



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE PABELLÓN DE ARTEAGA

REPORTE FINAL PARA ACREDITAR RESIDENCIA PROFESIONAL EN LA
CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL MODALIDAD MIXTA.

ESTUDIANTE: MARÍA MAGDALENA MUÑOZ TAFOYA

PROYECTO: ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN
DE UN TALLER DE COSTURA.

ASESOR INTERNO:

M.C.A ESTHER BETZABET CERVANTES VILLAGRÁN

ASESOR EXTERNO

L.A.E GERARDOPOZO VÁZQUEZ

25 de junio del 2018, Pabellón de Arteaga; Aguascalientes.

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE PABELLÓN DE ARTEAGA

ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN TALLER
DE COSTURA.

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE PABELLÓN DE ARTEAGA.

MARÍA MAGDALENA MUÑOZ TAFOYA.

AGRADECIMIENTOS.

Me siento profundamente agradecida con todas las personas que se han cruzado en mi vida y que me han inspirado, conmovido e iluminado con su presencia...

Experimento un profundo sentimiento de gratitud en si...

Para Dios que yo sé que es quien guía mi camino en todo momento.

Para con mi Padre, por su devoción, su ejemplo y por sus frecuentes muestras de amor.

Para con la feliz memoria de mi madre, por todos los valores que me inculco.

Para con mis hermanas Ana María, Martha Alicia, María Guadalupe y Claudia Rosalba por todo el apoyo brindado y por sus muestras de cariño en todo momento, en especial con Martha Alicia por el apoyo económico que sin ella me haya sido difícil el haber estudiado.

Para con mis hermanos Zenón, Salvador, Ricardo, Pedro y Alfredo porque siempre me desearon el bien y me dieron apoyo en especial Ricardo y Alfredo.

Para con mi madrina Gabriela Martínez por todo el apoyo brindado a cada momento en especial en el último semestre.

Para mis compañeros que siempre aprendí de su experiencia.

Doy las gracias asimismo a numerosos Maestros por todo lo que me enseñaron durante mi estancia en el Tecnológico de Pabellón de Arteaga y en especial Agradezco a mis asesores M.C.A Esther Betzabet Cervantes Villagrán y L.A.E Gerardo Pozo Vázquez que examinaron este material y que me proporcionaron retroalimentación y aliento.

Gracias...

1.3 RESUMEN.

El presente documento es un plan de Negocio que se compone de cinco planes que son; Plan de Administración, Plan de Recursos Humanos, Plan de Mercadotecnia, Plan de operación y Plan financiero, además de un resumen ejecutivo.

El primer documento que se desarrollo es el Plan de Mercadotecnia y cuya finalidad fue la de determinar la viabilidad mercadológica, es decir, determinar si los productos que se pretenden elaborar son demandables por el mercado meta definido, y con ello cumplir con la misión del negocio que será la de satisfacer las necesidades de pants escolares en todas sus dimensiones. Para este plan y para todos los demás, nos apoyaremos de la guía propuesta por JICA, donde no solo nos ayuda a determinar esa viabilidad, sino además nos guía para construir, de ser necesario, el área correspondiente.

El segundo documento, fue el Plan de Finanzas, que tuvo como objetivo final, determinar la viabilidad financiera, esto es, ver si la idea empresarial va a ser rentable o no, si generara la utilidad suficiente como para no dudar en instalar la empresa, de construir el área si es necesario, o bien determinar cómo operara esta área.

Como si se consideró viable, mercadológica y financieramente la idea empresarial, entonces se procedió a elaborar el tercer documento que es el Plan Operativo, donde se construyó el que hacer en esta área, permitiendo observar actividades amplias y concisas que apoyaran la operatividad optima, eficaz y eficiente de esta área que será fundamental para el éxito del negocio.

El cuarto documento fue el Plan de Recursos Humanos, que observa aspectos del Capital Humano, que van desde la selección hasta el despido, sin dejar fuera aspectos considerados en la legislación laboral correspondiente, permitiéndonos guiarnos en la práctica empresarial, para el eficaz y eficiente manejo de personal.

El quinto documento fue el Plan de Administración que contiene todos los aspectos directivos, comprende al proceso administrativo general, Planeación, Organización, Dirección y Control, y forma jurídica de constitución, esto nos permitió tener una guianza formativa como directivos del negocio.

Por último se elaboró el resumen Ejecutivo que contiene datos generales como tamaño, giro, ubicación estratégica, domicilio, número de empleados, capacidad instalada, fecha de constitución y nombre del representante legal, breve descripción de la empresa y del empresario, así como la problemática que se nos presentó para la elaboración del Plan de Negocios.

Cabe mencionar que la presentación del documento final, no tiene el orden de elaboración, si no el siguiente Orden:

- 1.- Datos Generales
- 2.- Resumen Ejecutivo
- 3.- Plan de Administración
- 4.- Plan de Recursos Humanos
- 5.- Plan de Mercadotecnia
- 6.- Plan de Operaciones
- 7.- Plan Financiero

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	2
1.3 RESUMEN	3
CAPÍTULO 2 GENERALIDADES DEL PROYECTO	6
2.1 INTRODUCCIÓN	7
2.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA U ORGANIZACIÓN Y DEL PUESTO O ÁREA DEL TRABAJO EL ESTUDIANTE	8
2.3 PROBLEMAS A RESOLVER	8
2.4 OBJETIVOS (GENERAL Y ESPECÍFICOS)	9
2.5 JUSTIFICACIÓN	9
CAPÍTULO 3 DESARROLLO	10
3.1 RESUMEN EJECUTIVO	11
3.2 PLAN DE ADMINISTRACIÓN	11
3.3 PLAN DE RECURSOS HUMANOS	20
3.4 PLAN DE MERCADOTECNIA	28
3.5 PLAN DE OPERACIONES	37
3.5 PLAN FINANCIERO	44
CAPÍTULO 4 RESULTADOS	51
4.1 RESULTADOS	52
CAPÍTULO 5 CONCLUSIONES	53
5.1 CONCLUSIONES DEL PROYECTO	54
5.2 EXPERIENCIA PERSONAL Y PROFESIONAL ADQUIRIDA	54
CAPÍTULO 6	55
COMPETENCIAS DESARROLLADAS	55
6.1 COMPETENCIAS DESARROLLADAS Y/O APLICADAS	56
CAPÍTULO 7	57
FUENTES DE INFORMACIÓN	57
7.1 FUENTES DE INFORMACIÓN	58
BIBLIOGRAFÍA	58



INSTITUTO TECNOLÓGICO[®]
de Pabellón de Arteaga
ITEC

CAPÍTULO 2 GENERALIDADES DEL PROYECTO

2.1 INTRODUCCIÓN

Este proyecto se desarrolla con la intención de lograr la implementación de un taller de costura enfocado a la fabricación de Pants, que beneficiara Socioeconómicamente al Municipio de Asientos, Aguascalientes, ya que generara empleos e incitara el desarrollo económico.

El principal producto que se pretenden elaborar se consideran muy necesarios en la comunidad de Asientos ya que es un requisito en todas las escuelas de educación primaria y secundaria el contar con su pants escolar, y es muy difícil abastecerse de él oportunamente, puesto que solo se puede adquirir en fábricas o tiendas de la ciudad capital de Aguascalientes.

La idea de implementar un taller de costura es la de satisfacer la demanda del producto y brindar un buen servicio al mercado meta comprendido en la comunidad de Asientos y sus lugares circunvecinos, con la ventaja de ofrecerlo a un precio más económico a comparación de nuestros competidores en la ciudad de Aguascalientes, Ags, pero con la misma calidad.

Nuestra intención también es la de motivar la cultura empresarial en la comunidad, por lo mismo pretendemos desde el principio y a través de un Plan de Negocios, crear nuestra empresa, conforme lo establecen los cánones empresariales, para que con el pasar del tiempo busquemos que paulatinamente crezca y sea un ejemplo para la comunidad.

El Plan de Negocios contiene:

Plan de Administración.- Diseñado para establecer lo que se va realizar en el área directiva, y la manera en cómo se llevará a cabo el ciclo administrativo de la empresa (Planear, organizar, dirigir y controlar).

Plan de Recursos Humanos.- En él se desarrolla el que hacer en el área de recursos humanos o personal, no obstante de que al inicio no se tenga una persona encargada especialmente para desarrollar esta función, pero si habrá un responsable, que incluso puede ser el responsable del negocio.

Plan de Mercadotecnia.- Se establecen las funciones del área de mercadotecnia y se argumenta la viabilidad mercadológica de la implementación del negocio.

Plan de Operaciones.- Establece la forma en que está área llevara a cabo sus actividades, de manera eficaz y eficiente.

Plan Financiero.- Muestra la manera en que se realizaran las labores en esta área y fundamenta la viabilidad financiera de la idea de negocio.

2.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA U ORGANIZACIÓN Y DEL PUESTO O ÁREA DEL TRABAJO EL ESTUDIANTE.

Pretendemos ser una empresa manufacturera dedicada a la elaboración y venta de Pants escolares, ubicada estratégicamente respecto al mercado de consumo y al mercado de abasto en el Municipio de Asientos del estado de Aguascalientes., nuestra plantilla de personal estará conformada por 6 colaboradores, por lo mismo somos considerados como una empresa micro. Queremos comenzar con una capacidad instalada para producir 100 pants mensuales, suficiente para obtener ingresos aproximadamente por \$30 000 pesos mensuales. Iniciando operaciones en el mes de Enero del 2019, la representante legal o propietario es la Ing. María Magdalena Muñoz Tafoya.

Misión

Satisfacer de manera eficaz y eficiente las necesidades de pants escolares de los estudiantes de Pre-primaria, Primaria, Secundaria, y Educación Media Superior del Municipio de Asientos

Visión

Convertirse en una empresa reconocida a nivel nacional, contando siempre con la mejor calidad, para satisfacer a nuestros clientes.

Valores

- Responsabilidad
- Honestidad
- Calidad
- Servicio

2.3 PROBLEMAS A RESOLVER

El problema que resolvería sería que al implementarse el taller de costura se podrían satisfacer las necesidades del Municipio con respecto a los pants escolares, evitando así que tuvieran que ir hasta Aguascalientes a comprar los pants escolares para sus hijos.

Aunque más que problemas a resolver este proyecto sería como un área de oportunidad de implementar un negocio en el cual no se tendría competencia dentro del Municipio y que se considera totalmente viable.

2.4 OBJETIVOS (GENERAL Y ESPECÍFICOS).

Objetivo General:

Elaborar un documento como plan de negocios que gestione recursos para poder implementar un taller de costura en el Municipio de Asientos.

Objetivos Específicos:

- Generar empleos permanentes y temporales
- Apoyo a la economía
- Desarrollo socioeconómico
- Establecer crecimiento y mejora en el Municipio

2.5 JUSTIFICACIÓN

Considero que este proyecto es viable, debido a que en la zona no hay quien se dedique a un giro similar, por lo mismo no habrá competencia, además el producto que pretendemos fabricar es muy demandable, no solo en la comunidad si no en las demás comunidades ubicadas en la zona , además de que se podrá fácilmente contratar mano de obra especializada que por cuestiones de ubicación y condición familiar está desempleada, con lo que se cumplirá con la función socioeconómicamente requerida en cada empresa de nueva creación, social porque se crearan empleos y económica porque generará utilidades.



3.1 RESUMEN EJECUTIVO

La idea del negocio empresarial surgió a partir de que mis hermanas y yo detectamos la necesidad que existe en la comunidad de fuentes de empleo, además de que se carecen del abasto oportuno de uniformes escolares en el Municipio, provocándose la necesidad de que las personas tuvieran que salir a la ciudad de Aguascalientes, Ags., o a otros lugares a comprarlos ya que los uniformes son muy necesarios en todas las escuelas y es un requisito con el que se tienen que cumplir. De esta manera se me ocurrió la idea de emprender un negocio de este tipo que además de satisfacer las necesidades de uniformes deportivos, favorezcan a la comunidad brindando empleo, pero además convertir mi sueño de ser empresaria, en una realidad.

Soy estudiante de la carrera de Ing. Gestión Empresarial, tengo 29 años de edad, nací en Asientos, Ags., soy soltera y actualmente curso el 8vo semestre. He laborado en un despacho contable donde era auxiliar contable y manejaba la contabilidad de aproximadamente 60 negocios.

El señor Moisés Medina Franco, socio, tiene 42 años de edad, nació en Aguascalientes, Ags., es casado, actualmente está estudiando la preparatoria abierta, además de trabajar como mecánico de máquinas de costura, no solo las repara, sino además las vende, con su respectivo margen de utilidad.

La señora María Guadalupe Muñoz Tafoya, socia, tiene 40 años de edad, es originaria del Municipio de Asientos, Ags, es casada, ha laborado en empresas de tipo manufactureras elaborando prendas.

Moisés Alejandro Medina Muñoz, socio, tiene 19 años de edad, es originario de Aguascalientes, Ags., es soltero, actualmente está laborando en una empresa japonesa de giro automotriz llamada GOSHYU MEXICANA, como sub líder.

3.2 PLAN DE ADMINISTRACIÓN

Para que nuestros colaboradores se identifiquen con la empresa, entiendan y acepten “ponerse la camiseta”, se establecen los siguientes conceptos de misión, visión, objetivos, metas y políticas generales con la finalidad de tener una línea recta que concentre los esfuerzos y energía de todos nuestros colaboradores hacia el logro de los propósitos y metas de la empresa y se defina claramente el rumbo que todos los integrantes han de seguir.

En estos conceptos se involucra a todo los socios y al directivo en su definición y establecimiento, se dará a conocer a todos los colaboradores con la finalidad de que hagan conciencia, se inspiren y transpiren su contenido, por consecuencia busquen que sus esfuerzos sean recompensados con el fortalecimiento y desarrollo de la

empresa, además de que la misión y visión serán colocadas en lugares visibles de la empresa, para que por un lado nuestros colaboradores los graben en su subconsciente y luego los trasmitan a través de subconsciente y por otro lado, para que las gentes externas los observen y se lleven la impresión de que están entablando relaciones con una empresa seria y formal.

MISIÓN

Satisfacer las necesidades de pants escolares en los estudiantes del Municipio de Asientos, a través de materias primas de calidad, servicio de excelencia y con un personal altamente calificado con la actitud de cumplir con las expectativas más exigentes del cliente, logrando así conservarlos.

VISIÓN

Ser una empresa reconocida como la mejor proveedora de pants en el Municipio de Asientos, identificada como una organización creadora de empleos, con justo trato a sus colaboradores, generadora de utilidades y que presta una excelente calidad del servicio.

OBJETIVO Y METAS GENERALES

OBJETIVOS CUANTITATIVOS Y METAS

- ❖ Vender \$25 000 pesos mensuales

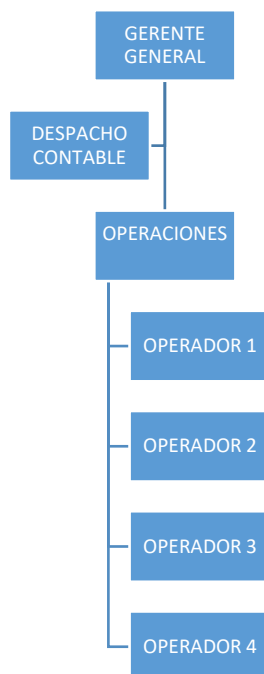
OBJETIVOS CUALITATIVOS

- ❖ Elaborar productos con la más alta calidad que satisfagan a nuestros clientes.
- ❖ Comercializar los productos que producimos para obtener altas ventas y el reconocimiento de la sociedad como empresa sólida y exitosa en los negocios.
- ❖ Crecer administrativamente en base a nuestro recurso más valioso: el Capital Humano, capacitándolo constantemente para que se desempeñe con satisfacción y compromiso.
- ❖ Hacer de la Calidad nuestro estilo de vida, administrando correctamente nuestros recursos, elevando nuestra productividad y generando mayores utilidades, rompiendo barreras al superar adversidades de todo tipo.

POLÍTICAS GENERALES

Los parámetros generales a seguir para lograr los objetivos y metas pretendidos son:

1. Practicaremos una administración formal que sea eficaz y eficiente, que permita dominar todas las transacciones de la empresa y evite los riesgos que implica la improvisación, que nos conduzca a determinar previamente los resultados que se pretenden obtener y que oriente todas las actividades e infraestructura física, humana y financiera, al logro de resultados.
2. Todos los integrantes de la empresa manufactura "MUTAF", deberán ser un ejemplo de servicio ante nuestros clientes y la sociedad, por lo tanto solo participarán las personas que de antemano gocen de una solvencia moral comprobada, sin vicios, ni hábitos que pongan en riesgo la integridad de la empresa.
3. El abasto de productos será acorde al segmento de mercado que se esté abordando y a la capacidad instalada que se tenga, en todo momento el producto será de calidad, con oportuna entrega y de plena satisfacción para el consumidor final.
4. La empresa operara siempre por encima del punto de equilibrio, cuando los precios no lo permitan se modificara el giro o se buscara su cierre.
5. Cuando se abarquen diferentes segmentos de mercado, se deben utilizar estrategias acordes al segmento atacado, cuidando en todo momento no mezclarlos ni excedernos o estar por abajo de los requerimientos que el mismo segmento demande.
6. Siempre existirá un responsable del manejo de recursos monetarios, para que en caso de excedentes prevea los instrumentos más convenientes de inversión, en caso de faltantes, evite que la producción se realice o anticipe la provisión de dinero.
7. Los responsables de cada área deberán realizar un informe concerniente a su ámbito de autoridad y responsabilidad respecto a los resultados operativos y económicos obtenidos en el mes y un informe acumulado de los meses transcurridos en el año.



Fuente: Elaboración propia.

Los puestos de mayor relevancia son:

NOMBRE	PUESTO	EDAD
ING. María Magdalena Muñoz T.	Gerente General, Recursos Humanos	29
Agustín Moisés Medina Franco	Producción	42

Las actividades y responsabilidades que correspondan a cada área son:

Gerente General: En coordinación con todas las áreas de la organización, realiza la planeación estratégica, establece objetivos, metas y políticas anuales, adapta y modifica la misión, visión, filosofía, políticas, establece las estrategias de crecimiento, aprueba y controla los presupuestos, inversiones en activo fijo, créditos y endeudamiento, desarrolla las políticas de dividendos y reinversión,

Recursos Humanos: Se encarga del reclutamiento y selección, contratación capacitación, administración o gestión del personal durante la permanencia en la empresa, nómina de los empleados, etc.

Mercadotecnia: Se encarga de identificar los mercados meta para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes, a través de la investigación de mercado, decisiones sobre el producto, decisiones de precio, distribución, promoción, venta y posventa con la finalidad de generar utilidades a la empresa.

Producción: Realiza todas las actividades necesarias para llevar a cabo la producción, los planea y programa, prevé y controla los inventarios de almacén, materiales e insumos necesarios para llevarlos a cabo, controla y optimiza costos.

Finanzas: Ejecuta todas las actividades relacionadas con el manejo, registro y control de los recursos económicos y monetarios, da cuenta y razón de todas las operaciones económicas, analiza e interpreta en períodos determinados, los resultados financieros.

Es conveniente separar la función de cada área funcional, para considerar cada área en un crecimiento, no obstante que no se tenga a una persona en cada área, pero sí a un responsable que en este caso será el Gerente General, quien además será responsable de la toma de decisiones y para llevarla a cabo se apoyará de su experiencia académica, laboral, de las condiciones del mercado, de aspectos legales, contables, fiscales etc., en su ausencia, se solicitará a alguno de los socios que tome esa responsabilidad.

La comunicación interna será verbal y escrita cuando así se amerite, regularmente se realizan juntas para ver avances, asuntos especiales o generales, al exterior se practican la comunicación verbal y la escrita solo cuando se requiere, el desempeño de las áreas se evalúa en base al desarrollo de la producción.

Para llevar a cabo las fases del proceso administrativo en cada una de las áreas funcionales, tomamos en consideración:

PLANEACIÓN

Fijamos objetivos, determinamos los recursos materiales y humanos que se requieren para lograrlos. Preveemos las necesidades de personal y de materiales, estudiamos las diversas formas para lograr nuestros propósitos como lo son la identificación de oportunidades de desarrollo, la ampliación de nuestras ventas y la variedad de productos que podemos ofrecer. Esto lo describimos al detalle cuando tratemos cada área funcional.

Consideramos que una adecuada planeación la realizamos cuando precisamos los siguientes aspectos;

MERCADOTECNIA O RELACIONES PÚBLICAS

- **Qué se va a vender.** Definimos los productos que ofertaremos.
- **Dónde se va a vender.** Identificamos el sector y segmento de mercado en donde se ofertarán los pants escolares.
- **A cuánto se va a vender.** Determinamos el precio por conjunto.
- **A quién se va a vender** Señalar los posibles prospectos y clientes.

PRODUCCIÓN

- **Dónde se va a realizar la producción.** Antepusimos los posibles problemas que se puedan presentar en la realización del producto.
- **Infraestructura física y humana.** Precisamos el número de personas que se requieren para cada área, los materiales y el equipo necesario.
- **Proceso de operación.** Asentamos los pasos a seguir para la realización de cada producto.
- **Cantidad de Pants a producir.-** Previmos las ventas estimadas por semana, mes, etc.
- **Bienestar del trabajador.** Especificamos cual es el salario más adecuado para colaborador, cuáles serán los incentivos y la atmósfera del trabajo.
- **Evaluación del Trabajo.** Establecemos controles de calidad y cantidad de trabajo, la asistencia, retardos, faltas, imprevistos etc.

FINANZAS

- **Necesidades de dinero.** Reconocemos las dimensiones de la empresa, nuestras restricciones financieras y las necesidades de ampliación.
- **Composición de activos y pasivos.** Implementamos índices financieros adecuados para analizar e interpretar la situación financiera de la organización en un momento determinado.
- **Obtención de recursos externos.-**Identificamos las fuentes, los métodos y formas para obtener recursos externos cuando se requieran.

ORGANIZACIÓN

Consiste en ordenar nuestros recursos materiales humanos y financieros, determinamos **QUIEN VA HACER LAS ACTIVIDADES** que deben realizarse en cada área y **COMO DEBE HACERLAS** para lograr sus objetivos, permitiendo aprovechar mejor nuestras previsiones disponibles, ahorrar tiempo y reducir costos.

DIRECCIÓN

Delegamos trabajos, autoridad y responsabilidades dentro del marco de funciones establecido en las etapas anteriores (planeación y organización), precisamos “**que hacer, quien lo va hacer, como lo va hacer y con que lo va hacer**”, estimularemos al personal para que sea motivado y se integre, con ello haremos que los trabajos se encaminen al logro de los objetivos, por consecuencia nuestros colaboradores se hagan más productivos.

Nuestra dirección será adecuada, flexible y productiva, trataremos de mantener una atención equilibrada al logro de nuestros propósitos, a la solución de problemas y al aprovechamiento de los colaboradores, para lograrla establecemos las siguientes:

POLÍTICAS DE DIRECCIÓN

1. Comunicar a nuestros colaboradores, los objetivos que debemos lograr.
2. Vincular las actividades de los subordinados con los objetivos de la organización.
3. Crear un clima relajado que ayude la expresión con toda libertad.
4. No subrayar las fallas e imperfecciones, más bien apreciar los esfuerzos y estimular las potencialidades del personal.
5. Adoptar un estilo objetivo para solucionar problemas, basarnos en hechos y no en autoridad ni en poderes preestablecidos, esto provoca seguridad y deseo de comprometerse y colaborar.
6. Mantener equilibrio entre mando o estructura y libertad en cuanto a autoridad y responsabilidad, siendo estricto en principios y flexible en procedimientos.
7. Controlar la información que circula y mantener un buen nivel de comunicación formal e informal.
8. Comprometer a todo el personal en el progreso y desarrollo de la empresa.
9. Recordar siempre que el principal recurso son las personas.

CONTROL

Radica en que Identifiquemos que actividades se deben controlar y cada cuando, para poder establecer criterios adecuados de control con la finalidad de examinar si estamos siendo eficaces y eficientes en el logro de los objetivos o en su caso hacer las adecuaciones pertinentes, pero siempre orientados a satisfacer lo planeado. La información que nos proporcionan los controles nos debe de servir para apoyar sustancialmente la toma de decisiones.

Nuestras actividades de control, nos va a permitir examinar si logramos los propósitos fijados en la planeación, por lo tanto los controles que implementamos nos deben de informar si:

1. Las actividades de cada área se están realizando oportunamente.
2. Las estrategias y la fuerza de ventas está obteniendo los resultados esperados.
3. La calidad y cantidad de la producción son las adecuadas.
4. Los colaboradores tienen el suficiente conocimiento y su desempeño es eficiente.
5. Los errores presentados han sido corregidos oportuna y adecuadamente.
6. Los flujos de dinero generado, cubren satisfactoriamente nuestras necesidades, etc.

Para evitar que por intuición, hagamos lo que nos gusta, conocemos, nos haga sentir bien, sin observar que a veces esta actitud puede ir en detrimento de las necesidades vitales de la empresa, nos centremos en la oportunidad, no en el riesgo, seremos más dados a la acción que a la reflexión, no cobijaremos tendencias

egoístas contraproducentes, que nos hagan ver lo que queremos y le restemos importancia a las áreas que no conocemos, llevaremos el control total y centralizado de la organización, no tendremos aversión a evaluar, a desarrollar planes para lograr nuestros objetivos, para no perder el sentido de la misión, de la visión, de los objetivos y de la responsabilidad, autoridad, eficiencia y eficacia en las funciones, reduciendo la posibilidad de obtener mejores resultados, estableceremos los siguientes Principios Administrativos:

POLÍTICAS DE ACTUACIÓN A PARTIR DE LOS PRINCIPIOS ADMINISTRATIVOS

1.- Ser objetivos

Trataremos de ser realista, dejar a un lado percepciones personales, atender al verdadero problema de la empresa, estar consciente de que un error existe y se convierte en equivocación hasta que se niegan a corregirlo. Diferenciar entre lo que “es” y lo que “podría ser”, aprovechar oportunidades midiendo riesgos, buscar siempre mejorar la empresa, cuando se esté en ella, distanciarse de las tareas del hogar para ocuparse de las necesidades que realmente importan.

2.- Trabajar en forma sencilla y centrada

Concentraremos nuestros esfuerzos y tiempo donde está el dinero, donde el impacto y las ganancias sean mayores, aprovechar al máximo lo mínimo, hacer las cosas en forma sencillas, eso significa encontrar o crear tiempo para las cosas importantes.

3.- Ofrecer productos y servicios excelentes y característicos que satisfagan las necesidades de grupos selectos de clientes

Atenderemos las necesidades especiales y los intereses de grupos de clientes relativamente pequeños e identificables. Ofrecer paquetes distintivos y fiables que cubran esas necesidades especiales, proporcionar un excelente servicio.

4.- Establecer la forma de llegar hasta nuestros prospectos y clientes para ofrecerles y venderles los productos.

Un negocio sin el suficiente número de clientes deja de ser negocio, el elemento principal es un plan de comercialización que contenga:

- ✓ El sentido de la finalidad de la empresa.
- ✓ Análisis de mercado.
- ✓ Fijación de precios.
- ✓ Canales de venta.
- ✓ Promoción de venta.
- ✓ Objetivos de venta
- ✓ Planes de actuación

5.Crear, organizar y dirigir a un equipo de vencedores

Seleccionaremos, formaremos y dirigiremos a una plantilla productiva para que haga lo que no se puede hacer por sí solo, delegaremos autoridad y responsabilidad en forma efectiva.

6.- Llevar controles y registros para atender y dirigir la empresa

Estableceremos y utilizaremos un sistema de contabilidad eficaz desde el primer día, que nos diga lo que necesitamos saber, cuando necesitemos saberlo, nuestro olvido no debe ser arrastrado por la empresa durante años, sin registros ni controles financieros apropiados no podremos comprender la empresa.

7.- No estar nunca sin efectivo

El efectivo o la liquidez es el aceite que lubrica a todo el negocio, por lo mismo lo analizaremos y lo planificaremos, el juego consistirá en equilibrar entradas con salidas, anticiparemos necesidades futuras de dinero y nos aseguraremos que lo haya.

8.- Evitar tropezar una y otra vez con las piedras de todo crecimiento rápido

El riesgo más grave del crecimiento explosivo es la inestabilidad financiera, puede devorar el efectivo de la empresa, por lo mismo nos concentraremos en pocos objetivos comerciales concretos y realizables, los dominaremos, apuntaremos nuestros esfuerzos hacia nuestras ventajas competitivas que es donde están nuestras mejores oportunidades de éxito.

9.- Comprender la empresa de cabo a rabo

Comprender nuestra empresa permite maximizar los beneficios, es la base de la dirección y control, es una condición necesaria para mejorarla y hacer realidad un potencial de beneficio oculto, para ello requerimos:

- ✓ Obtener información factible y fiable de todas sus áreas funcionales
- ✓ Desarrollar el sentido de la trascendencia y los usos de esa información.
- ✓ Encontrar los problemas latentes y resolverlos de una manera creativa antes de dañar a la organización.
- ✓ Hallar o crear oportunidades para mejorar la organización.

10.- Planificar, determinar qué hacer, quien lo va hacer y cómo lo va hacer:

Esta labor no requiere de documentos voluminosos sino más bien estimar donde se encuentra la empresa, que necesidades tiene, en qué dirección elegimos llevarla y cómo nos proponemos llegar hasta allá.

3.3 PLAN DE RECURSOS HUMANOS

OBJETIVOS METAS Y POLÍTICAS

OBJETIVO Y METAS CUANTITATIVAS:

- ❖ Mantener una plantilla de 6 personas mensualmente.
- ❖ Mantener en bolsa de trabajo mínimo 3 personas

OBJETIVOS CUALITATIVOS:

- ❖ Optimizar el factor humano.
- ❖ Desarrollar a todo el personal de la empresa.
- ❖ Desarrollar, formar y promocionar al personal de la empresa de acuerdo a las necesidades.
- ❖ Mantener un buen clima laboral.

POLÍTICAS

1. Solo se darán 10 minutos de tolerancia en la hora de entrada, después de ese tiempo y hasta los 20 minutos, se considerara retardo, a los 21 minutos se considerara falta.
2. 3 retardos en un mes implican una falta.
3. 4 faltas en un mes, provocara rescisión de contrato.
4. Los incentivos solo aplican para el personal operario.
5. Nadie puede ingerir enervantes, drogas o bebidas alcohólicas dentro de las instalaciones de la empresa.

PLANEACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Las relaciones humanas internas, dentro de nuestra pequeña empresa serán las de tener contactos personales estrechos, sin dejar de atender sus necesidades individuales con una dirección humana y flexible.

Se planea comenzar con solo 6 colaboradores después se requerirán 10 personas que tengan conocimiento sobre costura, que cuenten con un nivel de estudio de secundaria terminada, se les brindara un salario justo, pero es necesario que se les dé una capacitación para que se den cuenta que nuestra micro empresa cuenta con reglas e instrucciones, además se les controlara y evaluara mediante su producción.

ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

Esta área, estará a cargo del Gerente General, por lo que estructuralmente estará insertada en el cuadro de responsabilidad y autoridad del Gerente General.

DIRECCIÓN DEL AREA DE RECURSOS HUMANOS

La dirección se encargara de orientar, comunicar, capacitar y motivar al recurso humano de la empresa para que desempeñen efectivamente, con entusiasmo y confianza su trabajo y contribuir así al logro de los objetivos de la empresa. Las funciones de la Dirección será la de conducir, guiar y supervisar los esfuerzos de los subordinados para ejecutar planes y lograr objetivos. Para tal efecto se practicara un liderazgo por convicción, haciendo uso de liderazgo por imposición solo cuando sea necesario, por lo tanto se tratara de mantener un ambiente laboral saludable.

CONTROL DEL RECURSOS HUMANOS

Para apoyar le toma de decisiones de esta área, se hará uso de los siguientes controles:

1. Control de asistencias
2. Control de incidencias (retardos, incapacidades, permisos, etc.)
3. Control de sueldos y salarios
4. Control de prestaciones
5. Control de expedientes personales

SELECCIÓN DEL PERSONAL

La tarea básica de la selección es escoger entre los candidatos reclutados aquellos que tengan mayores probabilidades de adaptarse al cargo ofrecido y desempeñarlo bien dentro de la empresa, tratando de mantener o aumentar la eficiencia y el desempeño del personal, así como la eficacia de la organización. De esta manera, la selección buscara solucionar dos problemas fundamentales:

Adecuación del hombre al cargo

A través de proceso de inducción será la primera intervención de este fin, luego se detectaran las necesidades de capacitación que se harán de manera regular, buscando mejorar actitudes, habilidades y conocimiento.

Eficiencia del hombre en el cargo.

De la inducción y de la capacitación se hará un seguimiento que nos permitirá observar si efectivamente se contrató la persona idónea a las necesidades del puesto, esto obviamente se reflejara en la eficacia y eficiencia en sus labores cotidianas.

El proceso de selección incluye:

1.-SOLICITUD DE EMPLEO

La solicitud de empleo nos proporciona información de relevancia como lo es:

- ❖ Datos personales
- ❖ Estados de salud y hábitos personales
- ❖ Datos familiares
- ❖ Escolaridad y conocimientos generales
- ❖ Empleo actual y anteriores
- ❖ Referencias personales
- ❖ Datos generales y económicos, etc.

2.-ENTREVISTA

La entrevista es el primer contacto que estableceremos, ya que nos permite corroborar la información que contiene la solicitud de empleo, por lo mismo el debemos conocer bien el puesto que se va a cubrir y tener en cuenta los siguientes puntos:

ANTECEDENTES DEL CANDIDATO:

Contar con información suficiente del candidato para orientar la plática hacia los puntos de interés, evitando divagar

TRATO ADECUADO:

Actuaremos con amabilidad y cortesía para despertar la confianza del entrevistado, lo ayudaremos a expresarse con franqueza, evitar antes de la entrevista una antesala mayor a 30 min.

APRECIACIÓN OBJETIVA:

Entenderemos el punto de vista del entrevistado y valoraremos sus cualidades, sin que influya la creencia y prejuicios del entrevistado. Al concluir la entrevista valoraremos la conveniencia de contratarlo a través de un resumen que contenga:

RELACIÓN CON LOS DEMÁS:

Capacidad que tiene el candidato para relacionarse con los demás sin agresividad ni temor.

EXPERIENCIA EN EL PUESTO A DESEMPEÑAR:

Evaluaremos la práctica real que tiene para el puesto a ocupar y no los años de antigüedad en el cargo.

POTENCIAL DE DESARROLLO:

Mediremos las cualidades que tiene para desempeñar exitosamente el puesto (constancia, espíritu de superación, iniciativa, entusiasmo, etc.). De acuerdo con el nivel del puesto que se va a cubrir, dependerá el número y profundidad las entrevistas que se realicen

3.- EXÁMENES

I.- Psicométricos (Los consideraremos cuando la empresa pase de ser micro, a ser pequeña o grande)

Para ese entonces, realizaremos pruebas de aptitud, de desarrollo y de habilidad mental

II.- Investigación de candidatos:

Verificaremos referencias personales y laborales para corroborar que es una persona con la ética y moral y que puede desenvolverse de acuerdo a nuestra filosofía o valores empresariales.

CONTRATACIÓN:

De aprobar la entrevista final, los seleccionados formalizarán la relación obrero patronal a través de la contratación para que formalmente laboren en la empresa y desempeñen el puesto que se le otorgue.

En un principio podrá contratarse por obra determinada o por tiempo determinado, esto con la finalidad de poner a prueba al nuevo candidato y verificar si efectivamente será el elemento adecuado al puesto. Posteriormente y cuando así convenga a la empresa se elaborará un contrato por tiempo indefinido.

Cuando nuestro negocio haya crecido y ya se tenga un encargado del área de Recursos Humanos, se le otorgará la facultad de convocar al candidato(a) seleccionado para la entrevista final y acordar las condiciones de la contratación.

De llegar a un acuerdo en las formas de contratación con el candidato, se le solicitará al nuevo empleado los siguientes documentos:

- Curriculum Vitae
- Cartas de recomendación
- Acta de nacimiento
- Referencias laborales
- Carta de Antecedentes no penales
- Fotografía tamaño infantil

INDUCCIÓN

Todo personal que sea contratado, pasara por el proceso de inducción como sigue: Se presentara al nuevo miembro a todos los integrantes de la empresa, se le entregara un manual de bienvenida que contiene, misión, visión, objetivos y filosofías, se le hará saber cómo inicio la empresa y en que condición está en el momento en que fue contratado, luego se le llevara a su lugar de trabajo, se le indicara quien es su jefe inmediato al cual le debe presentar informes de acuerdo a las necesidades del puesto.

1. ANÁLISIS DE PUESTOS

Desde un principio consideraremos el análisis de puestos y lo implementaremos con mayor profundidad cuando la empresa ya haya crecido, ya que proporciona información sobre lo que representa el puesto y los requisitos humanos que se requieren para desempeñar esas actividades. Esta información será la base sobre la que se decidirá qué tipos de personas se reclutan y contratan.

2. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

Para llevar a cabo esta labor utilizaremos el siguiente formato:

DESCRIPCION DE PUESTO

TITULO DEL PUESTO		PARA SE LLENADO POR	RECURSOS HUMANOS
		NUMERO DE	PERFIL APROBADO:
REPORTA A:			
DESCRIPCIÓN GENERICA:			
FINALIDADES:			
DIMENSIONES:			
NOMBRES Y FIRMAS Vo.Bo.			
GERENTE DEL AREA:	GERENTE DE	GERENTE GENERAL:	RECURSOS HUMANOS:
NATURALEZA:			
ALCANCE:			

RELACIONES INTERNAS:
RELACIONES EXTERNAS:

Fuente: Elaboración propia

3. PERFIL DEL PUESTO VACANTE

Ya en un crecimiento, se determinara el perfil de puesto de acuerdo a los distintos departamentos, para que se pueda tener una visión más amplia y a la vez se obtenga un trabajo eficaz y eficiente con una adecuada calidad del servicio.

Para tal efecto utilizaremos el siguiente formato:

1. Edad mínima requerida
2. Indique el sexo que requiere para el mismo
3. Estado civil del ocupante
4. Marque las cualidades intelectuales deseables de la persona:

- Voluntad
- Inteligencia
- Concentración
- Memoria
- Lógica
- Capacidad analítica

1. Indique las cualidades físicas deseables

- Estatura
- Peso
- Salud
- Apariencia física

2. Indique las cualidades sociales

- Nivel socioeconómico
- Educación (especifique)
- Ecuanimidad
- Don de mando
- Liderazgo
- Capacidad de trabajo en equipo
- Capacidad de hablar en grupo
- Puntualidad y orden

- Relaciones humanas
- Limpieza y presentación
- Estabilidad
- Buenas costumbres
- Otros (especifique)

PLANES Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN

También ya que la empresa haya dejado de ser micro, los programas se elaboraran en base a las necesidades que se vayan detectando, enfocaremos nuestra capacitación a incrementar aptitudes y actitudes; por lo tanto, haremos uso de las cámaras, las instituciones educativas o cualquier otra alternativa educativa que nos pueda proporcionar el servicio, pero también observaremos cuestiones actitudinales.

EXPEDIENTE LABORAL

En todo momento se abrirá un expediente laboral, para cada colaborador en virtud de que es más benéfico tener elementos de prueba para el patrón que para el trabajador, puesto que la ley establece que todo el patrón no demuestre será imputable a él; por lo tanto, cada expediente contendrá los siguientes documentos:

- Solicitud de empleo
- Contrato de Trabajo
- Controles de asistencia
- Autorizaciones de permisos con ó sin goce de sueldo
- Copia del alta en el IMSS
- Incapacidades médicas
- Recibos de nómina (incluyendo de aguinaldo y prima vacacional debidamente firmados si son individuales)
- Recibos de aportaciones al IMSS, INFONAVIT, y SAR
- Constancias de antigüedad (control de puestos ocupados)
- Control de vacaciones
- Constancia de cursos recibidos
- Premios o castigos recibidos (Actas Administrativas)
- Finiquitos ó liquidaciones
- Otros documentos que se consideren importantes

Es recomendable que nosotros como patrones, conservemos cada expediente por al menos 2 años posteriores a la separación definitiva del trabajador en la empresa, para cubrirnos a eventuales demandas.

ASPECTOS LABORALES

La plantilla de personal será de 6 colaboradores, el sueldo será de \$1,000.00 pesos semanales c/u, que irá incrementando conforme se vaya incrementando el salario mínimo general; sin embargo, si la empresa va creciendo se irán mejorando los puestos de acuerdo a la posición directiva que ocupen. Se establecerán incentivos monetarios por productividad.

La jornada de trabajo comprenderá 8 horas diarias y el horario será de 8:00 a 15:00 de lunes a viernes. Toda la plantilla del personal gozará de las prestaciones establecidas por la ley en cuanto a prima vacacional, aguinaldo, seguridad social, etc., para tal efecto utilizaremos el siguiente formato:

Comprobante de pago	
Nombre del Trabajador _____ Fecha de Pago _____	
R.F.C. _____ Número de Control del Trabajador _____	
<u>Percepciones</u>	<u>Deducciones</u>
Sueldo diario _____	
Días Trabajados _____	ISPT _____
Sueldo Normal _____	IMSS _____
Otros _____	SAR _____
	INFONAVIT _____
	Otros _____ Neto a Pagar

Fuente: Elaboración propia

Este recibo deberá llenarse de acuerdo a las indicaciones con dos copias, que tendrá como objetivo:

- Original: Será el comprobante del trabajador.
- Copia 1: Pasará al expediente del trabajador.
- Copia 2: Será el comprobante de egresos para contabilidad.

ROTACIÓN DE PERSONAL

Evitaremos al máximo la rotación de personal; para ello, estamos considerando un salario por encima de la media para este tipo de actividades, además las instalaciones estarán en condiciones salubres, con iluminación, estaciones de trabajo adecuadas, prestaciones de ley, trato justo tendiente a ser amistoso; por lo mismo, consideramos que el personal difícilmente durara lapsos cortos de tiempo trabajando. Sin embargo sabemos que puede ocurrir, por eso consideramos conveniente hacer un cuestionario de salida, para determinar las verdaderas causas de la salida y tomar las medidas correctivas.

Se utilizara el siguiente cuestionario:

CUESTIONARIO PARA CONOCER LAS CAUSAS DE LA SALIDA O RENUNCIA, QUE PROVOCA LA ROTACION DE PERSONAL

Mucho te agradecería nos dieras tu opinión sobre el trato que recibiste por parte de la empresa y su personal durante el tiempo que permaneciste en ella. La información que aquí nos brindes es de vital importancia para trabajar en un programa de mejora y retroalimentación para todos los involucrados.

Puesto: _____

Principales actividades desempeñadas: _____

Motivos de Separación: _____

Opinión de su jefe Inmediato: _____

Opinión de la empresa: _____

Sugerencias para Mejorar: _____

3.4 PLAN DE MERCADOTECNIA

MISIÓN DEL AREA

Satisfacer las necesidades que el cliente demande de Pants Escolares a través de tela de calidad, y apoyados con personal calificado y con el perfil suficiente para satisfacer las necesidades más exigentes de nuestro mercado meta.

OBJETIVOS Y POLITICAS

OBJETIVO CUANTITATIVO

- Vender semanalmente 25 pants en la población escolar del Municipio de Asientos, Aguascalientes.

- Al arranque del 2do. mes incrementaremos nuestras ventas en un 20% e incrementarlo semestralmente en la misma proporción.
- Incrementar nuestras ventas un 20% equivalente a 20 pants más durante el 1er mes del año 2020.

OBJETIVOS CUALITATIVOS

- Penetrar en el mercado local para posicionarnos como una opción permanente en el gusto de nuestros clientes.
- Difundir la calidad de nuestros pants escolares, ofreciendo nuestros productos como la mejor opción.
- Lograr que nuestros clientes satisfagan su necesidad de adquirir nuestros productos de manera accesible y a precios razonables.
- Desarrollar estriegas de venta que involucren difusión, identificación y adquisición del producto.

POLÍTICAS

- En un crecimiento, se otorgaran a los vendedores un uniforme semestralmente, en el entendido que si lo deteriora o extravía antes de la entrega de nuevo uniforme, el costo será absorbido por ellos.
- Las condiciones del espacio donde se vendan nuestros productos deberá cumplir con las 5's.
- Cuando crezcamos y tengamos vendedores, se seleccionara solo aquellos que muestren una actitud de servicio.

PLANEACIÓN DE LA MERCADOTECNIA Y VENTAS

- Se venderán pants escolares en un local, ubicado en el centro de la cabecera Municipal de Asientos, Aguascalientes.

Para promocionar el producto utilizaremos la siguiente **Estrategias de Mercado.**

- Promocionar nuestros productos 1 semana antes del inicio de operaciones con volanteo los 7 días de la semana y con perifoneo martes y viernes.

- Se realizarán páginas en las redes sociales más utilizadas por la gente del Municipio como Facebook, y Twitter de manera de dar a conocer nuestros productos.

ORGANIZACIÓN DE LA MERCADOTECNIA

Esta área, estará a cargo del Gerente General, por lo que estructuralmente estará insertada en el cuadro de responsabilidad y autoridad del Gerente General.

DIRECCIÓN DEL ÁREA

- Se ejercerá un liderazgo participativo o democrático, con respecto a los socios.
- En el manejo de personal la empresa determinará un liderazgo por convicción.
- El empoderamiento también será elemento clave para elevar la calidad de los resultados, capacitando a nuestro personal para hacer lo correcto en el momento adecuado (Toma de decisiones efectivas).

CONTROL DEL ÁREA

Los controles que usaremos son:

- Control de cartera de clientes
- Rutas estratégicas de venta (1 preescolar, 1 escuela con 2 turnos, 1 secundaria y 1 preparatoria).
- Control por vendedor.

Descripción del producto:

Pants escolares (para preescolar, primaria, secundaria y preparatoria)

Pants para preescolar:

Integrado por pants y chamarra, elaborado con tela de calidad e hilo resistente.

Pants para primaria:

Integrado por pants y chamarra, elaborado con tela de calidad e hilo resistente.

Pants para secundaria:

Integrado por pants y chamarra, elaborado con tela de calidad e hilo resistente.

Pants para preparatoria:

Integrado por pants y chamarra, elaborado con tela de calidad e hilo resistente.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- Nuestros productos estarán enfocados a la población escolar de Educación Pre-escolar, Primaria, Secundaria y Preparatoria la cual oscila entre los 4 y 18 años de edad.
- En la segmentación de mercado se enfoca a dichos alumnos como clientes finales, siendo sus padres los responsables de su educación se consideran el factor decisivo para la elección de nuestros productos.

Negocio principal

PRODUCTOS	% SOBRE VENTAS
Pants preescolar	25
Pants Escolar	25
Pants Secundaria	25
Pants preparatoria	25

PENETRACIÓN

Principales clientes y competidores

- Los alumnos de 4 a 18 años de clase media hacia abajo.

COMPETIDORES	PRECIO	OPORTUNIDAD DE ENTREGA	CALIDAD
Doña Cruz Frausto	Mas Alto	Más lenta	Menor

UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE CLIENTES Y COMPETIDORES

- Ambos se encuentra ubicada en el Municipio de Asientos, Aguascalientes.

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

- Se pretende incursionar en el mercado con una participación inicial del 10%, es decir, cubrir un parte de cada escuela como etapa piloto, para implementar las estrategias correctas y así poder incrementar nuestra participación al 100% de las instituciones de educación pre-escolar, primaria, secundaria y preparatoria.
- Una vez cubierto el objetivo anterior y en base al mismo procedimiento, se elegirán los ranchitos cercanos con mayor población y se procederá a implementar estrategias de mercado (ya debidamente corregidas y mejoradas) y así sucesivamente con las instituciones que cubran con el perfil de nuestro mercado meta.

ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD:

Con respecto a la señora Doña Cruz Fraustotenemos varias ventajas entre ellas:

- ✓ Se provee de mercancía en villa hidalgo
- ✓ Se dedica a la venta de todo tipo de prendas
- ✓ Sus inventarios de pants escolares son muy reducidos y es difícil que tenga de todas las tallas.

POLÍTICAS DE VENTAS

- 1) La venta siempre será en efectivo y no se recibirán ni cheques, ni tarjetas de débito o crédito, o cualquier otro tipo de pago que no sea efectivo.
- 2) Cuando se trate directamente con un padre de familia se le podrán hacer programas de pago considerando previo estudio socioeconómico y acordando con ellos los periodos y forma en que nos podrán cubrir la deuda.

ESTRATEGIAS DE VENTAS

Se buscaran alianzas estratégicas con los directores de las escuelas y con el gobierno estatal y municipal para subsidiar los pants escolares por medio de programas públicos, inversión de la iniciativa privada y así como funcionarios públicos que de manera personal puedan contribuir en un menor costo para el cliente final.

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El canal de comercialización será de fabricante a consumidor final.

ASPECTOS JURÍDICOS-ADMINISTRATIVOS

Para efectos del negocio que nos ocupa, solo facturaremos o daremos notas cuando vendamos a volumen, esto se puede dar a través de convenios con el gobierno Municipal y Estatal.

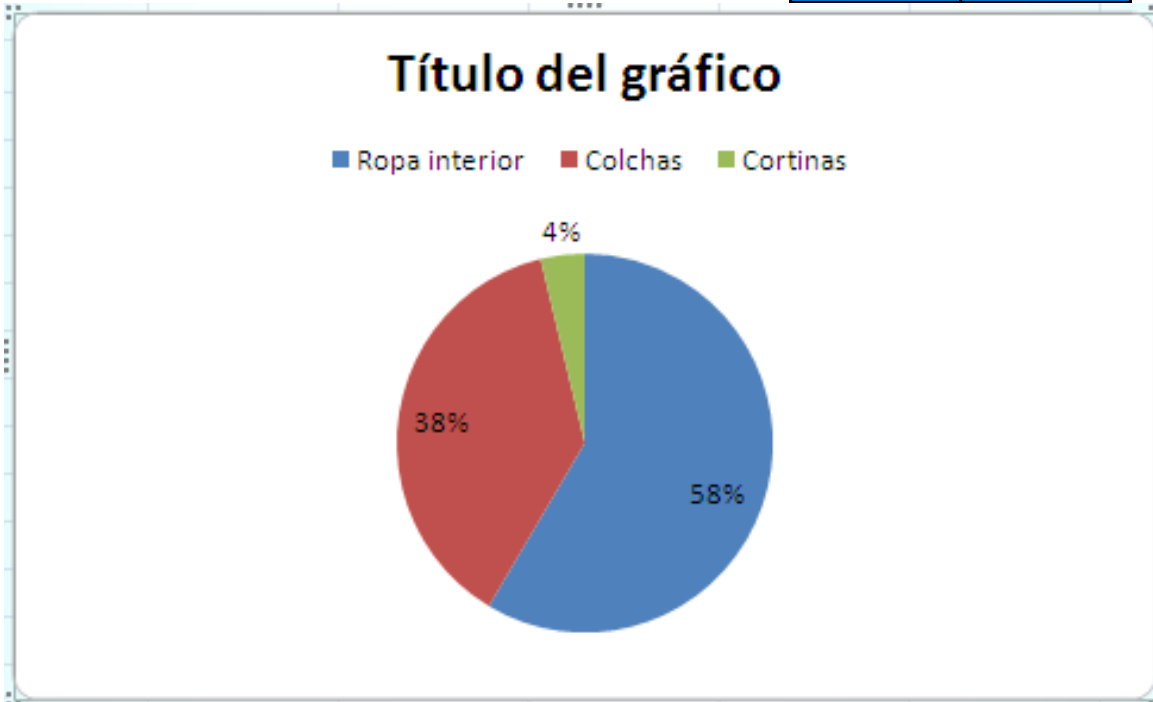
VENTAS FUTURAS

Pretendemos incrementar las ventas año con año. Hasta cubrir al 100% del mercado de Asientos, conforme vayamos abarcando mayor cobertura del mercado, también se irán incrementando en los ranchitos que vendamos conforme al posicionamiento que vayamos teniendo.

ANÁLISIS SECTORIAL

2. ¿De entre las siguientes prendas que más te gustaría que se elaborara?

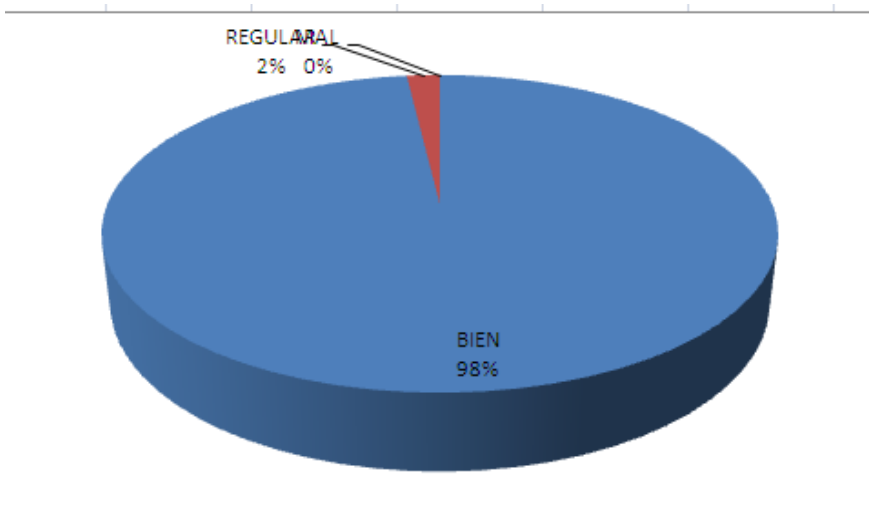
Ropa interior	31	58%
Colchas	20	38%
Cortinas	2	4%
	53	100%



31 personas representando el 58% optaron por elegir ropa interior, cuando el 38% representado por 20 personas encuestadas eligieron colchas y sólo 2 personas eligieron ropa cortinas.

3. ¿Cómo impactaría un taller de costura en tu vida cotidiana?

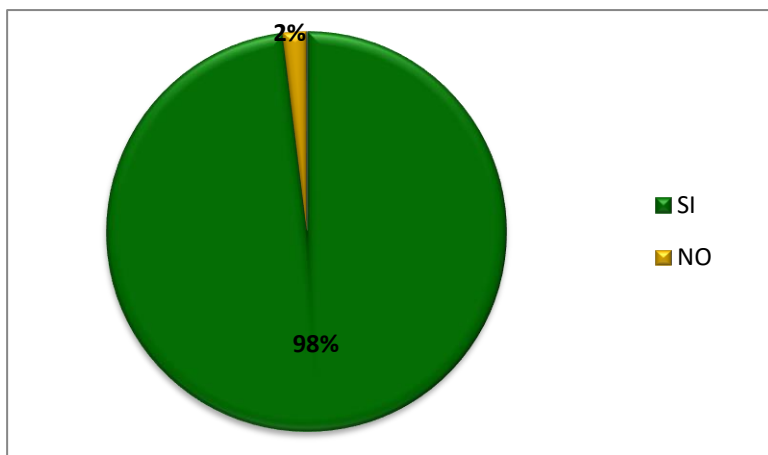
BIEN	52	98%
REGULAR	1	2%
MAL	0	0%
	53	100%



De 52 personas encuestadas representan el 98% que dicen les impactaría Bien un taller de costura, 1 persona que representa el 2% contestó que regular y 0 personas contestaron que mal.

4. ¿Estás de acuerdo en que se ponga un taller de costura en el Municipio de Asientos?

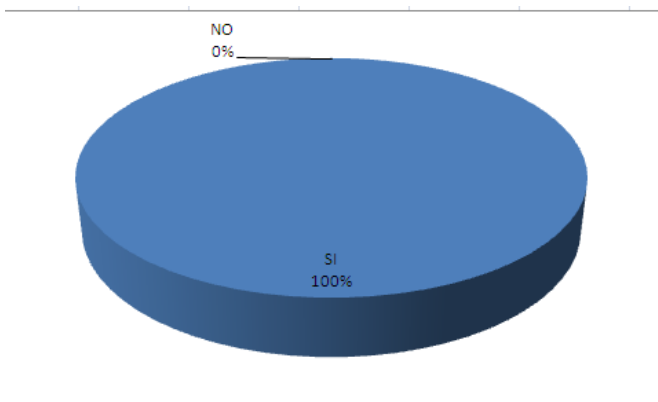
SI	52	98%
NO	1	2%
	53	100%



De la población encuestada, 52 personas equivalentes al 98% están de acuerdo en que se ponga un taller de costura

5. ¿Compraría los pants escolares que se fabriquen en el taller de costura?

SI	53	100%
NO	0	0%
	53	100%



El 100% de la población encuestada contestó que si compraría pants escolares para sus hijos de los que fabrique el taller de costura.

CONCLUSIONES

Se tomó una población analizada de 15 personas al azar, en el jardín de niños “Rosaura Zapata”, 15 personas de la Escuela Primaria “Ignacio Zaragoza”, 15 personas en la Secundaria Técnica #16, y 8 alumnos del Cecyt plantel Asientos, todas ellas ubicadas en el Municipio de Asientos, Ags. Se determinó realizar las encuestas en las afueras de las instituciones educativas, debido a que serían nuestros principales clientes.

Población Escolar en el Municipio de Asientos

PREESCOLAR	1°	2°	3°				TOTAL
JARDIN DE NIÑOS ROSAURA ZAPATA TURNO MATUTINO	50	60	78				188
JARDIN DE NIÑOS TURNO VESPERTINO	40	50	72				162
ESCUELAS PRIMARIAS	1°	2°	3°	4°	5°	6°	
IGNACIO ZARAGOZA TURNO MATUTINO	60	63	69	73	62	65	392
LEONA VICARIO TURNO VEPERTINO	63	48	66	65	63	64	369
SECUNDARIAS	1°	2°	3°				
ESCUELA SECUNDARIA TECNICA #16	72	75	80				227
PREPARATORIAS SEMESTRES	1°	2°	3°	4°	5°	6°	
CECYTEA PLANTEL ASIENTOS	95	88	86	82	78	76	505
Tabla No. X	TOTAL						1843

En la tabla No. X ubicamos los alumnos escolares por cada institución y de aquí basamos la toma de decisión para elegir las instituciones que analizaremos y en las cuales nos concentraremos en ofrecerles nuestros productos.

(Fuente: Coordinación Educativa: Asientos, Ags).

- a) Siendo pues, ésta instituciones encuestadas al azar, llegamos a la conclusión que en la población
- b) En su mayoría son madres de familia, de 53 personas sólo 3 son hombres.
- c) Nuestra segmentación de mercado se enfocara a los alumnos de Educación Preescolar, Primaria, Secundaria y Preparatoria siendo sus Padres los responsables de la educación de ellos.
- d) Prácticamente el 100% de las personas encuestadas prefieren comprar los pants escolares dentro del Municipio de Asientos ya que el 100% contesto que si compraría los pants escolares que ofreceremos.
- e) Nuestro producto base es: pants escolares para preescolar, primaria, secundaria y preparatoria, de ahí las encuestas nos arrojan que en tiempo de poca venta se podrían fabricar otros productos como: colchas y cortinas.
- f) En resumen, se pretenderá comercializar juegos de pants para preescolar, primaria, secundaria y preparatoria con un costo aproximado a los \$XX pesos (**con letra**), siendo los días de venta de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 4:00 p.m. sábados y domingos de 10:00 a.m. a 3:00 p.m.

3.5 PLAN DE OPERACIONES

OBJETIVOS Y METAS

Producir 300 pants escolares mensuales.

POLÍTICAS

- 1) Los inventarios de materia prima, producción en proceso y artículos terminados, estarán por separado.
- 2) Los costos de venta, se determinara analíticamente
- 3) Los costos que cada mes resulten más onerosos, serán analizados para establecer estrategias de optimización.
- 4) En toda compra se deberá tener como mínimo la cotización de tres proveedores.
- 5) Se deberá elegir al proveedor que ofrezca el producto o la materia prima al menor precio pero mejor o igual calidad que los demás.

PLANEACIÓN DE PRODUCCIÓN

- **Donde se va a producir.-** Se va producir en el Municipio de Asientos, Aguascalientes.
- **Cuánto se va a producir.-** Se pretende tener la capacidad para producir 300 pants escolares, pero para iniciar utilizaremos un 50% que equivale a 150 pants y se venderán 100 unidades mensuales.

- **Tamaño de la planta.-** El tamaño de la planta es de 450 metros cuadrados, construidos los 450 metros cuadrados.
- **Utilización de la maquinaria.-** Se utilizara maquinaria especializada para cada operación de la elaboración de pants.
- **Necesidades de materia prima**
Para la producción de 300 pants mensuales totales

75 PANTS PARA PREESCOLAR					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO POR MES
Hilo	4% de un cono	1600 mts.	\$25.00	\$75.00	\$75.00
Tela	2	mts	\$40.00	\$6,000.00	\$6,000.00
Elástico	0.50	mts	\$.50	\$37.50	\$37.50
Listón	0.75	mts	\$.50	\$57.00	\$57.00
Cierre	1	PIEZA	\$6.00	\$450.00	\$450.00
Aplicaciones	2	PIEZA	\$8.00	\$1200.00	\$1200.00
TOTAL					\$7,819.50
PANTS PARA PRIMARIA					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO POR MES
Hilo	6% de un cono	1600 mts	\$25.00	\$112.50	\$112.50
Tela	2.5	mts	\$40.00	\$7,500	\$7,500.00
Elástico	0.75	mts	\$.50	\$28.00	\$28.00
Listón	1.00	mts	\$.50	\$37.50	\$37.50
Cierre	1	Pieza	\$6.00	\$450.00	\$450.00
TOTAL					\$8,128.00
75 PANTS PARA SECUNDARIA					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO POR MES
Hilo	6% de un cono	1600 mts	\$25.00	\$112.50	\$112.50
Tela	2.5	Mts	\$40.00	\$7,500.00	\$7500.00
Elástico	0.75	Mts	\$.50	\$28.00	\$28.00
Listón	1.00	Mts	\$.50	\$37.50	\$37.50
Cierre	1	Pieza	\$ 6.00	\$450.00	\$450.00
TOTAL					\$8,128.00
75 PANTS PARA PREPARATORIA					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO POR MES

Hilo	6% de un cono	1600 mts	\$25.00	\$112.50	\$112.50
Tela	3	Mts	\$40.00	\$9,000.00	\$9,000.00
Elástico	0.75	Mts	\$.50	\$28.00	\$28.00
Listón	1.00	Mts	\$.50	\$37.50	\$37.50
Cierre	1	Pieza	\$6.00	\$450.00	\$450.00
Aplicaciones	2	Pieza	\$8.00	\$1200.00	\$1,200.00
TOTAL					\$10,828.00
			300 PANTS	TOTAL	\$34,903.00

- **Disponibilidad de inventarios.-** Se cuenta con una disponibilidad de 50 unidades mensuales.
- **Estimación de mano de obra**

MANO DE OBRA		
COLABORADOR	PAGO DIARIO	MENSUAL
Colaborador 1	\$ 70.00	\$ 1400.00
Colaborador 2	\$ 70.00	\$ 1400.00
Colaborador 3	\$ 70.00	\$ 1400.00
Colaborador 4	\$ 70.00	\$ 1400.00
Colaborador 5	\$ 70.00	\$ 1400.00
Total	\$ 280.00	\$ 1400.00

- **PROCESO DE PRODUCCIÓN**

PANTS ESCOLARES

MATERIA PRIMA:

- Elástico
- Hilo
- Listón
- Cierre
- Aplicaciones (Bordados)
- Tela

PROCESO PARA PANTS

- Primero se hace el corte de tela de acuerdo al patrón
- Después de ahí pasa a la confección
- Pegar bolsas al delantero
- Poner franjas
- Pegar piola
- Unir el par de frente con el par de trasero, y después se unen lateralmente, de ahí se cierra entrepierna.
- Fijar elástico
- Hacer pretina
- Bastilla bajos
- Deshebre

PROCESO PARA CHAMARRA

- Pegar manga
- Cerrar costado
- Pegar puño o bastillear puño
- Pegar cuello
- Sobrecoser cuello
- Pegar cierre
- Sobrecoser cierre
- Bastilla bajos o pegar bajos
- Pegar bolsa

ORGANIZACIÓN DEL ÁREA

DIRECCIÓN DEL ÁREA

En esta área utilizaremos principalmente un liderazgo por convicción, sin embargo cuando sea necesario, se utilizará un liderazgo por imposición buscando que solo se aplique de manera transitoria.

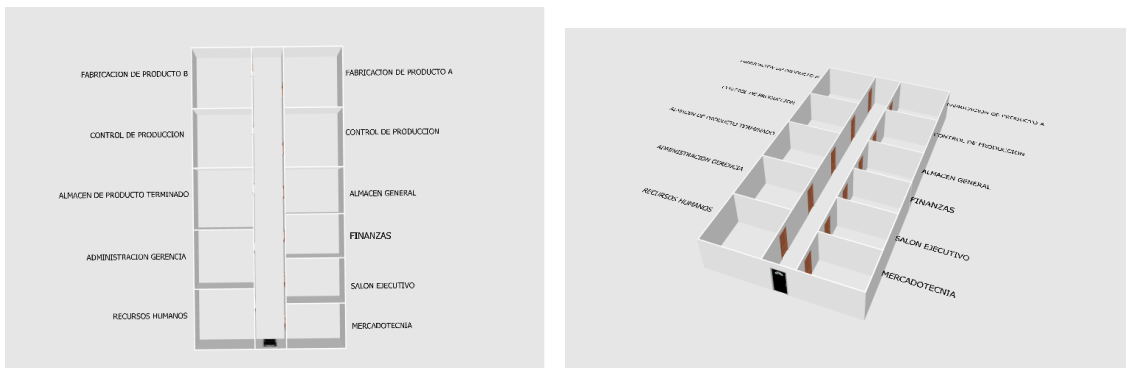
CONTROL DEL ÁREA

Para apoyar la toma de decisiones se tomara en cuenta estos tipos de controles:

- Control en la Producción
- Inventario de Materia Prima
- Inventario de Producción en Proceso
- Inventario de Artículos Terminados
- Costos de Materia Prima

- Costos de Mano de Obra
- Costos de GIF
- Tiempos y movimientos
- Stock

ANTECEDENTES ***DESCRIPCIÓN DE LAS INSTALACIONES***



Fuente: Elaboración propia

La imagen presente nos muestra de cómo estarían distribuidos los departamentos de cada área, para una mejor comodidad.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PRODUCTO

Pants de Preescolar:

Está integrado por un pants y una chamarra, elaborados con 100% tela de calidad, es color azul marino con franjas rojas.

Pants de Primaria:

Está integrado por un pants y una chamarra, elaborados con 100% tela de calidad, es color azul marino con una franja roja y una blanca.

Pants de Secundaria:

Está integrado por un pants y una chamarra, elaborados con 100% tela de calidad, es color guindo con una franja blanca.

Pants de Preparatoria:

Está integrado por un pantsy una chamarra, elaborados con 100% tela de calidad, es color rojo con franjas blancas.

TECNOLOGÍA

Nuestra tecnología es convencional de origen mexicano, por lo que no tendremos problemas para el mantenimiento preventivo y correctivo; por lo tanto, en el Municipio que se encontrara ubicada la planta existen mecánicos y especialistas que se pueden hacer cargo inmediatamente del mantenimiento preventivo y correctivo.

PROGRAMA PERMANENTE DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

Para llevar a cabo esta actividad con la experiencia que se vaya teniendo se va a elaborar una lista de verificación que se irá implementando y modificando conforme a las deficiencias que se vayan detectando. Esta lista nos permitirá verificar constantemente que lo que se está haciendo bien y a la primera; por lo tanto, nos apoyara a operar eficaz y eficientemente.

ASPECTOS DE PROVEEDURÍA

PROVEEDORES

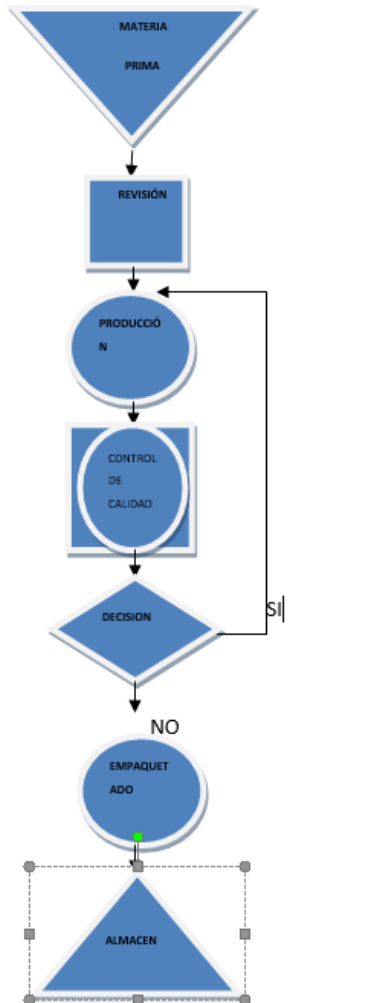
1. El Surtidor Del Tapicero, S.a. de C.v.
Calle Av. López Mateos Ote 408
20926 Aguascalientes
2. Grupo Textil 2000 SA de Cv
Francisco I Madero 535 Col Barrio Purísima
20000 Aguascalientes - Zona Centro
3. Distribuidora Tinotex, S.A. de C.V.
Av. De La Convención Pte. 805
20070 Aguascalientes - San Marcos

MANUALES DE PROCESO

La suma de los procesos descritos en puntos anteriores formara el Manual de proceso.

DIAGRAMA DE FLUJO

ELABORACIÓN DE PANTS ESCOLARES



Fuente: Elaboración propia

1. Llega la materia prima
2. Se revisa que venga en buen estado la materia prima
3. Se hace la producción de pants
4. Se checa que los pants tengan buena calidad
5. Se decide si ya está listo para su venta
6. Se empaqueta
7. Se lleva a almacén y está listo para su venta.

ESTRUCTURA DE COSTOS

Materia prima 67%
Mano de obra 22%
Gastos de fábrica 12%

LOCALIZACIÓN DE PLANTA

La planta se establece en un lugar estratégico respecto al mercado de abastos que son proveedores de la ciudad de Aguascalientes y al mercado de consumo que se encuentran ubicados en el Municipio de Asientos, Ags.

3.5 PLAN FINANCIERO

OBJETIVOS Y METAS

Mantener un saldo en caja y bancos mensualmente de \$20,000.00, y contar con un Capital de Trabajo de 20 días para operar.

POLÍTICAS

- 1) Solo se contratarán líneas de crédito que apoyen el capital de trabajo y la tesorería.
- 2) Las líneas de contractuales se usarán para inversión a largo plazo, ampliaciones, adquisición de activos fijos, etc.; con el objeto de no entorpecer ni la solvencia ni la liquidez.
- 3) Se evitarán apalancamientos que provoquen sobre inventarios. Para mantener un ciclo financiero sano, los stocks de inventarios deberán ser óptimos a la recuperación de dinero que se tenga para pagar deudas al tiempo de recuperación.
- 4) Los pagos y gastos realizados deben estar acompañados de comprobantes que cumplan con los requisitos fiscales.
- 5) Las facturas que se cancelen en el mes de su emisión deberán estar selladas y con dos copias.
- 6) Todo requerimiento de pago, deberá hacerse mediante un formato de requisición de cheque y debe estar autorizado por el área de Finanzas.

PLANEACIÓN DEL ÁREA DE FINANZAS

La empresa no tendrá restricciones financieras, ya que las ventas grandes serán con un anticipo, que permitirá contar con suficiente capital de trabajo para operar; además en su inicio será una empresa Micro, por lo tanto, su dimensión será reducida, sin embargo con el tiempo el crecimiento requerirá ampliaciones.

- **Obtención de recursos**

Principalmente buscaremos financiamientos e proveedores; sin embargo, si el capital de trabajo o tesorería de nuestra empresa lo requiriera abriremos líneas de crédito contractuales o no contractuales que sean las más adecuadas en el momento y en las entidades en donde nos considera sujetos de crédito.

- **Volumen óptimo**

En todo momento buscaremos que la solvencia y liquidez sea mayor que la unidad, el capital de trabajo por consecuencia será positivo y cuando menos con capacidad para cubrir 20 días de operación.

El ciclo financiero deberá ser negativo siempre, ya que nuestros activos circulantes deberán convertirse en dinero antes del vencimiento de mis obligaciones.

En el apalancamiento jamás el pasivo deberá ser superior al capital, puesto que buscaremos una estructura fuerte que nos genere imagen ante terceros.

- **Obtención de utilidades**

Pretendemos que las utilidades sobre ventas nunca sean menores al 40%, los activos fijos solo serán adquiridos cuando la capacidad utilizada no alcance a cubrir las ventas; por lo tanto, con estas acciones protegeremos las utilidades de la empresa.

- **Gestiones de crédito**

Se obtendrán líneas abiertas para cuando la operación misma del negocio lo requiera, evitando con ellos costos financieros elevados; además se abrirán con los montos suficientes para apoyar las operaciones de la empresa y de acuerdo a nuestras políticas de dinero, con los plazos que soporte el ciclo financiero y con las tasas de interés más convenientes a nuestros fines. Solo otorgaremos garantía cuando sea necesario.

ORGANIZACIÓN DEL ÁREA DE FINANZAS

La estructura organizacional del área, será punteada y ligada a la Gerencia General, es decir, se operara de manera staff, a través de un despacho de contadores, a quien se le entregara la información requerida para cuestiones de registro, pago de impuestos y para la elaboración de estados financieros.

DIRECCIÓN DEL ÁREA DE FINANZAS

La responsabilidad del área de finanzas, será delegada parcialmente a un despacho de contadores externo, solo para efectos de elaboración de estados financieros, en cuanto a la toma de decisiones, estarán a cargo de la Gerencia General, con la asesoría del despacho.

La dirección será equitativa entre los miembros de la empresa.

CONTROL DEL ÁREA DE FINANZAS

- Costos y gastos de la empresa
- Cuentas por pagar
- Facturas emitidas con los datos fiscales correctos
- Control Razones Simples
- Origen y aplicación de recursos financieros
- Actividades a realizar en el área
- Líneas de Crédito
- Rendimiento
- Conciliaciones Bancarias
- Control de Libros
- Pago de Impuestos
- Control de cuentas colectivas y subcuentas derivadas

ESTUDIO FINANCIERO

MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN				
CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Costura Recta	Pieza	2	\$8,000	\$16,000
Over	Pieza	2	\$16,000	\$32,000
Gaviadora	Pieza	1	\$18,000	\$18,000
Ojal	Pieza	1	\$28,000	\$28,000
Botón	Pieza	1	\$21,000	\$21,000
TOTAL				\$115,000

MAQUINARIA DE OFICINA				
CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Escritorio	Pieza	4	\$2,000	\$8,000
Sillas	Pieza	4	\$1,500	\$6,000
Computadora	Pieza	4	\$3,500	\$14,000
Impresora	Pieza	4	\$1,500	\$3,000
Copiadora	Pieza	1	\$3,000	\$3,000
TOTAL				\$34,000

MATERIA PRIMA				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO POR PIEZA	NUMERO DE PIEZAS	COSTO TOTAL
PANTS	Pieza	116.34	100	\$11,634.00
TOTAL				\$11,634.00

MANO DE OBRA			
COLABORADORES	SUELDO	FACTOR DE SUELDO INTEGRADO	SUELDO MENSUAL
Operarios	70.00	1.043	\$1825.25
Total Colaboradores	5		\$7,301

GASTOS DE FABRICACIÓN		
CONCEPTO	MEDIDA	COSTO TOTAL
Luz	kwtz	\$800.00
Servicios	días	\$600.00
Mantenimiento Preventivo	días	\$500.00
Mantenimiento Correctivo	días	\$500.00
TOTAL		\$2400

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
CONCEPTO	SUELDO DIARIO	CANTIDAD	INTEGRACIÓN	COSTO MENSUAL
Gerente General	250.00	1	\$1.043	\$5,215.00
Gerente de operaciones	200.00	1	\$1.043	\$4,172
Contador	200.00	1	\$1.043	\$4,172
Total				\$6,000

INVERSIÓN TOTAL

CONCEPTO	TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN	\$115,000
MAQUINARIA DE OFICINA	\$34,000
MATERIA PRIMA	\$11,634.00
MANO DE OBRA	\$7,301.00
GASTOS DE FABRICACION	\$2,400.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$6,000.00
TOTAL	\$176,335.00

De acuerdo a mi estudio financiero la inversión total que se necesita para poner un taller de costura son de \$176,335.00 pesos de los cuales, mi plan es meterlo a un programa de SEDESOL en el cual mi proyecto pueda impactar y pueda entrar para que me autoricen la cantidad requerida. Por lo tanto mi estudio financiero indica que mi proyecto es viable.

PROYECCIONES FINANCIERAS

FLUJO DE EFECTIVO 2019													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
SALDO INICIAL CAJA Y BANCOS	0.00	2,665.00	5,330.00	7,995.00	10,660.00	13,325.00	15,990.00	18,655.00	21,320.00	23,985.00	26,650.00	29,315.00	0.00
INGRESOS													
Ventas	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	360,000.00
Financiamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INGRESOS	30,000.00	32,665.00	35,330.00	37,995.00	40,660.00	43,325.00	45,990.00	48,655.00	51,320.00	53,985.00	56,650.00	59,315.00	360,000.00
EGRESOS													
Materia prima	11,634.00	11,634.00	11,634.00	11,634.00	11,634.00	11,634.00	11,634.00	11,634.00	11,634.00	11,634.00	11,634.00	11,634.00	139,608.00
Mano de Obra	7,301.00	7,301.00	7,301.00	7,301.00	7,301.00	7,301.00	7,301.00	7,301.00	7,301.00	7,301.00	7,301.00	7,301.00	87,612.00
Gastos de fabrica	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	28,800.00
Gastos de Administración	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	72,000.00
TOTAL EGRESOS	27,335.00	27,335.00	27,335.00	27,335.00	27,335.00	27,335.00	27,335.00	27,335.00	27,335.00	27,335.00	27,335.00	27,335.00	328,020.00
SALDO FINAL CAJA Y BANCOS	2,665.00	5,330.00	7,995.00	10,660.00	13,325.00	15,990.00	18,655.00	21,320.00	23,985.00	26,650.00	29,315.00	31,980.00	31,980.00

2020	2021	2022	2023
31,980.00	67,344.00	222,708.00	258,072.00
360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00
0.00	120,000.00	0.00	0.00
0.00	0.00	0.00	0.00
391,980.00	547,344.00	582,708.00	618,072.00
139,608.00	139,608.00	139,608.00	139,608.00
87,612.00	87,612.00	87,612.00	87,612.00
25,416.00	25,416.00	25,416.00	25,416.00
72,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00
324,636.00	324,636.00	324,636.00	324,636.00
67,344.00	222,708.00	258,072.00	293,436.00

BALANCE GENERAL AL 1 DE ENERO DEL 2019				BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019				BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023			
ACTIVO		PASIVO		ACTIVO		PASIVO		ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE		CIRCULANTE		CIRCULANTE		CIRCULANTE		CIRCULANTE	
CAJA Y BANCOS	\$0.0	PROVEEDORES	\$11,919.0	CAJA Y BANCOS	\$31,980.0	PROVEEDORES	\$11,919.0	CAJA Y BANCOS	\$293,436.0	PROVEEDORES	\$11,919.0
BANCOS	\$0.0	ACREEDORES DIVERSOS	\$0.0	BANCOS	\$0.0	ACREEDORES DIVERSOS	\$0.0	BANCOS	\$0.0	ACREEDORES DIVERSOS	\$0.0
INVENTARIOS	\$2,909.0	IMPUESTOS POR PAGAR	\$0.0	INVENTARIOS	\$2,909.0	IMPUESTOS POR PAGAR	\$0.0	INVENTARIOS	\$2,909.0	IMPUESTOS POR PAGAR	\$0.0
DEUDORES DIVERSOS	\$0.0	TOTAL CIRCULANTE	\$11,929.0	DEUDORES DIVERSOS	\$0.0	TOTAL CIRCULANTE	\$11,929.0	DEUDORES DIVERSOS	\$0.0	TOTAL CIRCULANTE	\$11,929.0
IVA ACREDITABLE	\$0.0			IVA ACREDITABLE	\$0.0			IVA ACREDITABLE	\$0.0		
TOTAL CIRCULANTE	\$2,909.0	EJIO		TOTAL CIRCULANTE	\$34,889.0	EJIO		TOTAL CIRCULANTE	\$296,345.0	EJIO	
EJIO		CEDESOL	\$100,000.0	EJIO		CEDESOL	\$100,000.0	EJIO		CEDESOL	\$100,000.0
MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$34,000.0	TOTAL PASIVO	\$111,929.0	MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$34,000.0	TOTAL PASIVO	\$111,929.0	MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$34,000.0	TOTAL PASIVO	\$111,929.0
MAQ. Y EQUIPO	\$115,000.0	CAPITAL		MAQ. Y EQUIPO	\$115,000.0	CAPITAL		MAQ. Y EQUIPO	\$115,000.0	CAPITAL	
TOTAL FIJO	\$149,000.0	CAPITAL SOCIAL	\$40,000.0	TOTAL FIJO	\$149,000.0	CAPITAL SOCIAL	\$40,000.0	TOTAL FIJO	\$149,000.0	CAPITAL SOCIAL	\$40,000.0
DIFERIDO		APORT. PEND. POR CAP.	\$0.0	DIFERIDO		UTILIDAD ACUMULADA	0.00	DIFERIDO		UTILIDAD ACUMULADA	261,436.00
GASTOS DE INSTALACION	\$0.0	TOTAL CAPITAL	\$40,000.0	GASTOS DE INSTALACION	\$0.0	UTILIDAD DEL EJERCICIO	31,980.00	GASTOS DE INSTALACION	\$0.0	UTILIDAD DEL EJERCICIO	31,980.00
OTROS DIFERIDOS	\$0.0			OTROS DIFERIDOS	\$0.0	TOTAL CAPITAL	71,980.00	OTROS DIFERIDOS	\$0.0	TOTAL CAPITAL	333,416.00
TOTAL DIFERIDO	\$0.0			TOTAL DIFERIDO	\$0.0			TOTAL DIFERIDO	\$0.0		
TOTAL ACTIVO	\$151,909.0	PASIVO MAS CAPITAL	\$151,929.0	TOTAL ACTIVO	\$183,889.0	PASIVO MAS CAPITAL	\$183,909.0	TOTAL ACTIVO	\$445,345.0	PASIVO MAS CAPITAL	\$445,345.0
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019				ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023				ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023			
VENTAS	\$360,000.0			VENTAS	\$360,000.0			VENTAS	\$360,000.0		
COSTO DE VENTAS	\$296,020.0			COSTO DE VENTAS	\$296,020.0			COSTO DE VENTAS	\$296,020.0		
UTILIDAD BRUTA	\$63,980.0			UTILIDAD BRUTA	\$63,980.0			UTILIDAD BRUTA	\$63,980.0		
GASTOS DE OPERACION	\$72,000.0			GASTOS DE OPERACION	\$72,000.0			GASTOS DE OPERACION	\$72,000.0		
UTILIDAD DE OPERACION	\$31,980.0			UTILIDAD DE OPERACION	\$31,980.0			UTILIDAD DE OPERACION	\$31,980.0		

CAPITAL DE TRABAJO				
RAZONES	ANTERIOR	ACTUAL	AUMENTO	DISMINUCIÓN
SOLVENCIA = A. CIRCULANTE / P. CIRCULANTE	2.92	24.84	21.92	0.00
LIQUIDEZ = A. CIRCULANTE - INV / P. CIRCULANTE	2.68	24.59	21.91	0.00
CAP. TRABAJO = A. CIRCULANTE - P. CIRCULANTE	22,960.00	284,416.00	261,456.00	0.00
C Y G D= VN(-/+) UT. O PERD / DIAS P Y G	898.68	898.68	0.00	0.00
CAP. C.T..= CAP. DE TRAB. / CTOS y GTOS DIARIOS	26 DÍAS	316 DÍAS	290 DÍAS	
R. I. = (INV)(PERIODO) / COSTO DE VENTA	4 DÍAS	4 DÍAS	0.00	0.00
R.CXC= (CLIENTES) (PERIODO) / VTAS NETAS	0 DÍAS	0 DÍAS	0.00	0.00
REC. DE LA INV = (ROT. INV.) + (ROT. CTAS POR COB)	4 DÍAS	4 DÍAS	0.00	0.00
RCXP = (P. CIRC.)(PERIODO) / COSTO DE VENTAS	16 DÍAS	16 DÍAS	0.00	0.00
CF = (REC DE LA INV) - (ROT. CTAS X PAGAR	(12 DÍAS)	(12 DÍAS)	0.00	0.00
P.E.= GTOS DE OP / 1-(CTO VTAS / VTAS NEYAS)	248,275.00	248,275.00	0.00	0.00
%P.E.= PUNTO DE EQ. / VTAS NETAS	0.68	0.68	0.00	0.00

APALANCAMIENTO				
RAZON DE DEUDA= P. TOTAL / CAP. CONT.	14.41	36.36	0.00	21.95
APALANCAMIENTO = P. TOTAL / ACTIVO TOTAL	0.06	0.03	0.00	0.03
COBERTURA = CAP. CONT / P. TOTAL	100,006.00	100,027.00	21.00	0.00

ACTIVIDAD				
VTAS NETAS / ACT. TOTALES	1.95	0.80	0.00	1.15
UT. BRUTA/ VENTAS NETAS	0.28	0.28	0.00	0.00
UT. OPERACIÓN / VENTAS NETAS	0.08	0.08	0.00	0.00
UT. NETA / VENTAS NETAS	0.08	0.08	0.00	0.00

RENTABILIDAD				
RENT. S/A.TOTALES = UT. NETA / A. TOTALES	0.56	0.23	0.00	0.33
RENT.S/INVERSION = UT. NETA / CAP. CONT.	1.44	2.80	1.36	0.00
RENT. S/VENTAS = UT. NETA / VTAS NETAS	0.28	0.28	0.00	0.00



CAPÍTULO 4 RESULTADOS

4.1 RESULTADOS

Como se puede observar en los indicadores financieros, la empresa "MUTAF" mejora en todos los sentidos:

- A. Su liquidez crece.
- B. Se tiene más solvencia.
- C. El capital de trabajo soporta más días de costos y gastos.
- D. El ciclo financiero nos permite observar que los activos circulantes en todo momento se transforman en dinero antes del vencimiento de sus obligaciones.
- E. El punto de equilibrio si alcanza buen nivel de ventas.
- F. En cuanto a actividad los indicadores financieros son favorables.
- G. El apalancamiento prácticamente es nulo, ya que el apoyo de sedesol se considera como capital de riesgo.
- H. Los indicadores de rentabilidad todos son muy favorables.

Por todo esto consideramos que nuestra idea empresarial es viable financieramente.

Para finalizar con nuestro proyecto, y de acuerdo a los planes realizados dentro del mismo, nos damos cuenta que se lograron los resultados esperados en cada plan realizado, es por eso que se considera que el plan de negocio para la implementación de un taller de costura es totalmente viable, y se considera una excelente oportunidad para el crecimiento socio-económico del Municipio de Asientos. Ya que esto no solo beneficia al pueblo si no que beneficiaran también los habitantes de los lugares cercanos al Municipio.



INSTITUTO TECNOLÓGICO[®]
de Pabellón de Arteaga

CAPÍTULO

5 CONCLUSIONES

5.1 CONCLUSIONES DEL PROYECTO

Conforme al Plan de Mercadotecnia, la situación de oferta será menor a la demanda que tendremos en las escuelas que incursionemos. Con esto ratificamos que nuestro producto tiene viabilidad mercadológica.

Conforme Plan de Finanzas, nos dimos cuenta que nuestro proyecto es viable financieramente por lo tanto es conveniente implementar el plan propuesto.

Al considerarse viable nuestro plan de Mercadotecnia y nuestro Plan Financiero, procedí con elaborar el Plan de Recursos Humanos con el cual se describen las características que tendrá nuestro capital Humano.

Después se realizó el Plan Administrativo en el cual se ubicaron los aspectos Directivos de este Proyecto.

Después de realizar dichos planes se considera que la empresa "MUTAF" se considera totalmente viable para lograr su implementación en el Municipio de Asientos ya que tiene sus objetivos bien determinados, en cuanto a su producción que es la de satisfacer las necesidades de nuestro clientes con nuestros productos y en cuanto a las ventas es mantenerse y expandirse en el mercado, con ello nuestra empresa tendrá un crecimiento económico y confianza de nuestros clientes de que nuestros productos son de excelente calidad.

5.2 EXPERIENCIA PERSONAL Y PROFESIONAL ADQUIRIDA.

El realizar el presente proyecto me dejó una magnífica experiencia ya que aquí he aplicado gran cantidad de conocimientos adquiridos durante mi estancia en el Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga, logrando así realizar un plan de negocios como proyecto, considero que esta es una gran oportunidad para poder convertirme en empresaria, ya que mi interés es lograr que me lo apruebe algún programa de Gobierno como SEDESOL u otro parecido que se dedique al apoyo socio-económico de los Municipios y así lograr que se implemente en el Municipio de Asientos, Ags.



CAPÍTULO 6
COMPETENCIAS
DESARROLLADAS

INSTITUTO TECNOLÓGICO[®]
de Pabellón de Arteaga

6.1 COMPETENCIAS DESARROLLADAS Y/O APLICADAS.

- ❖ Diseñar e innovar estructuras administrativas y procesos, con base en las necesidades de las organizaciones para competir eficientemente en mercados globales.
- ❖ Gestionar eficientemente los recursos de la organización con visión compartida, con el fin de suministrar bienes y servicios de calidad
- ❖ Diseñar, evaluar y emprender nuevos negocios y proyectos empresariales, que promuevan el desarrollo sustentable y la responsabilidad social, en un mercado competitivo.
- ❖ Interpretar y aplicar normas legales que incidan en la creación y desarrollo de las organizaciones.
- ❖ Propiciar el desarrollo del capital humano, para la realización de los objetivos organizacionales, dentro de un marco ético y un contexto multicultural.



CAPÍTULO 7

FUENTES DE INFORMACIÓN

7.1 FUENTES DE INFORMACIÓN

BIBLIOGRAFÍA

Bangs D. (1991). Guía para la planeación de su negocio(1ed). México: Ed patria.

Fisher de la Vega, Laura (1986):Mercadotecnia(1ra. Ed) México Distrito Federal,México;Nueva Editorial Interamericana, S.A. de C.V

Finch, B, (2002). Como desarrollar un plan de negocios (1 ed) España: Ed. Gedisa.

Stutely, R, (2000) Plan de3 negocios: La estrategia inteligente, (1 ed) Mexico: Ed. Pearson Education.