



ACTIVIDADES UNIDAD 1



PLAN DE NEGOCIOS AGOSTO 2022 ENERO 2023  
MAESTRA EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS. PATRICIA ELIZABET...

Instrucciones

Trabajo de los alumnos



## PREGUNTAS DE ANÁLISIS



PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS · 6 sept 2022 (Última modificación: 7 sept 2022)

30 puntos

Fecha de entrega: 9 sept 2022, 23:59

CONTESTAR LAS SIGUIENTES PREGUNTAS DE ANÁLISIS DE ESTUDIO DE COMERCIO EXTERIOR

ØHoja de presentación, trabajo limpio

ØSin faltas ortográficas,

ØContenido del trabajo, congruente

ØAnaliza sus respuestas contesta , redacta correctamente.

ØEntregó puntualmente

01 PREGUNTAS DE ANÁLISIS...

Word

**DOCENTE:**

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS

**ASIGNATURA:**

PLAN DE NEGOCIOS

**ALUMNO(S):**

MARÍA GUADALUPE ANTEMATE GARCÍA

**TEMA:**

PREGUNTAS DE ANÁLISIS

UNIDAD 1

**GRUPO:**

705-A

**FECHA DE ENTREGA:**

09/09/2022



LISTA DE COTEJO PARA PREGUNTAS DE ANALISIS

UNIDAD 1

DATOS GENERALES				
NOMBRE DEL ALUMNO: MARIA GUADALUPE ANTEMATE GARCIA				
GRUPO:	705 A	CARRERA	LIC. EN ADMON	
NOMBRE DEL CURSO:	Plan de Negocios	NOMBRE DOCENTE	DEL	MCA.PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
PRODUCTO:	FECHA:	PERIODO ESCOLAR:		
PREGUNTAS DE ANALISIS	09 DE SEPTIEMBRE DE 2023	AGOSTO 2022 ENERO 2023		
INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN				
Revisar Las Actividades Que Se Solicitan Y Marque Con Una X En Los Apartados "Si" Cuando La Evidencia Se Cumple; En Caso Contrario Marque "No". En La Columna "Observaciones" Escriba Indicaciones Que Puedan Ayudar Al Alumno A Saber Cuáles Son Las Condiciones No Cumplidas Si Fuese Necesario.				
VALOR REACTIVO	Características A Cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
5	A) Buena Presentación, incluye nombre de bibliografía.	5		
5	B) Organización de información	5		
5	C) Palabras Clave en definición propia	5		
10	Elaboración: Coherencia En La Redacción	10		
5	Responsabilidad: Entregó los conceptos en La Fecha Y Hora Señalada	5		
30%	Calificación	30 %		
FIRMA DEL DOCENTE: PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS				



VALOR 30%

INSTRUCCIÓN: RESPONDE CORRECTAMENTE CADA PREGUNTA

**I. PREGUNTAS DE ANÁLISIS:**

**1. ¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DEL PLAN DE NEGOCIOS EN EL COMERCIO EXTERIOR?**

R: es una herramienta útil que le permite al empresario conocer cómo está parado frente a los mercados externos. Esto sirve como instrumento para analizar de antemano con qué riesgos puede llegar a encontrarse y armar un plan de contingencia a su medida

**2. ¿LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES SON UNA OPCIÓN PARA LOS EMPRENDEDORES MEXICANOS?**

R: si, ya que promueven el crecimiento, incentivan la inversión extranjera e incrementan la cantidad y calidad de productos en el mercado, aumentando la competitividad de las empresas.

**3. ¿EL CAPITALISMO GLOBAL REPRESENTA OPORTUNIDADES O AMENAZAS PARA LOS EMPRENDEDORES MEXICANOS?**

R: No representa ninguna amenaza, si no que le invita a un desafío de supervivencia, donde se debe tener una mentalidad, positiva, de mejora continua, de innovación y de una constante capacitación; es decir estar en la vanguardia ante un mundo competitivo.

**II. INVESTIGACIÓN**

- O Investigue en internet una lista de emprendedores y emprendedoras mexicanas. Puede apoyarse de la siguiente página en la que encontrará algunos**

**1. Carlos Slim**

Sin duda el emprendedor más exitoso del país es un nombre conocido por todos. El ingeniero y empresario mexicano es, además, el doceavo multimillonario más rico del mundo con una fortuna de 52.1 mil millones de dólares. Tras egresar de la Universidad Nacional Autónoma de México, comenzó a invertir en la compra de negocios y en bienes raíces.



## **2. Andrés García Gasca**

Una idea de emprendimiento surgió de un lugar inesperado: llantas pinchadas. El CEO y fundador de la empresa Trisol, dedicada al reciclaje y trituración de llantas usadas, vio en uno de los problemas de México la oportunidad perfecta para crear un negocio.

## **3. Xavier López Ancona**

El sueño de muchos niños mexicanos surgió como un emprendimiento: KidZania. El fundador y director general de las famosas mini-ciudades ganó en 2019 el EY Entrepreneur of the Year México tras 20 años de operar en el mercado. Su empresa actualmente tiene presencia en 27 países y 38 parques del mundo. Inspirados en el mundo real, sus visitantes juegan a ser adultos trabajadores con su propia moneda –el Kidzo.

## **4. Miguel Quintana Pali**

Turismo sustentable y mucha diversión fueron las ideas que, en conjunto, dieron vida a Xcaret. Emblema del estado de Quintana Roo, los parques de la compañía reciben dos millones de visitantes al año. Pensando en la riqueza cultural y biodiversa del país, el emprendedor mexicano construyó parque de atracciones naturales –con el dinero que consiguió de vender muebles, otro emprendimiento con el que sustentó la movida. Ahora, la empresa cuenta con varios parques y es líder en sustentabilidad en el país.

## **5. Carlos Bremer**

El tiburón de Shark Tank, el programa que apoya a emprendedores con inversiones para sus negocios, se hizo de su éxito creando su propio negocio. Comenzó vendiendo calculadoras a empresarios regiomontanos, y posteriormente estudió Contaduría en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. A sus 19 años entró a trabajar en la casa de bolsa Banpaís. Más tarde fundó Ábaco Casa de Bolsa, posteriormente Grupo Financiero Confía, y a los 28 años, echó a andar un proyecto que ahora se conoce como Value.

## **6. Tanya Moss**

Una mujer mexicana quería ayudar a otras mujeres a encontrar la mejor versión de sí mismas a través de la joyería. Fue así como la diseñadora logró constituir una marca exitosa y reconocida alrededor del mundo: creando experiencias por medio del producto. Tanya Moss abrió su primera tienda hace más de 20 años y se ha consolidado como una de las mejores marcas mexicanas.

## **7. Blanca Treviño**

La fundadora y cabeza de Softtek colocó a México en la mira internacional al darle un lugar en el ámbito de servicios de Tecnologías de la Información. Anteriormente, el sector estaba liderado por países como India, pero su emprendimiento abrió paso a nuestro país en el mercado. Además, la empresa revolucionó la educación de tecnología y creó campo a nuevos empleos. Hoy en día podemos encontrar su presencia en empresas importantes tanto a nivel nacional como internacional.



### **8. Gabriela León**

Un emprendimiento que no sabíamos que necesitaríamos en la pandemia llegó por una Ingeniera Bioquímica egresada de la Universidad Nacional Autónoma de México en Iztapalapa. La fundadora de Grexmex puede contar muchos reconocimientos, entre ellos el desarrollo de la reconocida línea de productos Éviter que se utiliza para desinfectar en muchos hospitales, y actualmente en hogares. Esto gracias a que Gabriela logró crear la nanobiomolécula Nbelyax, que detiene por completo virus, bacterias, hongos, esporas y más hasta por 72 horas. Este descubrimiento aportó al control del ébola en África en 2014.

### **9. Guillermo Jaime Calderón**

El emprendedor mexicano e ingeniero civil es creador de Mejoramiento Integral Asistido, con la misión de facilitar un hogar digno a la población mexicana que no lo tiene. Por medio de un sistema de identificación de comunidades que necesiten hogares, es capaz de gestionar los recursos necesarios para lograrlo y al mismo tiempo capacitar a los usuarios. Su trabajo ha llegado a más de 15 estados del país y ayudado a cientos de familias mexicanas en necesidad de vivienda.

### **10. Sergio Rosengaus**

Fundó la empresa KIO Networks en 2002, apostando por talento mexicano, e incluso llegó a superar los números de las marcas más importantes de su sector como: Telmex, Oracle y HP. Ahora es líder en centros de datos con servicios personalizados, y cuenta con centros en varios países incluyendo Estados Unidos. La firma tecnológica empezó con un solo cliente corporativo, mientras que hoy ya cuenta con 2,0.



x Tarea

Título  
CASO PRACTICO

Instrucciones (opcional)  
LEER Y CONTESTAR EL CASO QUE SE PRESENTA.  
ØHoja de presentación, trabajo limpio  
ØSin faltas ortográficas  
ØContenido del trabajo congruente  
ØEntregó puntualmente

**B** *I* U ☰ ✕

02 CASO PRACTICO.docx

Word

Los alumnos pueden ver el archivo

✕

**CARRERA:**

**ASIGNATURA:**

PLAN DE NEGOCIOS

**TEMA:**

CASO PRÁCTICO

**GRUPO:**

705-B

UNIDAD 1

**ALUMNA:**

MARIANA ANOTA RIVERA

**DOCENTE:**

PATRICIA ELIABETH DAVID MIROS

**FECHA DE ENTREGA:**

13-SEPTIEMBRE-2022



**VALOR 20%**

**INSTRUCCIÓN: RESPONDE CORRECTAMENTE CADA PREGUNTA**

## **La fábrica de dulces**

Desde una perspectiva de consultor de negocios, después de leer el caso, responda las preguntas que se plantean.

Alejandro Tijerina, al terminar su carrera profesional de diseño gráfico, decidió convertirse en empresario en el ramo de la elaboración y venta de dulces. Para ello, creó la imagen para su empresa y perfeccionó algunas recetas. Por desgracia, murió durante el proceso, y su madre, Susana Tijerina, decidió seguir adelante con la idea de su hijo, de manera que puso en marcha la empresa con mucho entusiasmo.

La empresa elabora dulces mexicanos tradicionales a base de coco, nuez y cacahuete. Sus ventajas competitivas consisten en que se elaboran de acuerdo con recetas originales y se empacan en forma individual para su venta. A la vez, los dulces individuales se guardan en empaques especiales para obsequiarse en eventos especiales, como fiestas infantiles, bautizos

o bodas (costumbre muy arraigada en México, donde suele entregarse un pequeño obsequio a los asistentes a un festejo).

Susana Tijerina empezó a vender algunos dulces elaborados con las recetas de su hijo a vecinos y familiares, e incluso ideó nuevas recetas.

Aunque ha tratado de que el negocio funcione, la realidad es que la capacidad de producción se limita a lo que tres personas pueden hacer; les hace falta maquinaria y, por esa razón, han tenido que rechazar algunas propuestas de trabajo de gran volumen. Por si fuera poco, tienen mucha competencia, y sus ideas de recetas y presentación de los dulces son copiadas muy fácilmente. Además, la dueña del negocio no tiene ninguna organización ni control de lo que se realiza: trabaja de acuerdo con sus capacidades diarias y vende de acuerdo con lo que alcanza a producir diariamente. Además, no cuenta con una planeación que le permita visualizar qué sucederá en el futuro con la empresa, lo que le ha llevado a preguntarse si debe continuar con esta actividad o no, ya que, aunque el negocio es una forma de tributo a la memoria de su hijo, en ocasiones le cuesta muy caro mantenerla en operación, pues las ganancias de la empresa son muy variables: en ocasiones son muy altas, mientras que en otras se registran pérdidas.



## **1. ¿Cuáles son los problemas que enfrenta la señora Tijerina?**

Falta de personal, solo 3 personas pueden hacerlo. les hace falta maquinaria. Tienen mucha competencia. La dueña del negocio no tiene ninguna organización ni control de lo que se realiza.

## **2. ¿Le sería de utilidad un plan de negocios? ¿Por qué?**

si sería de utilidad un plan negocio porque con eso reduciría el riesgo de cometer errores e incrementa considerablemente la probabilidad de éxito en su empresa

## **3. ¿Qué ventajas le ofrecería un plan de negocios?**

Podría presentarse como una carta de ante los socios, proveedores u otras fuentes de financiamiento, ya que permitirá evaluar la factibilidad de su idea.

## **4. ¿Podría la dueña del negocio redactar sola un plan de negocios? Explique.**

Sí porque un plan de negocios lo puede realizar cualquier persona emprendedora, así mismo este documento le permitirá realizar un buen proceso de planeación para su empresa y no desaprovechar respuestas de trabajos futuros

## **5. ¿Qué recomendaciones generales haría usted a la señora Tijerina?**

le recomendaría que busque siempre la innovación para sobresalir en su campo y llevaría a cabo el plan de negocios porque les ayudaría acercarse al éxito de una manera más eficiente



LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN  
LISTA DE COTEJO PARA CASO PRÁCTICO

## UNIDAD 1

DATOS GENERALES				
NOMBRE DE LA ALUMNA:				
GRUPO:	705 A	CARRERA	LIC. EN ADMON	
NOMBRE DEL CURSO:	FUNCION ADMINISTRATIVA II	NOMBRE DEL DOCENTE	MCA.PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS	
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
PRODUCTO:	FECHA:	PERIODO ESCOLAR:		
CASO PRÁCTICO FABRICA DE DULCES	13 DE SEPTIEMBRE	AGOSTO 2022 ENERO 2023		
INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN				
Revisar Las Actividades Que Se Solicitan Y Marque Con Una X En Los Apartados “Si” Cuando La Evidencia Se Cumple; En Caso Contrario Marque “No”. En La Columna “Observaciones” Escriba Indicaciones Que Puedan Ayudar Al Alumno A Saber Cuáles Son Las Condiciones No Cumplidas Si Fuese Necesario.				
VALOR REACTIVO	<u>Características A Cumplir (Reactivo)</u> Presentación El Trabajo Cumple Con Los Requisitos De:	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
5	A) Buena Presentación, incluye nombre de bibliografía.	5		
5	B) Organización de información	5		
2	C) Palabras Clave en cuadro comparativo	2		
5	Elaboración: Coherencia En La Redacción fundamentando sus ideas	5		
3	Responsabilidad: Entregó los conceptos en La Fecha Y Hora Señalada	3		
20%	Calificación	20 %		
FIRMA DEL DOCENTE:				



**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA**  
**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.**



## **ACTIVIDADES UNIDAD 2**



# 01 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS • 7 sept 2022 (Última modificación: 11 oct 2022)

10 puntos

Fecha de entrega: 13 oct 2022, 23:59

- Descripción y justificación de la empresa. ....
- 1.1 Descripción de la necesidad y del producto o servicio que la satisface. ....
- 1.2 Determinación de las fuerzas y debilidades (internas) y de las amenazas y oportunidades (externas) (análisis FODA). ....
- 1.3 Determinación de la Misión y Visión y valores de la empresa.....
- 1.4 Planteamiento de estrategias y ventajas competitivas.....
- 1.5 Descripción del Modelo de Negocio (CANVAS) y de la Cadena de Valor.....
- Cuidar que el trabajo incluya:
- Hoja de presentación CON LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO QUE PARTICIPARON EN LA ELABORACIÓN
  - Trabajo limpio
  - Sin faltas ortográficas,
  - Contenido del trabajo coherente, buena redacción
  - Propuesta creativa, innovadora
  - Análisis completo y correcto.
  - Entregó puntualmente

<small>VER LOS RESULTADOS</small>	<b>01 MISIÓN, FODA.docx</b> Word
-----------------------------------	-------------------------------------

Activar W

## 02 MERCADO Y PRODUCTO

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS • 7 sept 2022 (Última modificación: 11 oct 2022)

20 puntos

Fecha de entrega: 17 oct 2022, 23:59

- 2 Mercado y Producto .....
- 2.1 Producto / Servicio .....
- 2.1.1 Necesidad que va a satisfacer .....
- 2.1.2 Descripción del Producto/Servicio .....
- 2.1.3 Factores diferenciadores y/o Innovadores .....
- 2.1.4 Ventaja competitiva .....
- 2.1.5 Portafolio de productos .....
- 2.2 Mercado y clientes .....
- 2.2.1 Descripción del consumidor e información relevante del Mercado .....
- 2.2.2 Segmentación cuantitativa del mercado a atender .....
- 2.2.3 Análisis de Demanda y oferta del producto/servicio .....
- 2.3 Competencia .....
- 2.3.1 Descripción de la competencia directa e indirecta .....
- 2.3.2 FODA/Benchmark de la competencia .....
- 2.4 Precios .....
- 2.4.1 Integración y Análisis de costos del producto/servicio .....
- 2.4.2 Comparativo de Precios con la competencia directa e indirecta por cada tipo de producto .....
- 2.4.3 Precios de venta de los productos/Servicios .....
- 2.5 Ventas .....
- 2.5.1 Descripción de clientes comerciales .....
- 2.5.2 Área geográfica de alcance .....
- 2.5.3 Puntos de venta y distribución .....
- 2.5.4 Canales de comercialización .....
- 2.6 Publicidad y Promoción .....
- 2.6.1 Imagen (Nombre comercial, logotipo y slogan) .....
- 2.6.2 Plan de promoción (Promoción, Venta, Relaciones Públicas y Publicidad) .....

Cuidar que el trabajo incluya:

Hoja de presentación CON LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO QUE PARTICIPARON EN LA ELABORACIÓN

Trabajo limpio

Sin faltas ortográficas,

Contenido del trabajo coherente, buena redacción

Propuesta creativa, innovadora

Análisis completo y correcto.

Entregó puntualmente

Título  
03 OPERACIONES

Instrucciones (opcional)

- 3 Plan de Operación del Negocio .....
- 3.1 Proceso de Abasto.....
- 3.1.1 Materias primas y Proveedores.....
- 3.1.2 Personal de operaciones de suministro .....
- 3.2 Proceso de producción del bien o servicio.....
- 3.2.1 Diagramas de flujo .....
- 3.2.2 Maquinaria y herramientas de trabajo .....
- 3.2.3 Personal de operaciones de producción .....
- 3.2.4 Almacenaje de producto terminado .....
- 3.3 Lay-out del local y/o planta de producción .....
- 3.4 Aspectos de aseguramiento de la calidad.....
- 3.5 Factibilidad Ambiental (Describe si su proceso o producto tiene algún impacto ambiental) .

Cuidar que el trabajo incluya:

Hoja de presentación CON LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO QUE PARTICIPARON EN LA ELABORACIÓN

Trabajo limpio

Sin faltas ortográficas,

Contenido del trabajo coherente, buena redacción

Propuesta creativa, innovadora

Análisis completo y correcto.

Entregó puntualmente

Título

04 ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Instrucciones (opcional)

- 4 Organización y Administración de Recursos Humanos.....
- 4.1 Responsables del proyecto (currículos de los emprendedores). .....
- 4.2 Organigrama .....
- 4.3 Descripciones de puestos .....
- 4.4 Cantidad de Personal y Costo de Nómina (actual y estimado a cuatro años).

Cuidar que el trabajo incluya:

Hoja de presentación CON LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO QUE PARTICIPARON EN LA ELABORACIÓN

Trabajo limpio

Sin faltas ortográficas,

Contenido del trabajo coherente, buena redacción

Propuesta creativa, innovadora

Análisis completo y correcto.

Entregó puntualmente

Título  
05 CONTABILIDAD Y FINANZAS

Instrucciones (opcional)

**5 Contabilidad y Finanzas.** .....

**5.1 Premisas para la proyección de los Estados Financieros** .....

5.2 Balance Inicial (Inversión inicial y fuentes de financiamiento inicial) .....

**5.3 Estados financieros proyectados (en moneda nacional)** .....

5.3.1 Flujo de efectivo (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años)

**5.3.2 Estado de resultados (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años)**

5.3.3 Balance general (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años)

**5.3.4 Punto de Equilibrio** .....

**5.3.5 VPN Y TIR** .....

Cuidar que el trabajo incluya:

Hoja de presentación CON LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO QUE PARTICIPARON EN LA ELABORACIÓN

Trabajo limpio

Sin faltas ortográficas,

Contenido del trabajo coherente, buena redacción

Propuesta creativa, innovadora

Análisis completo y correcto.

Entregó puntualmente

Título  
06 ASPECTO LEGAL

Instrucciones (opcional)

**6 Aspectos Legales.** .....

6.1 Diferentes regímenes para iniciar tu negocio y sus particularidades (Persona Moral, Persona Física con Actividad Empresarial, RIF). .....

**6.2 Trámites o permisos adicionales requeridos para iniciar actividades (uso de suelo, licencias sanitarias, licencias ambientales, etc.)** .....

**6.3 Propiedad Intelectual (Derechos de Autor, Modelos de Utilidad, Patentes, Marcas, Secretos Industriales, etc.)** .....

Con base a los objetivos, definir todas las actividades, responsables y tiempo para llevar a cabo lo planteado en el plan de negocios, ruta crítica, etc. ....

|

Cuidar que el trabajo incluya:

Hoja de presentación CON LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO QUE PARTICIPARON EN LA ELABORACIÓN

Trabajo limpio

Sin faltas ortográficas,

Contenido del trabajo coherente, buena redacción

Propuesta creativa, innovadora

Análisis completo y correcto.

Entregó puntualmente



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR  
DE SAN ANDRÉS TUXTLA

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

SÉPTIMO SEMESTRE – GRUPO A

## PLAN DE NEGOCIOS

“LAS DUEÑAS”

UNIDAD III

DOCENTE:

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS

ALUMNAS:

MARÍA DEL CIELO CAGAL TOTO

MARIANA ABIGAIL FERMÁN CAMPOS

ARISBEL GUATEMALA ISLABA

CINDY SADAY LUCHO ATAXCA

VITIA ANDREAPUCHETA MALAGA

SAN ANDRÉS TUXTLA, VERACRUZ



## ÍNDICE



<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>4</b>
<b>1 DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA</b>	<b>5</b>
1.1 Descripción de la necesidad y del producto o servicio que la satisface	5
1.2 Determinación de las fuerzas y debilidades (internas) y de las amenazas y oportunidades (externas) (análisis FODA).	5
1.3 Determinación de la Misión y Visión y valores de la empresa.	6
1.4 Planteamiento de estrategias y ventajas competitivas.	7
1.5 Descripción del Modelo de Negocios (CANVAS) y de la Cadena de Valor.	9
<b>2 MERCADO O PRODUCTO</b>	<b>11</b>
2.1 Producto / Servicio	11
2.1.1 Necesidad que se va a satisfacer	11
2.1.2 Descripción del producto / servicio	11
2.1.3 Factores diferenciadores y/o innovadores	11
2.1.4 Ventaja competitiva	11
2.1.5 Portafolio de productos	11
2.2 Mercado y clientes	12
2.2.1 Descripción del consumidor e información relevante del mercado	12
2.2.2 Segmentación cuantitativa del mercado a atender	12
2.2.3 Análisis de demanda y oferta del producto/servicio	13
2.3 Competencia	14
2.3.1 Descripción de la competencia directa e indirecta	14
2.3.2 FODA / Benchmark de la competencia.	14
2.4 Precios	14
2.4.1 Integración y Análisis de costos del producto/servicio	14
2.4.2 Comparativo de Precios con la competencia directa e indirecta por cada tipo de producto	15
2.4.3 Precios de venta de los productos/Servicios	16
2.5 Ventas	17
2.5.1 Descripción de clientes comerciales	17
2.5.2 Área geográfica de alcance	17
2.5.3 Puntos de venta y distribución	18
2.5.4 Canales de comercialización	18
2.6 Publicidad y promoción	18
2.6.1 Imagen (Nombre comercial, logotipo y slogan)	18
2.6.2 Plan de promoción (Promoción, Venta, Relaciones Públicas y Publicidad)	19





<b>3 PLAN DE OPERACIÓN DEL NEGOCIO</b>	<b>20</b>
3.1 Proceso de abasto	20
3.1.1 Materias primas y Proveedores	20
3.1.2 Personal de operaciones de suministro	21
3.2 Proceso de producción del bien o servicio	21
3.2.1 Diagrama de flujo	22
3.2.2 Maquinaria y herramientas de trabajo	23
3.2.3 Personal de operaciones de producción	24
3.2.4 Almacenaje de producto terminado	24
3.3 Lay-out del local y/o planta de producción	24
3.4 Aspectos de aseguramiento de la calidad	25
3.5 Factibilidad ambiental	25
<b>4 ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS</b>	<b>26</b>
4.1 Responsables del proyecto (currículos de los emprendedores).	26
4.2 Organigrama	26
4.3 Descripciones de puestos	26
4.4 Cantidad de personal y costo de nómina (actual y estimado a cuatro años).	27
<b>5 CONTABILIDAD Y FINANZAS</b>	<b>28</b>
5.1 Premisas para la proyección de los estados financieros	28
5.2 Balance inicial (inversión inicial y fuentes de financiamiento inicial)	32
5.3 Estados financieros proyectados (en moneda nacional)	32
5.3.1 Flujo de efectivo (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años)	32
5.3.2 Estado de resultados (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años)	33
5.3.3 Balance general (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años)	34
5.3.4 Punto de Equilibrio	35
5.3.5 VPN Y TIR	35
<b>6 ASPECTOS LEGALES</b>	<b>37</b>
6.1 Diferentes regímenes para iniciar tu negocio y sus particularidades (persona moral, persona física con actividad empresarial, RIF)	37
6.2 Trámites o permisos adicionales requeridos para iniciar actividades (uso de suelo, licencias sanitarias, licencias ambientales, etc.).	37
6.3 Propiedad Intelectual (Derechos de Autor, Modelos de Utilidad, Patentes, Marcas, Secretos Industriales, etc).	37
<b>7 PLAN DE TRABAJO EN GRÁFICA DE GANTT.</b>	<b>38</b>



**RESUMEN EJECUTIVO**

<b>Datos generales de la empresa</b>	
<b>Nombre comercial</b>	Fonda las dueñas
<b>RFC de la empresa</b>	TOML77122FY8
<b>Nombre del solicitante</b>	Fonda las dueñas
<b>Tamaño</b>	Micro
<b>Giro de la empresa</b>	Venta de comida (antojitos, bebidas y licuados)
<b>Número de empleados</b>	2
<b>Domicilio</b>	San Andrés Tuxtla, ver.
<b>Teléfono</b>	294 110 0838
<b>Correo electrónico</b>	<a href="mailto:lasdueñas2022@outlook.com">lasdueñas2022@outlook.com</a>
<b>Representante legal</b>	María de Lourdes Toto Morales

La idea de negocio es la venta de antojitos, bebidas y licuados (picadas empanadas, café, aguas de sabor natural, chocomilk, entre otros.) por lo que la fonda las dueñas buscara satisfacer a sus clientes ofreciendo diversos tipos de comidas a precios muy accesibles e ideales para cualquier tipo de clientes en la región de San Andrés Tuxtla, Veracruz.

El origen de las dueñas surge a partir de una conversación entre hermanos, donde la señora María le comento a su hermano que quería poner un negocio y trabajarla ella misma. Teniendo como visión llevar el excelente sabor de la comida mexicana. Con el compromiso de brindar pasión y alegría que permita incrementar clientes y mantener la fidelidad de los mismos.



# 1 DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA.

## 1.1 Descripción de la necesidad y del producto o servicio que la satisface.

Los servicios que ofrece una fonda durante mañana, tarde y noche encabeza una gran necesidad para el público en general, porque hablamos de un público que va desde los 6 años aproximadamente hasta los 60 años, abarcando estudiantes, maestros, comerciantes, jóvenes y adultos.

En “Las dueñas” se ofrecen platillos sencillos que se pueden preparar en 15 minutos, hasta platillos que requieren de más tiempo para ser degustados. Lo importante aquí es que el cliente es quién decide el tiempo que quiere o tiene dispuesto a esperar por su comida, contando con la opción de que su pedido pueda ser para llevar o para consumir dentro del local.

Por estar ubicada en zona centro tiene la ventaja de tener varios locales a su alcance, lo que le permite el poder aplicar “comida a domicilio”, a sus clientes vecinos o el poder acercarle su comida para que este le sea más fácil adquirirla.

Para poder prestar el servicio se requiere de un equipo de mujeres preparadas y con experiencia en la cocina, también se requiere de un equipo para cocinar (planchas, parrilla, refrigerador, bufetera y utensilios de cocina) al igual que todo el personal estará capacitado para el uso adecuado del equipo.

## 1.2 Determinación de las fuerzas y debilidades (internas) y de las amenazas y oportunidades (externas) (análisis FODA).

Tabla 1 Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
------------	---------------



LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.

Posee calidad, confianza, buen producto con respecto a la competencia, los empleados son experimentados, clientes disponibles, la ubicación es estratégica, el restaurant es moderno, precios accesibles.	Aumento de clientes por el gran tránsito en la zona. Visibilidad en línea con fácil acceso para el cliente. Comodidad para trabajadores, estudiantes y familias en la zona centro.
---	--

Ambiente limpio y relajado.	
DEBILIDADES	AMENAZAS
Capacidad del local reducida. Dificultad de aparcamiento. No cuenta con servicio a domicilio. Planes no detallados.	Ser nuevos en el mercado La antigüedad de la competencia Sin financiación de algún banco

### 1.3 Determinación de la Misión y Visión y valores de la empresa.

La misión de “Las dueñas” es: “Proporcionar un excelente servicio a los comensales satisfaciendo el gusto y la preferencia de los clientes, así mismo con precios accesibles a través de un excelente y ágil servicio, en un ambiente acogedor y armonioso”.

La visión empresarial del negocio es: “Llevar el excelente sabor de la comida mexicana. Con el compromiso de brindar pasión y alegría que nos permita incrementar clientes y mantener la fidelidad de los mismos”.

Los valores que rigen a la organización son:

**Humildad:** Somos conscientes de que siempre se puede mejorar y aprender. Estamos abiertos a escuchar todo aquello que el cliente nos sugiere o comenta. Reconocemos cuando nos equivocamos, pedimos disculpas con humildad y buscamos soluciones para el cliente y para el futuro. Es un buen camino para seguir mejorando día a día.

**Empatía:** Nos ponemos en la piel del cliente para tratarle tal y como nos gustaría que nos traten a nosotros. De esta forma nos anticipamos a sus necesidades en la medida en la que somos capaces, y le podemos dar un servicio de la máxima calidad y calidez.

**Esfuerzo y dedicación:** Aplicamos todo nuestro esfuerzo y dedicación diariamente, para que todo aquel que entre a nuestro restaurante, salga más contento de lo que entró. Salga satisfecho, bien comido, bien servido y con ganas de repetir.



## LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.

Profesionalidad y experiencia: A lo largo de todos estos meses, hemos reunido una gran experiencia y saber hacer acumulada en nuestro extraordinario equipo de profesionales, del equipo de cocina.

Exigencia: Durante este largo camino que lleva recorrido el Restaurante Las dueñas, nos hemos hecho acreedores del cariño y fidelidad de muchos clientes. Hemos conseguido esto entre otras cosas, gracias a una gran exigencia y auto- exigencia en el esfuerzo, en la calidad, en la selección del género que servimos, en la obsesión por que el cliente esté a gusto y se sienta bien tratado y atendido.

### **1.4 Planteamiento de estrategias y ventajas competitivas.**

#### **Estrategia de diferenciación por venta**

La implementación de estrategias de diferenciación durante el proceso de venta implica convencer a los consumidores de las ventajas de la compra de un producto o la contratación de un servicio.

Entonces para esto proponemos que Las Dueñas se diferencie en sus ventas en tres aspectos:

1. Diferenciación por costos: Siendo accesibles a los bolsillos de los consumidores metas cada platillo sin tener pérdidas en el negocio.
2. Diferenciación por publicidad: Aquí se propone anunciar en los diferentes medios de comunicación que se puedan dar a conocer a los clientes.
3. Diferenciación por marketing: La mera publicidad debe ser estratégica para atraer a los clientes.

Esto nos ayudaría para:

- Ubicar al público de interés o, en su caso, generar una nueva audiencia que consuma el producto.
- Permitir el rápido crecimiento de la empresa al crear una solución competitiva y de bajo costo.
- Crear una imagen llamativa de Las Dueñas que permanece en la mente de los consumidores.



## **Estrategia de diferenciación por uso**

Una buena estrategia de diferenciación durante el proceso de venta puede ayudar a que los consumidores nos prefieran o se convenzan de los beneficios que conlleva una toma de decisión de compra.

Diferenciación por innovación: Debemos ser innovadores, aunque sea comida corrida debemos agregar ingredientes y sabores que destaquen.

Diferenciación por calidad: La comida debe ser de calidad y eso debe influir en los precios no exagerados en ningún aspecto.

Diferenciación por comodidad: Las Dueñas va a proporcionar un ambiente de tranquilidad, aunque sea un lugar pequeño inspirara comodidad.

Esto nos ayudara a:

- Promueven la lealtad entre los consumidores y la reincidencia de compra en el futuro.

Auxilian en la consolidación de las dueñas a largo plazo y generan una permanencia de la marca en el público a lo largo del tiempo.

### 1.5 Descripción del Modelo de Negocios (CANVAS) y de la Cadena de Valor.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con clientes	Segmento de clientes
Proveedores de ingredientes y equipamiento.	<p><b>Producción:</b> realización de la comida, abastecimiento de ingredientes, estudio de los gastos.</p> <p><b>Publicidad:</b> difusión de Las dueñas.</p> <p><b>Solución de problemas:</b> determinación de planes de acción.</p>	Variedad de platillos para almuerzo y cena de sazón con sabor de comer en casa a un precio accesible.	Trato directo en el local. Interacción cercana y personalizada por medio de redes sociales. Promociones en fechas especiales.	Personas de 6 a 60 años. Estilo de vida ocupado. Ejecutivos, comerciantes, estudiantes. Jóvenes y adultos que les guste la comida casera.
	<p><b>Recursos clave</b></p> <p><b>Físicos:</b> el local y las posesiones allí dentro.</p> <p><b>Intelectuales:</b> el nombre que nos distingue y recetas únicas.</p>		<p><b>Canales</b></p> Redes sociales (facebook) Radio Volantes	





	<p><b>Humanos:</b> Personal de cocina.</p> <p><b>Financieros:</b> personas en colaboración que suman a la inversión</p>			
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>Pagos de servicios. Costo de marketing. Alquiles del local. Gastos de mantenimiento de equipo.</p>		<p><b>Fuentes de ingreso</b></p> <p>Venta de almuerzos.</p>		



## 2 MERCADO Y PRODUCTO

### 2.1 Producto / servicio

#### 2.1.1 Necesidad que se va a satisfacer

Los servicios ofrecidos por una fonda cubren la necesidad básica del alimento. Como seres humanos, se requieren de tres comidas diarias para poder ejercer saludablemente las actividades de cada individuo. La ajetreada rutina que se maneja en la actualidad, conlleva a buscar alternativas para ayudar a personas con un reducido horario de comida, y así estas puedan disfrutar de ricos platillos sin preocupación.

A su vez, atiende a una necesidad social, puesto que grupos de estudiantes, trabajadores o familias pueden reunirse a degustar platillos en un sitio agradable, con una buena relación calidad-precio, lo cual les permite convivir y desenvolverse en un grupo con el que se identifican.

#### 2.1.2 Descripción del producto / servicio

La empresa se dedica a la elaboración de desayunos, comida corrida y bebidas, brindando un espacio hogareño para sus clientes. Se elaboran platillos que satisfacen al consumidor con la necesidad de un platillo delicioso, a precio accesible y que se prepara en poco tiempo. Se realizan pedidos en el local o en su página de Facebook. El mercado principal a atender es la zona centro de la ciudad de San Andrés Tuxtla.

#### 2.1.3 Factores diferenciadores y/o innovadores

- Calidad en la preparación de los platillos.
- Buena relación calidad-precio.
- Sazón distintiva del hogar.

#### 2.1.4 Ventaja competitiva

Entre las ventajas que “Las dueñas” ofrece a sus clientes se encuentran:





- Precios competitivos con respecto a la competencia.
- Cercanía con un número considerable de centros de trabajo.
- Rapidez en el servicio sin dejar de lado la calidad.

#### 2.1.5 Portafolio de productos

Los platillos ofrecidos por el menú de “Las dueñas” son:

*Tabla 2 Productos ofertados*

PRODUCTOS	DESCRIPCIÓN	IMAGEN
-----------	-------------	--------

Desayunos	Consiste en platillo sencillos que pueden degustarse en las mañanas. Se compone principalmente de platillos dulces (hot-cakes, waffles y licuados).	
Antojitos	Platillos tradicionales de la cocina mexicana como picadas, empanadas, tacos dorados, memelas, enfrijoladas, enchiladas y tortas	
Comida corrida	Almuerzos varios como chilaquiles, bisteces de pollo, chuletas, chiles rellenos, etc. Cada platillo viene acompañado de complementos como espagueti o arroz.	
Bebidas	Café, aguas dulces (horchata, jamaica, piña, melón) y refrescos.	
Platillos especiales	Guisos que sólo se preparan en fines de semana (por ejemplo, la birria).	

## 2.2 Mercado y clientes

### 2.2.1 Descripción del consumidor e información relevante del mercado

Los consumidores se enfocan a estudiantes de nivel superior, a trabajadores, vendedores ambulantes y trabajadores de transporte. El local se encuentra en zonacéntrica y tiene competencia con los locales que se encuentran alrededor.

### 2.2.2 Segmentación cuantitativa del mercado a atender

El segmento al cual se dedicará el proyecto pertenece al municipio de San Andrés Tuxtla. Veracruz.

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.

La segmentación es de tipo cuantitativa, pues está enfocada a saber información que se puede medir para averiguar los gustos de los clientes.

**2.2.3 Análisis de demanda y oferta del producto/servicio Oferta:**

Las personas tienen un poder adquisitivo a la hora de comprar comida, sin embargo, el cliente busca lo barato y rico, es por ello que las preferencias se dan en lugares de buena sazón, exceptuando a los que tienen mayor poder adquisitivo pueden darse el lujo de consumir en lugares de buena sazón, pero con precios altos.

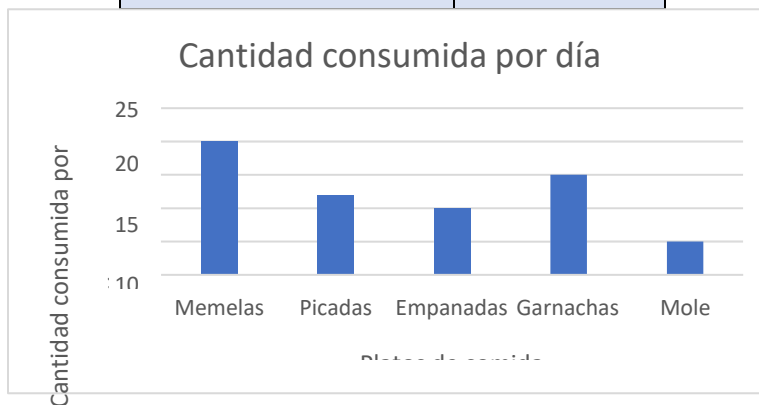
**Demanda:**

La fonda las dueñas nos ofrece una variedad inmensa de platos a nuestra disposición.

Tomando como muestra la cantidad de platos que se consumen en el local al día y las clases de platos que estos ofrecen podemos concluir con las siguientes gráficas:

*Tabla 3 Cantidad consumida por día*

Platos de comida	Cantidad consumida por día
Memelas	20
Picadas	12
Empanadas	10
Garnachas	15
Mole	5



*Gráfica 1. Se puede observar que el platillo con más demanda es las memelas y eso se debe a la satisfacción que este plato puede brindar a los clientes*

## 2.3 Competencia

### 2.3.1 Descripción de la competencia directa e indirecta

Según el sistema de información municipal de San Andrés Tuxtla, en cuanto a las unidades económicas establecidas descritas por el INEGI existen 3,628 establecimientos dedicadas a ofrecer un bien o un servicio de comida en micro, pequeños, medianos y grandes locales, lo que nos indica que el nivel de competencia es alto. Aunque no existe un monopolio marcado, sin duda alguna la antigüedad de algunos los hace destacar entre los demás. Por otra parte, al haber tantos locales también da algunas ventajas ya que, al existir mayores competencias, las personas pueden elegir probar diferentes empresas y allegarse y familiarizarse con Las Dueñas.

### 2.3.2 FODA / Benchmark de la competencia.

En la zona se identifican a los siguientes establecimientos dedicados a ofrecer sus servicios y que son considerados la mayor competencia directa de Las Dueñas:

Tabla 4 Competencia

CONCEPTO	LA BICICLETA	GRILL'S	WINNI'S
Mercado Objetivo	Personas con un nivel social y económico alto	Personas con un nivel social y económico medio	Empleados de las empresas cercanas
Ubicación	San Andrés Tuxtla, Calle Francisco i. Madero # 188, San Andrés Tuxtla 95700	San Andrés Tuxtla, Calle Carranza s/n, cerca de Telmex, San Andrés Tuxtla 95700	San Andrés Tuxtla, Calle 20 de noviembre Sin Numero frente al Parque Lerdo, zona centro, San Andrés Tuxtla
Servicio/ productos que se ofrecen	Comida especial para público selecto y café y bebidas.	Comida rápida, casera y especiales para todo tipo de gustos y también bebidas.	Comidas para cada comida del día, café y bebidas.

## 2.4 Precios

### 2.4.1 Integración y Análisis de costos del producto/servicio

El costo variable está representado por el costo de las materias primas e insumos utilizados para el proceso de confección, mismos que en promedio representarán el **45%** de los ingresos generados:

Tabla 5 Costos variables

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.

PRODUCTOS	COSTOS VARIABLES PROMEDIO
DESAYUNOS	
Hot Cakes	\$ 22.00
Waffles	\$ 27.50
Licuados	\$ 13.75
COMIDAS	
Picadas	\$ 22.00
Empanadas	\$ 22.00
Tacos dorados	\$ 22.00
Memelas	\$ 19.25
Chilaquiles	\$ 35.75
Enfrijoladas	\$ 16.50
Enchiladas	\$ 22.00
Tortas	\$ 12.65
BEBIDAS	
Café	\$ 13.75
Horchata	\$ 27.50
Jamaica	\$ 27.50
Piña	\$ 27.50
Melón	\$ 27.50

\* Nota: En caso de que el cliente desee el servicio a domicilio el costo corre a cargo de los clientes.

### 2.4.2 Comparativo de Precios con la competencia directa e indirecta por cada tipo de producto

CONCEPTOS	LA BICICLETA	GRILLYS	WINNIS
Hot Cakes	\$ 79.00	\$ 82.00	\$ 80.00
Waffles	\$ 79.00	\$ 82.00	\$ 80.00
Licuada	\$ 40.00	\$ 37.00	\$ 38.00
Picadas	\$ 86.00	\$ 82.00	\$ 84.00
Empanadas	\$ 86.00	N/A	\$ 83.00
Tacos dorados	\$ 99.00	N/A	N/A
Memelas	\$ 136.00	N/A	N/A
Chilaquiles	\$ 99.00	\$ 84.00	\$ 87.00
Enfrijoladas	\$ 118.00	\$ 84.00	\$ 85.00
Enchiladas	\$ 118.00	\$ 82.00	\$ 87.00
Tortas	\$ 72.00	\$ 70.00	\$ 60.00
Café	\$ 30.00	\$ 33.00	\$ 31.00
Aguas de frutas	\$ 60.00	\$ 50.00	\$ 55.00

### 2.4.3 Precios de venta de los productos/Servicios

Tabla 7 Precios de Venta

PRODUCTOS	PRECIOS DE VENTA
-----------	------------------



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA



LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.

DESAYUNOS





LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.

Hot Cakes	\$ 40.00
Waffles	\$ 50.00
Licuados	\$ 25.00
<b>COMIDAS</b>	
Picadas	\$ 40.00
Empanadas	\$ 40.00
Tacos dorados	\$ 40.00
Memelas	\$ 35.00
Chilaquiles	\$ 65.00
Enfrijoladas	\$ 30.00
Enchiladas	\$ 40.00
Tortas	\$ 23.00
<b>BEBIDAS</b>	
Café	\$ 25.00
Horchata	\$ 50.00
Jamaica	\$ 50.00
Piña	\$ 50.00
Melón	\$ 50.00

## 2.5 Ventas

### 2.5.1 Descripción de clientes comerciales

Los clientes identificados para la comercialización de los productos elaborados, son estudiantes de nivel superior, profesionistas, trabajadores locales, vendedores ambulantes, trabajadores del transporte y turistas que visitan la región.

### 2.5.2 Área geográfica de alcance

La comercialización se realizará en la mayor parte de San Andrés Tuxtla, lo que es:

- Zona centro

- Colonia Belén Grande
- Colonia Belén Chico
- Colonia Buenavista
- Colonia Emiliano Zapata

### 2.5.3 Puntos de venta y distribución

Se contará con un local comercial propio ubicado en Calle Pino Suarez #36, Colonia Centro, San Andrés Tuxtla Ver., así mismo se realizarán entregas a domicilio en los lugares cercanos para promover un buen servicio por parte del negocio.

### 2.5.4 Canales de comercialización

*Gráfica 1 Canal de comercialización*



La estrategia de ventas será a través de la app Facebook, por este medio nos acercaremos a los futuros clientes para hacerles llegar el menú y precios de los productos que estarán a la venta, así como futuras promociones y horarios de disponibilidad.

Como también el uso de volantes donde se incluirá toda la información ya antes mencionada para aquellas personas que no dispongan de la red social.

Y como última opción tendremos la radio, ya que hay personas que usan transporte público o personas que transitan en la calle puedan escuchar el anuncio por medio de una estación de radio.

## 2.6 Publicidad y promoción

### 2.6.1 Imagen (Nombre comercial, logotipo y slogan)

El nombre comercial es “LAS DUEÑAS”.

El slogan es: “**LA SAZÓN DUEÑA DE TU CORAZÓN**”

Logotipo:





## **2.6.2 Plan de promoción (Promoción, Venta, Relaciones Públicas y Publicidad)**

La estrategia considera los siguientes aspectos que se consideran los más idóneos para publicitar los productos de la empresa:

- Hacer encuestas para saber y conocer aún más los gustos de los clientes.
- Acondicionar constantemente el lugar de acuerdo a las fechas.
- Crear una conexión agradable entre trabajador clientes
- Compartir en redes sociales el menú de productos con los que se cuenta.
- Fuerte presencia en redes sociales, ofreciendo promociones y comidas especiales, así como ofertas.
- Crear una reputación y hacerse una clientela de que sea fiel a nuestra comida.

### 3 PLAN DE OPERACIÓN DEL NEGOCIO

#### 3.1 Proceso de abasto

##### 3.1.1 Materias primas y Proveedores

Las materias primas utilizadas al día son:

*Tabla 8 Materia prima*

MATERIA PRIMA	CANTIDADES
Gas	\$ 1000.00 a la quincena
Agua	\$ 300.00 al mes
Luz	\$ 1800.00 al mes
Variedad de frutas:	
Melón	1 pz
Piña	1 pz
Jamaica	2 pzs
Variedad de verduras:	
Tómate	1/2 kilo
Cebolla	1 kilo
Lechuga	1 pz
Rábanos	4 pzs
Chiles	1 kilo
Cilantro	7 pzs
Etc.	
Carnes frescas:	
Pollo	1 kilos
Res	7 kilos
Cerdo	7 kilos

Legumbres: Frijol Maíz	5 kilos a la semana 8 kilos a la semana
Cereales: Arroz Tortillas Papas	2 kilos a la semana 4 kilos a la semana 2 kilos a la semana

La evaluación y selección de los proveedores se hace de acuerdo a su confiabilidad, servicio, ubicación, condiciones de venta, fechas de entrega y descuentos derivados por volumen de compra.

*Tabla 9 Proveedores*

PRODUCTO	PROVEEDORES	UBICACIÓN
Gas	Gas Del Atlántico	Emiliano Zapata, 95760 San Andrés Tuxtla, Ver.
Frutas y verduras	Mercado municipal 5 de febrero	Calle 5 de Mayo local 69, Centro, 95700 San Andrés Tuxtla, Ver.
Carnes	Carnicería San Miguel	Venustiano Carranza 3r, Centro, 95700 San Andrés Tuxtla, Ver.
Legumbres cereales	Mercado municipal 5 de febrero	Calle 5 de Mayo local 69, Centro, 95700 San Andrés Tuxtla, Ver.

### 3.1.2 Personal de operaciones de suministro

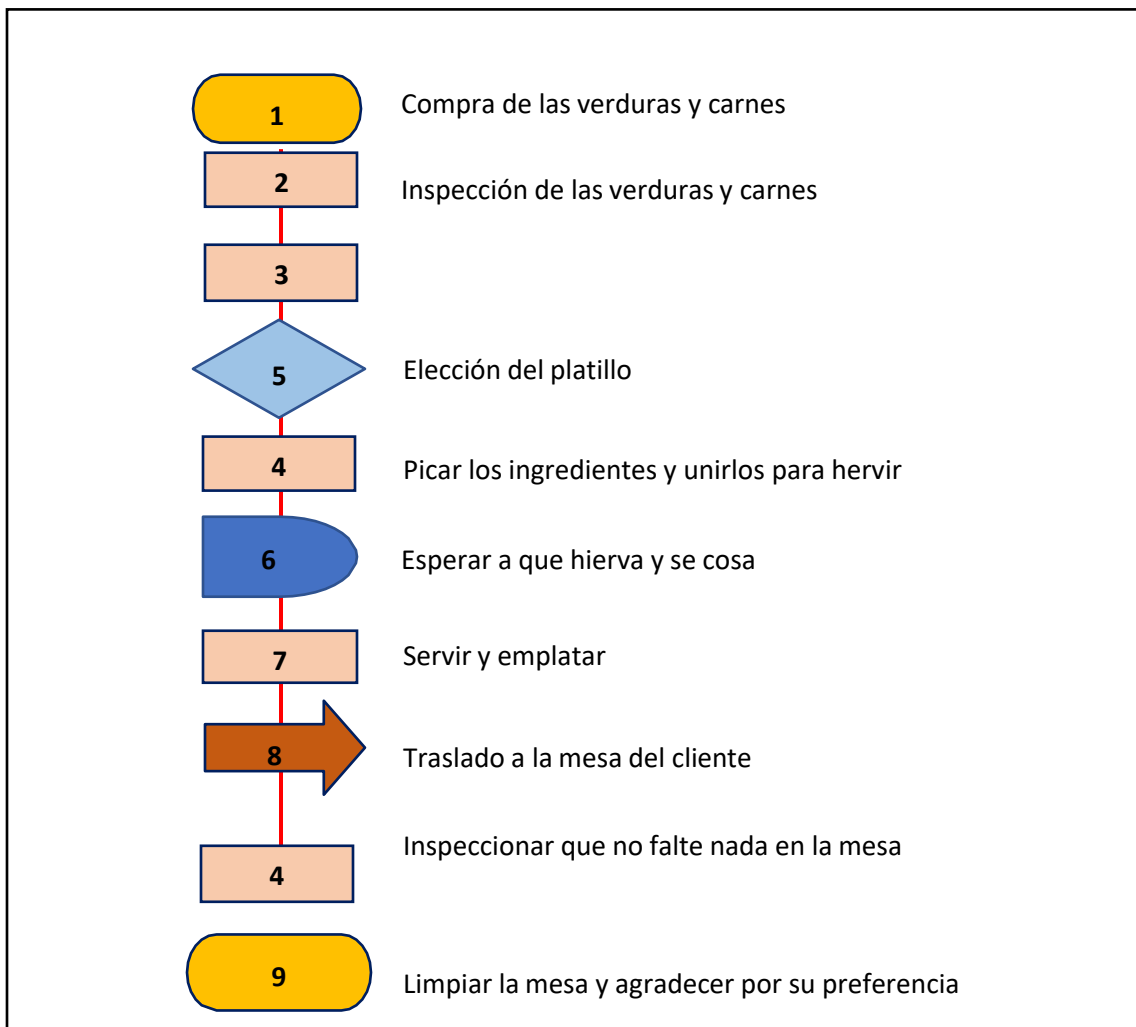
La encargada de hacer la compra de materias primas será la Gerente General, con base en los requerimientos establecidos, cada semana se determinarán los faltantes de acuerdo a los pedidos realizados y a la demanda proyectada.

### 3.2 Proceso de producción del bien o servicio

### 3.2.1 Diagrama de flujo

El proceso de preparación de los alimentos que se ofrece en Las Dueñas, da inicio con la compra de los productos que se necesiten para el menú del día, después se trasladan a la cocina y son desinfectadas para posteriormente cortar las verduras y las carnes, después da inicio el proceso de cocimiento ya teniendo elegido el platillo se agregan los ingredientes y se condimenta de acuerdo a la receta para tenerlos a disposición de los pedidos de los clientes. Por último, se sirve la porción marcada y se traslada hasta la mesa del o los clientes que ordenaron.

A continuación, se presenta un diagrama de flujo del proceso de prestación del servicio a grandes rasgos:



Dentro del proceso de elegir el platillo y prepararlo existen otros pasos ahí estos son:

**(1 Preguntar cuál es la orden al cliente)**



Dar a conocer los platillos que hay y sus precios



**(2 Entregar el pedido a la cocinera que prepara)**



Sacar los ingredientes o calentar la comida



**(3 Llevar la comida a la mesa y hacerle saber que está a su disposición)**



Dar el platillo y proporcionar más servilletas si faltan o condimentos incluyendosalsas

- El proceso de producción de alimentos comienza por comprar y recibir lamateria prima.
- Se limpian los ingredientes y se lavan para poder guardarlos hasta ser utilizados para cocinar.
- Se elegir el platillo para cocinar de acuerdo a lo que el cliente ordeno
- Se comienza a preparar la comida cuidando de que no se excedan lostiempos de espera del cliente.
- Una vez cosido se comienza a emplatar y se llama a la mesera para queentregue
- Se entrega el platillo con el pedido del cliente ofreciéndole los servicios porsi necesita algo más, se está a sus órdenes.
- Por último, cuando el cliente termina se recoge el plato y los restos de lamesa limpiando la mesa y agradeciendo por su preferencia.

**3.2.2 Maquinaria y herramientas de trabajo**

La inversión inicial contemplada asciende a la cantidad de \$51,501, los cuales seutilizarán para los siguientes rubros:

*Tabla 10 Inversiones del proyecto*

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN			
Cant.	Concepto de inversión	Costo unitario	Total
	<b>Mobiliario y equipo</b>		
1	Parrilla con plancha	\$ 14,580.00	\$ 14,580 .00
1	Tanque de gas	\$ 1,395.00	\$ 1,395.00

1	Refrigerador	\$ 11, 999.00	\$ 11,999.00
1	Bufetero	\$ 8,360.00	\$ 8,360.00
1	Licuadaora	\$ 865.00	\$ 865.00
1	Batidora	\$ 467.00	\$ 467.00
1	Chocomilera	\$ 2,897.00	\$ 2,897.00
Subtotal			<b>\$ 40,563.00</b>

Capital de trabajo			
5	Mesas	\$ 350.00	\$ 1,750.00
20	Sillas	\$300.00	\$ 6,000.00
37 Pzs	Juego de utensilios	\$ 606.00	\$ 606.00
24 pzs	Juego de cubiertos	\$ 433.00	\$ 433.00
32 Pzs	Batería de cocina	\$ 1,699.00	\$ 1,699.00
Subtotal			<b>\$ 10,488.00</b>
<b>Total de inversión requerida</b>			<b>\$ 51,501.00</b>

- **Bufetero.** Estufa industrial que se debe de operar con gas de alta presión.
- **Parrilla con plancha.** La más completa de su tipo diseñada para resolver las necesidades de cocción en un solo equipo, en un solo lugar y continuidad para no interrumpir los procesos de cocción.

### 3.2.3 Personal de operaciones de producción

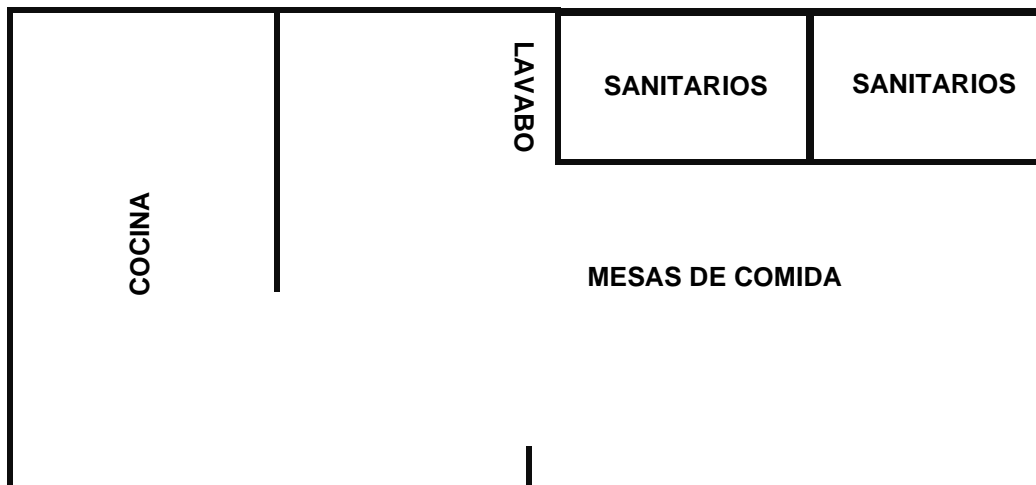
El personal de operaciones del área de proceso son tres personas. Dos cocineras, apoyadas por la dueña del local, quien también se desempeña como cocinera y mesera.

### 3.2.4 Almacenaje de producto terminado

Los alimentos se realizan al momento y no cuentan con un almacén para platillos de forma anticipada. Los ingredientes se guardan en un refrigerador durante el día, pero se adquieren productos frescos con regularidad.

### 3.3 Lay-out del local y/o planta de producción

La superficie del local es de m<sup>2</sup> y se reparte de la siguiente forma:





### 3.4 Aspectos de aseguramiento de la calidad

Las principales características que observa y detecta en la compra de materia primade "comida", destacan las siguientes:

- Calidad. La materia prima debe cumplir con las especificaciones de calidad requeridas, evitando comida en descomposición.
- Precio. El precio de compra es siempre un factor significativo para toda empresa.

*Tabla 11 Cumplimiento de normas de calidad*

NOMBRE	NUMERO	FECHA	DESCRIPCIÓN GENERAL
PRÁCTICAS DE HIGIENE Y SANIDAD PARA EL PROCESO DE ALIMENTOS, BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS Y ALCOHÓLICAS.	NOM-120-SSA1-1994	15/08/1994	Esta Norma Oficial Mexicana es de observancia obligatoria en el Territorio Nacional para las personas físicas y morales que se dedican al proceso de alimentos y bebidas.
ALIMENTOS MANEJO HIGIENICO EN EL SERVICIO DE ALIMENTOS PREPARADOS PARA LA OBTENCION DEL DISTINTIVO H.	NMX-F-605-NORMEX-2000	22/03/2001	Esta norma mexicana se aplica a establecimientos que se dedican al procesamiento, venta y consumo final de alimentos y bebidas en los Estados Unidos Mexicanos.

### 3.5 Factibilidad ambiental (Describe si su proceso o producto tiene algún impacto ambiental)

Por lo que se refiere al aspecto ambiental, esta actividad no produce emanaciones atmosféricas ni contaminación por descarga de aguas residuales, por lo que no existe una afectación al medio ambiente.

## 4 ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS.

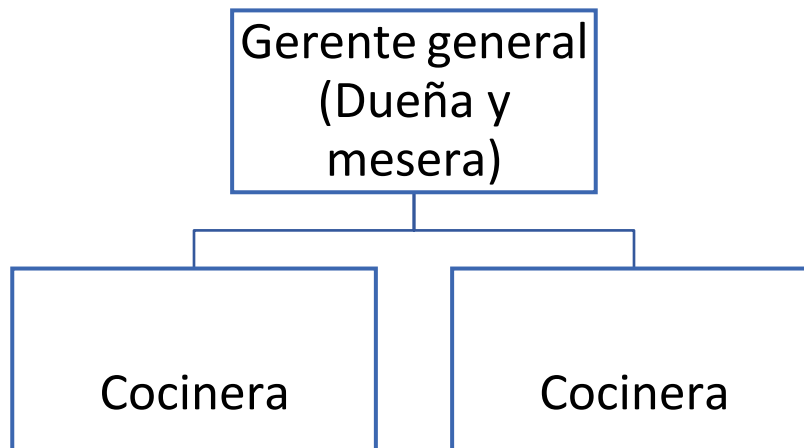
### 4.1 Responsables del proyecto (currículos de los emprendedores).

La persona responsable de la correcta operación de este proyecto es la C. María de Lourdes Toto Morales, emprendedora con estudios de educación básica (segundo de primaria); cuenta con experiencia de 3 años como emprendedora en la venta de alimentos desde casa, por lo que conoce los gustos y preferencias de los clientes y el mercado donde comercializar el producto.

### 4.2 Organigrama

El organigrama de la empresa es lineal, ya que al ser una micro empresa no se cuenta con un gran número de empleadas y es más fácil de organizar a la empresa de esta manera para así dividir el trabajo. Esto permite que la comunicación fluya de forma natural, evitando conflictos internos y dejando en claro la participación en cada uno de los deberes que corresponden a cada empleado con el que “Las Dueñas” cuenta. A continuación, se presenta la estructura a través de un organigrama para el presente proyecto:

Tabla 12 Estructura organizacional



### 4.3 Descripciones de puestos

Es necesario que se tenga en cuenta documentada la descripción de puestos al iniciar operaciones, con la finalidad de que las personas que sean contratadas conozcan con más detalle las actividades y obligaciones del puesto que van a ocupar.

Tabla 13 Funciones y responsabilidades

Puesto de trabajo	Funciones	Responsabilidades
Cocinera principal	<ul style="list-style-type: none"> <li>Preparar las comidas del día.</li> </ul>	Encargada del buen funcionamiento dentro de

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener limpia su área.</li> <li>• Presenta diferentes tipos de platos.</li> <li>• Recibe la solicitud del pedido.</li> <li>• Picar carne.</li> </ul>	la cocina, tener todo a tiempo y bien preparado.
<b>Cocinera secundaria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacer tortillas.</li> <li>• Encargada de preparar antojitos.</li> <li>• Picar carne.</li> <li>• Preparar las salsas.</li> <li>• Picar las verduras (lechuga, cebolla, rábano).</li> </ul>	Responsable de mantener el área limpia, que los alimentos se encuentren en buen estado, y mantener al tanto lo que haga falta.
<b>Mesera</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Levantar los pedidos.</li> <li>• Lavar trastes.</li> <li>• Limpieza del baño y pisos.</li> </ul>	Encargada de que los clientes tengan una buena atención durante su estancia en el local.

#### 4.4 Cantidad de Personal y Costo de Nómina (actual y estimado a cuatro años).

A continuación, se presentan los sueldos por puesto y el desembolso anual que se estima realizar a lo largo del horizonte de planeación con el personal contratado de forma permanente:

Gráfica 2 Importe de la Nómina

PUESTO	SUELDO MENSUAL	NO. DE TRABAJADORES
Mesera	\$ 780.00	1
Cocinera 1	\$ 1 380.00	1
Cocinera 2	\$ 1200.00	1

## 5 CONTABILIDAD Y FINANZAS.

### 5.1 Premisas para la proyección de los estados financieros

#### Presupuesto de ingresos:

El presupuesto considera que “Las Dueñas” obtendrá ingresos por preparación y venta de desayunos, antojitos, comida corrida, bebidas y platillos especiales.

*Tabla 13 Presupuesto de ingresos en el primer año proyectados (pesos)*

PLAN DE VENTAS (UNIDADES)													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Picadas	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
Empanadas	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1080
Tacos dorados	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Memelas	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1080
Chilaquiles	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Enfrijoladas	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Enchiladas	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Tortas	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1080
Bistec de pollo	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
Chuletas	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
Chiles rellenos	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Quesabirria	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Pozole	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	540
Mondongo	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	540
Barbacoa	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	540
Hot cakes	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Waffles	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
Licuados	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Cafe	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
Agua de horchata	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Agua de jamaica	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Agua de piña	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Agua de melon	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Refrescos	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	1920

PLAN DE VENTAS (PESOS)														
SERVICIO	Precio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Picadas	40	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	38440
Empanadas	40	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	43240
Tacos dorados	40	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	28840
Memelas	35	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	37835
Chilaquiles	65	4550	4550	4550	4550	4550	4550	4550	4550	4550	4550	4550	4550	54665
Enfrijoladas	30	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18030
Enchiladas	40	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	28840
Tortas	23	2070	2070	2070	2070	2070	2070	2070	2070	2070	2070	2070	2070	24863
Bistec de pollo	80	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	38480
Chuletas	80	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	38480
Chiles rellenos	40	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24040
Quesabirria	60	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36060
Pozole	80	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	43280
Mondongo	80	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	43280
Barbacoa	80	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	43280
Hot cakes	40	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24040
Waffles	50	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24050
Licudados	25	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18025
Cafe	25	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12025
Agua de horchata	50	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	42050
Agua de jamaica	50	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	42050
Agua de piña	50	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	42050
Agua de melon	50	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	42050
Refrescos	20	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	38420
<b>TOTAL</b>		<b>68770</b>	<b>68770</b>	<b>68770</b>	<b>68770</b>	<b>68770</b>	<b>68770</b>	<b>68770</b>	<b>68770</b>	<b>68770</b>	<b>68770</b>	<b>68770</b>	<b>68770</b>	<b>826413</b>

**Presupuesto de egresos:**

El costo variable está representado por el costo de las materias primas utilizadas en la preparación de los alimentos:

*Tabla 14 Costos variables proyectados (pesos)*

PRESUPUESTO DE COSTOS VARIABLES														TOTAL
Costos directos	Costo unitario	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Materia prima														
Picadas	25	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000
Empanadas	25	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	27000



LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.

Tacos dorados	25	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
Memelas	20	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	21600
Chilaquiles	40	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	33600
Enfrijoladas	15	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9000
Enchiladas	25	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
Tortas	15	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	16200
Bistec de pollo	55	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	26400
Chuletas	55	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	26400
Chiles rellenos	25	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	15000
Quesabirria	40	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000
Pozole	55	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	29700
Mondongo	55	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	29700
Barbacoa	55	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	2475	29700
Hot cakes	15	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9000
Waffles	25	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Licudados	15	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10800
Cafe	10	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4800
Agua de horchata	30	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	25200
Agua de jamaica	30	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	25200
Agua de piña	30	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	25200
Agua de melon	30	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	25200
Refrescos	12	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	23040
Subtotal		42395	42395	42395	42395	42395	42395	42395	42395	42395	42395	42395	42395	508740
Mano de obra														
Sueldo personal operativo		3360	3360	3360	3360	3360	3360	3360	3360	3360	3360	3360	3360	40320
<b>Total</b>		<b>45755</b>	<b>45755</b>	<b>45755</b>	<b>45755</b>	<b>45755</b>	<b>45755</b>	<b>45755</b>	<b>45755</b>	<b>45755</b>	<b>45755</b>	<b>45755</b>	<b>45755</b>	<b>549060</b>

Por otro lado, los gastos fijos consideran los gastos de sueldos y salarios, energía eléctrica, agua, renta tal como se presenta a continuación:



Tabla 15 Gastos de operación (pesos)

PRESUPUESTO DE GASTO DE INVERSIÓN													
Gastos de administración	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Sueldo del personal administrativo	5,520.00	5,520.00	5,520.00	5,520.00	5,520.00	5,520.00	5,520.00	5,520.00	5,520.00	5,520.00	5,520.00	5,520.00	66,240.00
Mantenimiento maquinaria y equipo	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
Total de administración	\$ 5,770.00	\$ 5,770.00	\$ 5,770.00	\$ 5,770.00	\$ 5,770.00	\$ 5,770.00	\$ 5,770.00	\$ 5,770.00	\$ 5,770.00	\$ 5,770.00	\$ 5,770.00	\$ 5,770.00	\$ 69,240.00
<b>Gasto de ventas</b>													
Luz	-	1,800.00	-	1,800.00	-	1,800.00	-	1,800.00	-	1,800.00	-	1,800.00	10,800.00
Agua	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
Renta	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	180,000.00
Total de gasto de venta	\$ 15,300.00	\$ 17,100.00	\$ 15,300.00	\$ 17,100.00	\$ 15,300.00	\$ 17,100.00	\$ 15,300.00	\$ 17,100.00	\$ 15,300.00	\$ 17,100.00	\$ 15,300.00	\$ 17,100.00	\$ 194,400.00
Total de gasto de operación	\$ 21,070.00	\$ 22,870.00	\$ 21,070.00	\$ 22,870.00	\$ 21,070.00	\$ 22,870.00	\$ 21,070.00	\$ 22,870.00	\$ 21,070.00	\$ 22,870.00	\$ 21,070.00	\$ 22,870.00	\$ 263,640.00

## 5.2 Balance inicial (inversión inicial y fuentes de financiamiento inicial)

la inversión mínima para la puesta en marcha del presente proyecto es de \$42,501 pesos, mismos que se utilizaran para los siguientes rubros:

Tabla 16 Inversión mínima requerida (pesos)

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN					
Cant.	Concepto de inversión	Costo unitario	Total	Origen de los recursos	
	Mobiliario y equipo			Emprendedor	Recursos externos
1	Parrilla con plancha	6,800.00	6,800.00	\$ 32,013.00	
1	Tanque de gas	1,395.00	1,395.00		
1	Refrigerador	11,999.00	11,999.00		
1	Bufetero	7,590	7,590.00		
1	Licuada	865.00	865.00		
1	Batidora	467.00	467.00		
1	Chocomilera	2,897.00	2,897.00		
	<b>Subtotal</b>		<b>\$ 32,013.00</b>	<b>\$ 32,013.00</b>	
	<b>Capital de trabajo</b>				
5	Mesas	350.00	1,750.00	\$ 10,488.00	
20	Sillas	300.00	6,000.00		
37 PZS	Juego de utensilios	606.00	606.00		
24 PZS	Juego de cubiertos	433.00	433.00		
32 PZS	Batería de cocina	1,699.00	1,699.00		
	<b>Subtotal</b>		\$ 10,488.00	\$ 10,488.00	
	<b>Total de inversión requerida</b>		<b>\$ 42,501.00</b>	<b>\$ 42,501.00</b>	

## 5.3 Estados financieros proyectados (en moneda nacional)

### 5.3.1 Flujo de efectivo (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años)

El flujo de efectivo del proyecto se determinó considerando el capital de trabajo que generará la empresa, derivado de su propia operación, con el propósito de no tener problemas de liquidez:

Tabla 17 Flujo de efectivo anual (pesos)

FLUJO DE EFECTIVO	1	2	3	4	5
-------------------	---	---	---	---	---



<b>SALDO INICIAL DE EFECTIVO</b>	\$ -	\$ 9,570.00	\$ 45,632.40	\$ 80,451.90	\$ 114,028.50
Ingreso por ventas	\$826,413.00	\$909,054.30	\$909,054.30	\$ 909,054.30	\$ 909,054.30
Aportaciones de emprendedor	\$ 42,501.00				
<b>Suma de efectivo disponible</b>	<b>\$868,914.00</b>	<b>\$918,624.30</b>	<b>\$954,686.70</b>	<b>\$ 989,506.20</b>	<b>\$1,023,082.80</b>
<b>Disposiciones de efectivo</b>					
Costos directos	\$549,060.00	\$603,966.00	\$603,966.00	\$ 603,966.00	\$ 603,966.00
Gastos de Administración	\$ 69,240.00	\$ 69,240.00	\$ 69,240.00	\$ 69,240.00	\$ 69,240.00
Gastos de ventas	\$194,400.00	\$194,400.00	\$194,400.00	\$ 194,400.00	\$ 194,400.00
Impuestos y prestaciones	\$ 4,143.00	\$ 5,385.90	\$ 6,628.80	\$ 7,871.70	\$ 9,114.60
Compra de Activos	\$ 42,501.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Disposiciones Efectivo</b>	<b>\$859,344.00</b>	<b>\$872,991.90</b>	<b>\$874,234.80</b>	<b>\$ 875,477.70</b>	<b>\$ 876,720.60</b>
<b>SALDO FINAL DE EFECTIVO</b>	<b>\$ 9,570.00</b>	<b>\$ 45,632.40</b>	<b>\$ 80,451.90</b>	<b>\$ 114,028.50</b>	<b>\$ 146,362.20</b>

### 5.3.2 Estado de resultados (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años)

A continuación, se presenta el Estado de Resultados Pro Forma para el horizonte de planeación de cuatro años.

Tabla 18 Estado de resultados (pesos)

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ventas	\$826,413.00	\$909,054.30	\$909,054.30	\$ 909,054.30	\$ 909,054.30
Costos directos	\$549,060.00	\$603,966.00	\$603,966.00	\$ 603,966.00	\$ 603,966.00
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$277,353.00</b>	<b>\$305,088.30</b>	<b>\$305,088.30</b>	<b>\$ 305,088.30</b>	<b>\$ 305,088.30</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
Gastos de administración	\$ 69,240.00	\$ 69,240.00	\$ 69,240.00	\$ 69,240.00	\$ 69,240.00
Gastos de ventas	\$194,400.00	\$194,400.00	\$194,400.00	\$ 194,400.00	\$194,400.00
Depreciaciones y amortizaciones	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00
<b>Total Gastos de operación</b>	<b>\$ 264,890.00</b>	<b>\$ 264,890.00</b>	<b>\$ 264,890.00</b>	<b>\$ 264,890.00</b>	<b>\$ 264,890.00</b>
<b>Utilidad de operación</b>	<b>\$ 12,463.00</b>	<b>\$ 40,198.30</b>	<b>\$ 40,198.30</b>	<b>\$ 40,198.30</b>	<b>\$ 40,198.30</b>



GASTOS FINANCIEROS					
--------------------	--	--	--	--	--

Gastos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$12,463.00</b>	<b>\$40,198.30</b>	<b>\$40,198.30</b>	<b>\$40,198.30</b>	<b>\$ 40,198.30</b>
Impuestos y prestaciones	\$4,143.00	\$5,385.90	\$ 6,628.80	\$ 7,871.70	\$ 9,114.60
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 8,320.00</b>	<b>\$34,812.40</b>	<b>\$33,569.50</b>	<b>\$ 32,326.60</b>	<b>\$ 31,083.70</b>

### 5.3.3 Balance general (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años)

A continuación, se presenta el Balance General o Estado de Situación Financiera ProForma para el horizonte de planeación de cuatro años:

Tabla 19 Balance general proyectado (pesos)

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
MENSUAL	1	2	3	4	5
<b>ACTIVO</b>					
<b>Activo Circulante</b>					
Efectivo en cajas y banco	\$ 9,570.00	\$45,632.40	\$ 80,451.90	\$114,028.50	\$146,362.20
Inventarios	\$ 10,488.00	\$10,488.00	\$ 10,488.00	\$ 10,488.00	\$ 10,488.00
Total Activo Circulante	\$ 20,058.00	\$56,120.40	\$ 90,939.90	\$124,516.50	\$156,850.20
<b>Activo Fijo</b>					
Maquinaria y equipo	\$ 32,013.00	\$32,013.00	\$ 32,013.00	\$ 32,013.00	\$ 32,013.00
Depreciación	\$ 1,250.00	\$ 2,500.00	\$ 3,750.00	\$ 5,000.00	\$ 6,250.00
Neto	<b>\$ 30,763.00</b>	<b>\$29,513.00</b>	<b>\$ 28,263.00</b>	<b>\$ 27,013.00</b>	<b>\$ 25,763.00</b>
<b>Total de Activo Fijo</b>	<b>\$ 30,763.00</b>	<b>\$29,513.00</b>	<b>\$ 28,263.00</b>	<b>\$ 27,013.00</b>	<b>\$ 25,763.00</b>
<b>Activo diferidos</b>					
Activos diferidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortizaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Activo Diferido	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	<b>\$ 50,821.00</b>	<b>\$85,633.40</b>	<b>\$119,202.90</b>	<b>\$151,529.50</b>	<b>\$182,613.20</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>					
Capital empresario	\$ 32,013.00	\$32,013.00	\$ 32,013.00	\$ 32,013.00	\$ 32,013.00
Resultado de ejerc. Anteriores	\$ -	\$ 8,320.00	\$ 43,132.40	\$76,701.90	\$109,028.50
Resultado del ejercicio	\$ 8,320.00	\$34,812.40	\$ 33,569.50	\$ 32,326.60	\$ 31,083.70
<b>Capital contable total</b>	<b>\$ 40,333.00</b>	<b>\$75,145.40</b>	<b>\$108,714.90</b>	<b>\$141,041.50</b>	<b>\$172,125.20</b>
<b>Suma Pasivo y Capital</b>	<b>\$ 40,333.00</b>	<b>\$75,145.40</b>	<b>\$108,714.90</b>	<b>\$141,041.50</b>	<b>\$172,125.20</b>

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.

**5.3.4 Punto de Equilibrio**

Punto de equilibrio es donde los ingresos de la empresa son iguales a sus costos.

*Tabla 20 Punto de equilibrio*

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Gastos de operación + gastos finan.	\$264,890.00	\$264,890.00	\$264,890.00	\$264,890.00	\$264,890.00
Costos de ventas	\$549,060.00	\$603,966.00	\$603,966.00	\$603,966.00	\$603,966.00
Ventas totales	\$826,413.00	\$909,054.30	\$909,054.30	\$909,054.30	\$909,054.30
Punto de equilibrio en pesos	\$789,277.71	\$789,277.71	\$789,277.71	\$789,277.71	\$789,277.71
% de ventas para P.E	95%	86%	86%	86%	86%

**5.3.5 VPN Y TIR**

Para realizar la evaluación económica se tomó en consideración una tasa de rentabilidad mínima aceptable (TREMA) del 12% para un período de cuatro años.

Esta TREMA es el rendimiento mínimo real esperado de la alternativa menos riesgosa que tiene el inversionista.

La evaluación económica se realiza en base a dos indicadores, la TIR y el VAN, éste primero nos determina la tasa de descuento, para la cual, la suma de los flujos negativos y positivos traídos a valor presente da como resultado cero. La TIR determinada del Proyecto es de 58.71%, por lo cual se considera viable desde el punto de vista económico.

La VAN realiza el descuento a la tasa de rendimiento mínima que aceptaría (TREMA) el inversionista sobre los flujos de efectivo generados en el futuro por el

proyecto, el Valor Presente Neto de los flujos netos de efectivo generados por el

Proyecto es de \$77,213, mismo que por ser mayor a cero, se considera que el proyecto es viable.

*Tabla 21 Evaluación económica*

<b>Análisis de la Demanda Económica del Proyecto (pesos)</b>					
<b>Tasa Interna de Retorno y Valor Presente</b>					
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Inversión inicial en el	<b>-\$ 42,501</b>				



proyecto					
Utilidad Neta		\$ 8,320	\$ 34,812	\$ 33,570	\$ 32,327
Gastos Financieros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Generación Neta de Recursos		\$ 8,320	\$ 34,812	\$ 33,570	\$ 32,327
Recuperación de Inversión					\$ 30,763
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>-\$ 42,501</b>	\$ 8,320	\$ 34,812	\$ 33,570	\$ 95,416
Tasa Interna de Retorno Económica	58.71%				
TREMA	12.00%				
Valor Actual Neto descontado a la TREMA	77,213				



## 6. ASPECTOS LEGALES

### 6.1 Diferentes regímenes para iniciar tu negocio y sus particularidades (persona moral, persona física con actividad empresarial, RIF)

“Las Dueñas” es el nombre comercial de la empresa, quien opera como una persona física con actividad empresarial, legalmente inscrito en el Sistema de Administración Tributaria (SAT) como Persona Física en el Régimen de Incorporación Fiscal.

#### Obligaciones

Los contribuyentes sujetos al Régimen de Incorporación Fiscal, tienen las siguientes obligaciones:

- Declaración cada dos meses derivados de las operaciones que se haya tenido en el negocio.
- Emitir factura electrónica y registrar operaciones.
- Presentar declaración de las cuentas, que incluya el total de las operaciones que se haya obtenido en el bimestre.
- Habilitar el Buzón tributario.
- Pagar el impuesto sobre la renta. Siempre que, además de cumplir con los requisitos establecidos en forma bimestral ante el Servicio de Administración Tributaria.

### 6.2 Trámites o permisos adicionales requeridos para iniciar actividades (uso desuelo, licencias sanitarias, licencias ambientales, etc.).

Para el funcionamiento del negocio, se debe contar con, permiso de uso de suelo, declaración de apertura de establecimientos mercantiles, la inscripción al registro federal de contribuyentes, programa contra incendios, medidas de salud y licencia sanitaria.

### 6.3 Propiedad Intelectual (Derechos de Autor, Modelos de Utilidad, Patentes, Marcas, Secretos Industriales, etc).

“Las Dueñas” es el nombre comercial de la empresa, se cuenta con un logotipo y en un corto plazo se realizarán los trámites de registro del nombre comercial y logo ante el IMPI para el registro de marca.

## 7. PLAN DE TRABAJO EN GRÁFICA DE GANTT.

Con base a los objetivos, definir todas las actividades, responsables y tiempo para llevar a cabo lo planteado en el plan de negocios, ruta crítica, etc.

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
Comprar equipo requerido	Emprendedora	■									
Contratación de empleados	Emprendedora		■								
Capacitación al personal	Emprendedora		■								
Compra de materias primas e insumos	Emprendedora		■	■							
Desarrollo de la carta	Emprendedora			■							
Promoción a clientes potenciales	Emprendedora			■	■	■	■				
Implementar políticas para fomentar la lealtad de los clientes	Emprendedora			■	■	■	■				
Venta directa	Emprendedora			■	■	■	■	■	■	■	■
Publicidad y promoción en la región	Emprendedora				■	■	■	■	■	■	■
Detectar productos complementarios que se le podrían ofrecer a los clientes	Emprendedora					■	■	■	■	■	■