51.917	\$ 53.993	\$ 56.153	\$ 259.983
Ayudante de producción 2do turno	\$ 36.000	\$ 49.920	\$ 51.917	\$ 53.993	\$ 56.153	\$ 247.983
Subtotal	\$ 315.000	\$ 387.840	\$ 458.554	\$ 539.987	676.306	\$ 2.377.687
Carga Social	\$ 126.000	\$ 155.136	\$ 183.421	\$ 215.995	270.523	\$ 951.075
Total con IMSS	\$ 441.000	\$ 542.976	\$ 641.975	\$ 755.982	946.829	\$ 3.328.762

ESTUDIO FINANCIERO.

Costos de materia prima.

A continuación se presenta la tabla de materias primas, donde se puede apreciar el listado de los insumos que se utilizan en la preparación del producto.

<u>COSTO DE VENTAS</u>						
<u>Departamento 1</u>	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
Caja con 50 sobres	\$ 755.430,00	\$ 941.683,6	\$ 1.037.814	\$ 1.143.665	1.260.471	\$ 5.139.064
Paquete de 390 gr	\$ 1.033.860,0	\$ 1.288.455	\$ 1.420.069	\$ 1.565.029	1.725.018	\$ 7.032.433
Paquete de 1 Kg	\$ 693.280,00	\$ 868.730,8	\$ 957.644,7	\$ 1.055.360	1.163.547	\$ 4.738.562

Gastos fijos.

Los gastos fijos en los que incurre la empresa se enlistan a continuación en la siguiente tabla.

<u>UTILITIES</u>	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
Luz	\$ 63.000	\$ 74.520	\$ 77.128	\$ 79.828	82.622	\$ 377.098
Internet	\$ 6.000	\$ 6.210	\$ 6.427	\$ 6.652	6.885	\$ 32.175
Telefono	\$ 3.600	\$ 3.726	\$ 3.856	\$ 3.991	4.131	\$ 19.305
Agua	\$ 12.000	\$ 12.420	\$ 12.855	\$ 13.305	13.770	\$ 64.350
Limieza	\$ 3.600	\$ 3.726	\$ 3.856	\$ 3.991	4.131	\$ 19.305
Alarma	\$ 2.400	\$ 2.484	\$ 2.571	\$ 2.661	2.754	\$ 12.870
Seguros	\$ 12.000	\$ 12.420	\$ 12.855	\$ 13.305	13.770	\$ 64.350
Renta	\$ 144.000	\$ 149.040	\$ 154.256	\$ 159.655	165.243	\$ 772.195
Hosting	\$ 1.008	\$ 1.043	\$ 1.080	\$ 1.118	1.157	\$ 5.405
Contador y Abogado	\$ 96.000	\$ 99.360	\$ 102.838	\$ 106.437	110.162	\$ 514.797

Presupuesto de inversión.

El presupuesto de inversión está constituido por las inversiones en maquinaria y equipo, construcciones e instalaciones, capital de trabajo e inversión diferida que se requieren para llevar a cabo el proyecto de acuerdo a sus requerimientos operativos, de tal forma que el presupuesto de inversión total es por \$875,000.00 y se buscará un financiamiento de acuerdo a su estructura de capital en un \$475,000.00) y la aportación de capital propio consta de \$400,000.00

<u>INVERSION (CAPEX)</u>	<u>\$ 868,735</u>
Maquina Spry Dry	\$ 600,000
Homgenizador 600Kg	\$ 3,000
Maquina de alto vacío	\$ 25,690
Refractómetro	\$ 1,600
Báscula	\$ 2,200
Hidrolavadora de alta presion 2300psi	\$ 3,645
Mesa de acero inoxidable	\$ 8,100
Banco giratorio de acero inoxidable (2)	\$ 1,995
Tarja de acero inoxidable con entrepaño de 2 mts	\$ 7,830
Silla de escritorio (3)	\$ 6,915
Escritorios (3)	\$ 9,000
Aire acondicionado 30,000 BTU	\$ 13,251
Aire acondicionado 12,000 BTU	\$ 5,599
Adecuación de local	\$ 70,000
Stock de materia prima (1 mes)	\$ 109,910

Estimación de ventas.

Para la estimación de ventas, se tomó como referencia la capacidad de producción que puede satisfacer la demanda actual.

Así mismo se estimó un incremento de ventas del 5% y 7% para el año 2 y 3 respectivamente.

De acuerdo a la estimación de venta en un escenario conservador, en el primer año se venderán 19,427 kilogramos de miel en polvo, representando un ingreso de \$4,518,130.00

Presupuesto de venta.

Este presupuesto presenta los ingresos esperados en función de la cantidad de productos que se proyecta comercializar de acuerdo con la demanda estimada y capacidad de producción.

Como puede observarse el presupuesto considera en esta se puede observar varios precios de venta para el primer año y a partir del segundo el precio de venta aumenta un 5% y 7% en el tercer año, dado que el posicionamiento en el mercado y por efectos de inflación.

INGRESOS TOTALES	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
Caja con 50 sobres	\$ 1.654.790	\$ 2.070.199	\$ 2.281.538	\$ 2.514.240	2.771.019	\$ 11.291.78
Paquete de 390 gr	\$ 1.686.573	\$ 2.105.084	\$ 2.320.116	\$ 2.556.950	2.818.338	\$ 11.487.06
Paquete de 1 Kg	\$ 1.176.767	\$ 1.475.629	\$ 1.626.663	\$ 1.792.645	1.976.411	\$ 8.048.114

Estado de resultados.

En el estado de resultados se integran todos los ingresos, así como los costos y gastos que se detallaron en el presupuesto de ventas y el presupuesto de operación. La tasa de impuestos aplicada es del 16% que es un estimado promedio de los diferentes impuestos a pagar.

INGRESOS TOTALES	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
Caja con 50 sobres	\$ 1.654.790	\$ 2.070.199	\$ 2.281.538	\$ 2.514.240	2.771.019	\$ 11.291.78
Paquete de 390 gr	\$ 1.686.573	\$ 2.105.084	\$ 2.320.116	\$ 2.556.950	2.818.338	\$ 11.487.06
Paquete de 1 Kg	\$ 1.176.767	\$ 1.475.629	\$ 1.626.663	\$ 1.792.645	1.976.411	\$ 8.048.114
COSTO DE VENTAS						
<u>Departamento 1</u>						
Caja con 50 sobres	\$ 755.430,00	\$ 941.683,6	\$ 1.037.814	\$ 1.143.665	1.260.471	\$ 5.139.064
Paquete de 390 gr	\$ 1.033.860,0	\$ 1.288.455	\$ 1.420.069	\$ 1.565.029	1.725.018	\$ 7.032.433
Paquete de 1 Kg	\$ 693.280,00	\$ 868.730,8	\$ 957.644,7	\$ 1.055.360	1.163.547	\$ 4.738.562
UTILIDAD BRUTA						
<u>Departamento 1</u>						
Caja con 50 sobres	\$ 899.359,50	\$ 1.128.514	\$ 1.243.722	\$ 1.370.574	1.510.549	\$ 6.152.720
Paquete de 390 gr	\$ 652.713,00	\$ 816.627,6	\$ 900.045,9	\$ 991.919,8	1.093.320	\$ 4.454.626
Paquete de 1 Kg	\$ 483.486,50	\$ 606.898,0	\$ 669.017,9	\$ 737.284,9	812.865	\$ 3.309.552

<u>SUELDOS</u>						
CEO	\$ 87.000	\$ 120.000	\$ 180.000	\$ 216.000	\$ 300.000	\$ 903.000
Administrador	\$ 72.000	\$ 84.000	\$ 87.360	\$ 108.000	\$ 132.000	\$ 483.360
Envargad de ventas	\$ 72.000	\$ 84.000	\$ 87.360	\$ 108.000	\$ 132.000	\$ 483.360
Ayudante de produccion 1 er turno	\$ 48.000	\$ 49.920	\$ 51.917	\$ 53.993	\$ 56.153	\$ 259.983
Ayudante de produccion 2do turno	\$ 36.000	\$ 49.920	\$ 51.917	\$ 53.993	\$ 56.153	\$ 247.983
Subtotal	\$ 315.000	\$ 387.840	\$ 458.554	\$ 539.987	676.306	\$ 2.377.687
Carga Social	\$ 126.000	\$ 155.136	\$ 183.421	\$ 215.995	270.523	\$ 951.075
Total con IMSS	\$ 441.000	\$ 542.976	\$ 641.975	\$ 755.982	946.829	\$ 3.328.762
<u>UTILITIES</u>						
Luz	\$ 63.000	\$ 74.520	\$ 77.128	\$ 79.828	82.622	\$ 377.098
Internet	\$ 6.000	\$ 6.210	\$ 6.427	\$ 6.652	6.885	\$ 32.175
Telefono	\$ 3.600	\$ 3.726	\$ 3.856	\$ 3.991	4.131	\$ 19.305
Agua	\$ 12.000	\$ 12.420	\$ 12.855	\$ 13.305	13.770	\$ 64.350
Limieza	\$ 3.600	\$ 3.726	\$ 3.856	\$ 3.991	4.131	\$ 19.305
Alarma	\$ 2.400	\$ 2.484	\$ 2.571	\$ 2.661	2.754	\$ 12.870
Seguros	\$ 12.000	\$ 12.420	\$ 12.855	\$ 13.305	13.770	\$ 64.350
Renta	\$ 144.000	\$ 149.040	\$ 154.256	\$ 159.655	165.243	\$ 772.195
Hosting	\$ 1.008	\$ 1.043	\$ 1.080	\$ 1.118	1.157	\$ 5.405
Contador y Abogado	\$ 96.000	\$ 99.360	\$ 102.838	\$ 106.437	110.162	\$ 514.797

<u>MARKETING</u>						
	\$ 9.000	\$ -	\$ -	\$ -	-	\$ 9.000
	\$ 24.000	\$ 24.840	\$ 25.709	\$ 26.609	27.541	\$ 128.699
	\$ 500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 500
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 1.217.451	\$ 1.619.275	\$ 1.767.380	\$ 1.926.246	2.037.738	\$ 8.568.090
IMPUESTOS	\$ 365.235	\$ 485.783	\$ 530.214	\$ 577.874	611.321	\$ 2.570.427
UTILIDAD NETA	\$ 852.216	\$ 1.133.493	\$ 1.237.166	\$ 1.348.372	1.426.417	\$ 5.997.663

Flujo de efectivo.

En el estado de flujo de efectivo proyectado se observan las entradas y salidas de efectivo planeadas, que se utilizan para calcular los requerimientos en el corto y largo plazo.

	TOTAL	ene-17	ene-18	ene-19	ene-20	ene-21	dic-21
FLUJO DE EFECTIVO							
Caja inicial (+)		\$0	\$383,481	\$1,516,973	\$2,754,139	4,102,511	5,404,823
Aportaciones de socios (+)		\$400,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CAPEX (-)		\$868,735	\$0	\$0	\$0	-	-
Flujo proveniente de la operación (+)		\$8,826	\$89,788	\$98,500	\$107,854	114,466	124,105
Caja final		\$459,909	\$473,268	\$1,615,474	\$2,861,994	\$4,216,977	\$5,528,928

Análisis FODA.

FORTALEZAS / OPORTUNIDADES

Nuestra fortaleza es el conocimiento, conocemos el producto, la materia prima, el cliente, los alcances de la tecnología y cómo podemos maximizarla. La oportunidad con respecto a otra empresa es que nosotros innovamos el producto, generando un valor agregado y nuevos usos para la miel, vinculando el mercado con nuevas formas de endulzar sus alimentos y bebidas que además cuenta con propiedades benéficas para nuestra salud, el cual amplía nuestra oportunidad de ingresos. Somos los primeros en desarrollar un producto de miel en polvo que incluye salud, innovación, fácil manipulación y transporte para el consumidor. En el mercado internacional en especial la Unión Europea, vemos una amplia demanda de miel que es utilizada especialmente como un endulzante ahorrando entre un 15%-20% de gastos logísticos de exportación. Además de que actualmente las personas cambian su estilo de vida alimenticio a uno más saludable buscando nuevos productos o formas de endulzar sus alimentos y bebidas. Todos los términos logran ser reflejados y monetizados en el producto, y estos se ven reflejados directamente en el cliente y en la generación de ingresos hacia la compañía.

DEBILIDADES / AMENAZAS

Enjambre tiene muy en claro las debilidades como lo es utilizar un material que no está disponible todo el año y su precio varía todo el año y el de introducir un producto nuevo y

muy poco conocido en el mercado. Como toda empresa tenemos dos claras amenazas, la réplica de nuestro producto así como del modelo de negocio, y la constante entrada de productos de bajo costo y mediana calidad al mercado. La solución propuesta a esta problemática fue la de sensibilizar al cliente con el producto desde el primer pensamiento de compra, la utilización del producto final, concientizando sobre su salud y el apoyo a apicultores de Yucatán.

VENTAJA COMPETITIVA

Somos la primera empresa yucateca en México en realizar este producto, como producto final se obtiene una miel en polvo con las mismas propiedades, saludable y de alta calidad. Es de fácil manipulación y transporte y se consume en su totalidad sin generar desperdicios. Además de que nos encontramos en una región que es una de los principales productores de miel, utilizamos tecnología para la transformación del producto