



Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo



Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas

**Tesis**

Estudio para demostrar que la Fabricación y Comercialización de las  
Tostadas de Maíz y Avena es un Negocio Rentable en la Ciudad de  
Morelia Michoacán

Para obtener el Título de:

Licenciada en Administración

**Presentada por:**

Nancy Arroyo Salgado

**Asesor**

Maestro en Administración Jaime Muñoz Ochoa.

**Co-asesor**

Maestro en Fiscal Roberto Carlos Estrada Zavala

Morelia, Michoacán, Mayo 2014

## Índice

Agradecimiento .....	5
Resumen .....	6
Palabras Claves .....	6
Abstract .....	7
Keywords.....	7
Introducción.....	8
Antecedentes .....	9
Marco Teórico .....	11
Propuesta del Tema de Tesis.....	44
Justificación.....	44
Objetivos .....	44
Hipótesis.....	44
Preguntas de Investigación .....	45
Metodología de la Investigación del proyecto.....	45
Capítulo 1 Estudio de Mercado .....	46
1.1 Descripción y análisis del producto .....	46
1.2 Investigación del Mercado .....	47
1.2.1 Objetivos del la Investigación del Mercado.....	47
1.2.2 Encuesta.....	48
1.3 Características del Mercado Local .....	49
1.4 Análisis de la Oferta y la Demanda .....	49
1.5 Análisis y fijación de precios .....	50
1.6 Estrategia de Comercialización.....	54
1.7 Diseño de Distribución .....	54
1.8 Diagrama de Flujo del Proceso de Fabricación .....	55
1.9 Cotizaciones.....	56
Capítulo 2 Ingeniería del Proyecto .....	62

2.1	Localización .....	62
2.1.1	Macro localización .....	62
2.1.2	Micro localización.....	63
2.2	Descripción Técnica del Proyecto .....	64
2.2.1	Condiciones Climáticas y Servicios .....	64
2.2.2	Diagrama de Distribución de Áreas .....	65
2.2.3	Componentes requeridos para la ejecución del proyecto .....	65
2.3	Desarrollo del Proceso Productivo y Comercialización .....	66
2.4	Programa de Trabajo para la Instalación, puesta en Marcha y Operación del proyecto .....	67
2.5	Identificación de Proveedores de Materia Prima e Insumos .....	67
2.6	Programa de Administración de Recursos Humanos.....	68
2.7	Programa de Capacitación y asistencia Técnica.....	68
2.8	Proyección de los Posibles Riesgos que pueden presentarse en el Proyecto y Acciones para Solventarlos.....	69
2.9	Normatividad y Permisos Vigentes Acorde al Giro y Área de Influencia del Proyecto.....	69
Capítulo 3	Estudio Económico .....	74
3.1	Presupuesto de Inversión .....	74
3.2	Proyección de Costos .....	75
3.3	Costos Totales .....	75
3.4	Proyección de Ingresos.....	76
3.5	Estado de Resultados .....	76
3.6	Costos de Depreciaciones .....	77
3.7	Flujo de Efectivo.....	77
3.8	Punto de Equilibrio .....	78
3.9	Análisis de Rentabilidad (VAN y TIR).....	78
Capítulo 4	Estructura Organizacional.....	79
4.1	Organigrama .....	79
4.2	Funciones Específicas por Puesto .....	79
Capítulo 5	Presentación de la Empresa .....	81
5.1	Nombre de la Empresa .....	81

5.2 Slogan.....	81
5.3 Logotipo .....	81
5.4 Misión.....	81
5.5 Visión .....	81
5.6 Objetivo .....	82
5.7 Valores.....	82
5.8 Principios .....	83
5.9 Análisis FODA.....	84
5.10 Estrategias Competitivas .....	85
5.11 Ventajas Competitivas .....	86
Capítulo 6 Impacto al Medio Ambiente.....	86
6.1 Valoración de los Posibles Impactos al Medio Ambiente .....	86
6.2 El Aprovechamiento Eficiente de Flora, Fauna u otros Recursos .....	86
Conclusión.....	87
Bibliografía .....	88
Anexos .....	89
Análisis de los Datos .....	90

## **Agradecimiento**

### **A Dios**

#### **A mis Padres**

**Ma. Delia Salgado S. y José Efrén Arroyo A.**

Que me han conducido por la vida con amor y paciencia, para hacer de mi una mejor persona

Gracias a Ustedes que con sus Consejos, su Apoyo, Trabajo y Sacrificios en todos estos años he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy.

### **A mis Asesores**

M. en A. Jaime Muños Ocho

M. en F. Roberto Carlos Estrada Zavala

Gracias por su apoyo, experiencia y orientación que me brindaron para culminar este último paso en mi Carrera Profesional

## **Resumen**

En la presente tesis se llevo a cabo la realización del estudio de mercado, la ingeniería del proyecto y el estudio Económico, para demostrar que la fabricación y comercialización de las tostadas de maíz y avena es un negocio rentable en la Ciudad de Morelia Michoacán. Por lo cual en el estudio de mercado se describió el producto y se llevo a cabo la aplicación de encuestas, las cuales permitieron conocer que tanto interés tienen las personas de adquirir el producto, se determino la oferta y la demanda, así como se realizo una estrategia de comercialización. Mediante la realización de cotizaciones de la materia prima a utilizar y la observación a los precios de la competencia se determino el precio del producto para sus tres tamaños de paquete.

En la Ingeniería del proyecto se determinaron los componentes requeridos para la ejecución del proyecto y se elaboro el programa de trabajo para la instalación y operación del proyecto, así como también se realizo el diagrama de la distribución de áreas.

El estudio económico se llevo a cabo mediante la elaboración del presupuesto de inversión, la proyección de los costos y los ingresos. También se realizo un Estado de Resultados lo cual nos permitió conocer la utilidad del ejercicio. Para conocer el saldo final por año se llevo a cabo el flujo de efectivo.

El análisis de rentabilidad se determino mediante la determinación de la VAN y la TIR.

Para establecer la estructura organizacional del negocio se realizo un organigrama con cada uno de los departamentos que lo conformaran, así como la descripción de cada una de sus funciones a desempeñar.

## **Palabras Claves**

VAN

TIR

Beneficio / Costo

## **Abstract**

In the present thesis was carried out performing market research, project engineering and Economic study to demonstrate that the manufacture and sale of roasted corn and oats is a profitable business in the city of Morelia Michoacán.

Therefore in the study described the product market and carry out the implementation of surveys, which allowed us to know that people are so interested in purchase, supply and demand are determined as well as made a marketing strategy. By performing quotes feedstock used and the observation rates competitive product price for three packet sizes was determined.

In engineering project required for the implementation of the project and the work program for the installation and operation of the project was drawn and the distribution diagram of areas do components are determined.

The elaboration of the economic study was carried out through the development of the investment budget, projected costs and revenues. Result a State that allowed us to determine the usefulness of the exercise was also conducted. For the yearend balance held on cash flow.

The profitability analysis was determined by determining the VAN and TIR.

To establish the organizational structure of the business an organization with individual departments that conform, and a description of each of their roles to play was performed.

## **Keywords**

VAN

TIR

Benefit/Cost

## **Introducción**

Las tendencias en el consumo de alimentos cambian y las exigencias y necesidades del consumidor se vuelven cada vez más complejas. Actualmente existe una preocupación por consumir alimentos que provean beneficios a la salud sin sacrificar el sabor tradicional.

El estudio para la Fabricación de Tostadas de Maíz y Avena tiene la finalidad de conocer si puede ser rentable y viable. Que pueda ofrecer a la población un producto que contribuya a su salud, debido a la gran cantidad de nutrientes que contiene la avena necesaria para llevar una alimentación sana y equilibrada.

Se llevara a cabo la aplicación de los estudios de mercado, financiero y técnico que nos ayuden a determinar si puede posicionarse en el mercado.

Mediante los estudios se pretende prever cualquier tipo de contingencia que a futuro se pueda presentar en la empresa y así como nos permite saber la factibilidad que se tendría en el mercado lo cual nos permita a la vez mejorar el desarrollo de las actividades para el correcto funcionamiento de la microempresa

Además se muestran los diversos aspectos, normas y tramites que una empresa debe cumplir.



## **Antecedentes**

Las tostadas tienen su origen en el México prehispánico, a diferencia de las actuales estas se hacían dejando las tortillas en el rescoldo del fogón utilizado para cocer las tortillas en el comal de barro, este era un alimento de la clase media baja se le ponía frijol cocido y chile para acompañarlas, no es hasta la llegada de los españoles que trayendo la manteca de cerdo y sus técnicas de fritura cuando se adopta la técnica de freírlas en abundante manteca y tiempo después con aceite haciéndose un platillo popular en las mesas mexicanas. En la actualidad los que están a cargo de la preparación de alimentos sugieren las tendencias que optan por las preparaciones que no perjudican la salud de quienes los consumen y es por esto que surgen nuevas técnica de cocinar y en las tostadas no puede ser la excepción y surge la deshidratación de la tortilla para obtener un tipo de tostada libre de grasas saturadas que no son dañinas al corazón por no aportar tanto colesterol a las arterias.

### **Maíz:**

El significado de la palabra "Maíz" viene del vocablo propio de los indios que habitaban en la zona del Caribe y significa "lo que sustenta la vida".

Las primeras plantaciones de maíz se realizaron en América Central, mas precisamente en México y desde allí se expandió hacia el resto del territorio Americano.

Estudios arqueológicos realizados en el Valle de Tehuacán (México) demostraron que el maíz es cultivado desde hace 7,000 años época en la cual los primeros habitantes fueron capaces de recolectar y plantar las semillas.

Es fácil hallar en las costumbres y ritos de las diversas civilizaciones, incluso la maya y azteca que crecieron en la zona, la gran importancia que tenía este cereal.

Ambas etnias, afirmaban que la carne y la sangre estaban conformadas por maíz. Al tener en cuenta esto es fácil comprender que esta planta sea el centro de las creencias religiosas y de las festividades de la vida cotidiana.

Sin embargo para que la agricultura se perfeccionara fueron necesarios el paso de una gran cantidad de años en los que a través de pequeños cambios fue posible incrementar la calidad de los cultivos. Así el maíz fue cambiando su consistencia hasta convertirse en la planta que actualmente se conoce.

### **.Avena:**

Se cree que la avena tiene su origen en Europa occidental y puede que su aparición se encuentre entre las malas hierbas de la cebada y que por ello se extendió en conjunción con ésta. Los griegos comenzaron a llamarla “aveo” que significa “deseo”. Se sabe que pociones a base de avena verde eran recomendadas para aligerar las afectaciones del sistema nervioso central. La avena es un cereal conocido desde la antigüedad, debido a que fue la base de la alimentación de pueblos reconocidos por su vigorosidad como los hunos, el pueblo de Atila, los irlandeses y los escoceses, célebres por su fuerza física. La medicina de los antiguos chinos conocía y utilizaba ya el efecto estimulante de la avena. Más reciente en la obra de Kneipp, famoso investigador y curandero “natural”, proclamaba la avena la mejor sustancia alimenticia que la naturaleza nos haya dado.

## **Marco Teórico**

Cuando se desea comenzar una empresa en un giro nuevo, el futuro empresario se enfrenta a otro tipo de problemas. Se presenta una situación que por lo general entraña una gran incertidumbre y riesgo. Una de las razones importantes para iniciar una empresa en un giro totalmente nuevo es que haya sido creado un nuevo producto que sea útil y necesario para el mercado de consumo.

### **Las ventajas de iniciar una empresa nueva:**

- ✓ El propietario puede elegir su propia ubicación, productos, servicios, equipo, personal y proveedores.
- ✓ Las instalaciones físicas pueden construirse de acuerdo con el uso más eficaz de la empresa planeada.
- ✓ Todas las fases de emprender una empresa nueva pueden ser establecidas por el propietario, sin tener que cambiar nada.
- ✓ La facilidad de crear una imagen como la de precios, servicios, atención al cliente, etc., que el propietario desee.
- ✓ Se puede formar una clientela leal sin que se presuma ninguna mala voluntad de una empresa existente.
- ✓ Pueden no existir empresas al tipo deseado por el propietario.

### **Las desventajas de iniciar una empresa nueva:**

- Existe un factor de alto riesgo en el inicio de una empresa
- En ocasiones toma tiempo considerable y una inversión costosa el crear una clientela continua.
- Se dificulta la captación de fondos para iniciar una empresa que para una ya existente.
- Por lo general requiere tiempo considerable para lograr una adecuada operatividad de la empresa..

## **Investigación de los factores potenciales de la empresa**

El estudio y el análisis de una empresa nueva son mucho más difíciles y menos precisos que el estudio para la compra de una empresa ya existente. El estudio de las potencialidades de la empresa debe influir un análisis acerca de ciertos factores. La realización de este análisis tiene la finalidad de proporcionar una visión global de la información que el empresario debe estudiar para realizar una evaluación real de las probabilidades de éxito de esta empresa.

La información también es necesaria para una buena planeación y un inicio exitoso de la empresa. Debe tomarse en cuenta que mucha de la información necesaria para un estudio de potencialidades de la empresa tiene relación con la información requerida para evaluar la compra de una empresa existente.

### **Los factores potenciales a analizar al iniciar una empresa son:**

- Productos a fabricar
- Ubicación
- Mercado
- Instalaciones físicas
- Maquinaria y equipo
- Tipo de sociedad
- Personal
- Financiamiento

### **Los factores que se deben considerar al ofrecer un producto son:**

- Naturaleza del producto
- Valor o precio del producto
- Volumen de producción
- Protección contra la competencia

**Los factores a estudiar en la selección de la ubicación de la empresa son:**

- Naturaleza de la empresa: tipo de empresa, una decisión de construir o arrendar un local y el costo requerido de operación
- Área geográfica: hacer u lista de locales disponibles, identificar las áreas de tráfico más importantes, una investigación del tráfico de gente y automóviles, en los mejores sitios.
- Ubicación del mercado: identificar los hábitos de compra del cliente potencial en relación con los puntos que se ofrecen y la ubicación de la empresa en relación con los competidores.
- Ubicación de los materiales: de las materias primas y combustible.
- Fuerza de trabajo: la disponibilidad de personal calificado y no calificado y los salarios.

**Los factores que influyen en el mercado son:**

- Población: las características y tamaño de la población, las expectativas de crecimiento y cambios en las características para el futuro.
- Competencia: número, efectividad y características d la competencia en el mercado, una investigación estadística de las actitudes del cliente en una área seleccionada del mercado para conocer dónde acude a comprar y porque compra en esas empresas.

**Los factores a considerar en la planeación de la distribución de espacio son:**

- Proceso de fabricación y secuencia de operaciones
- Numero de maquinaria y equipo así como su agrupación y el equipo auxiliar.
- Área para oficina, almacenamiento, etc.

**Los factores a considerar en la compra de maquinaria son:**

- **Máquinas de utilización:** costo inicial, estandarización, cambios en el programa de fabricación, valor de reventa y costos de mantenimiento y reposición.
- **Número de máquinas:** volumen de producción, tiempo disponible para producción

**La importancia del personal**

Las empresas necesitan de personal en diversos niveles para desarrollar las actividades planeadas y lograr los resultados requeridos. Cada uno de los empleados ayuda con su trabajo en la operación de la empresa por consecuencia influye en el futuro de ésta.

Uno de los aspectos principales se refiere a la clase de individuo que se debe seleccionar, es decir, habrá que concentrarse en la habilidad de un individuo para que ocupe un puesto. Sin embargo en diversos niveles de la organización se requieren ciertas aptitudes.

Como paso inicial habrá que analizar las funciones requeridas para determinar el número y la clase de puestos que deben ser cubiertos. De esta manera se conocerán los requisitos de cierto puesto. Al tener el conocimiento de los requisitos del puesto, se estará en mejor posición para estudiar a los solicitantes del empleo y determinar sus capacidades.

En la pequeña empresa, el propietario intentara obtener individuos para su personal inicial, cuyas capacidades y aptitudes complementen sus propias habilidades.

## **El financiamiento**

En este apartado se trata de determinar las necesidades financieras y reunir el capital inicial necesario, son los pasos básicos para comenzar una empresa nueva y requieren una atención así como un cuidadoso estudio para asegurar el éxito. Cuesta dinero promover y organizar una empresa.

Al emplear la información recopilada de los factores estudiados se es capaz de conformar la siguiente información financiera:

- Formular un presupuesto para el primer año de operación. Se intenta calcular todos los ingresos y gastos en la forma más exacta posible.
- Elaborar un balance general proforma con todos los activos que la empresa necesitar, mas las deudas que se proyectan contraer como consecuencia del financiamiento.
- Utilizar los ingresos, los gastos, los activos y los gastos financieros para crear un estado de flujo de fondos para el primer año de operación.
- Elaborar una gráfica de puntos de equilibrio
- Determinar las fuentes de financiamiento de fondos estableciendo contacto con los bancos y otras fuentes financieras.

## **La empresa y su entorno**

Las empresas son el principal factor dinámico de la economía de una nación y a la vez constituyen un medio de distribución que influye directamente en la vida privada de sus habitantes. Esta influencia económico-social justifica la transformación actual, más o menos rápida, a que tienden los países según el carácter y eficacia de sus organizaciones.

La empresa es una entidad económica destinada a producir bienes, venderlos y obtener por ellos un beneficio.

La ley la reconoce y autoriza para realizar determinada actividad productiva, que de algún modo satisface las necesidades del hombre en la sociedad de consumo de la actualidad.

### **Importancia de la empresa**

En la empresa se materializan la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para la producción, además promueve tanto el crecimiento como el desarrollo porque la inversión es oferta y es demanda, esta última es un ejemplo: constituir un negocio provoca la compra de un terreno, mueble, equipo, materia prima, etc. Pero también es oferta porque genera producción y ésta a su vez promueve el empleo. En ese sentido deducimos que en nuestro país se debe redistribuir el ingreso a través del empleo mediante la inversión y la producción.

### **Características de la empresa**

- Es una persona jurídica, ya que se trata de una entidad con derechos y obligaciones establecidas por la ley.
- Es una unidad económica, porque tiene una finalidad lucrativa, es decir, su principal objetivo es económico: protección de los intereses económicos, de ella misma, de sus acreedores, de su dueña o de sus accionistas, logrando la satisfacción de este último grupo mediante la obtención de utilidades.

Las actividades de una empresa pueden desarrollarse en lugares distintos, pero persiguen la obtención de una utilidad única. Del mismo modo, los capitales que pertenecen a diferentes titulares, pero que están destinados a una misma actividad económica, también persigue una ganancia única.

- Ejerce una acción mercantil, debió a que compra para reducir y produce para vender.



- Asume la responsabilidad total del riesgo d pérdida. Ésta es una de las características más sobresalientes, pues a través de su administración es la única responsable de la buena o mala marcha de la entidad, puede haber pérdidas, ganancias, éxitos, fracasos, desarrollo o estancamiento, todo ello es a cuenta y riesgo exclusivo de la empresa, la cual debe encarar estas contingencias, incluso hasta el riesgo de pérdida total de sus bienes.
- Es una entidad social, ya que su propósito es servir al a sociedad en la que está inmersa.

### **La actividad empresarial**

En toda actividad empresarial pueden distinguirse dos partes principales: el vendedor y el comprador; y cada una de ellas contempla la actividad empresarial desde su punto de vista.

- El vendedor suele plantearse estas preguntas:
  - ¿Cómo puedo alcanzar una compensación justa al tiempo, esfuerzo y dinero que he utilizado?
  - ¿Qué podría hacer para que el comprador pague un precio razonable?
- El comprador , por su parte, suele plantearse estas preguntas:
  - ¿Qué beneficio me proporciona este producto o servicio?
  - ¿Cómo puedo conseguirlo a un precio razonable?

Aunque lo anterior nos parezca una contraposición, hay que exponer que una transacción mercantil no es satisfactoria de forma total hasta ambas partes crean haber logrado su propósito. El cúmulo de empresas representan la actividad de millones de vendedores que trabajan de manera individual o colectiva con el propósito de producir y distribuir bienes y servicios que requieren los compradores.

Todas estas operaciones que proporcionan un gran volumen y variedad tanto de mercancías como de servicios que demanda el consumidor, supone una enorme tarea. Por ello se ha desarrollado un sistema complejo de empresas industriales, comerciales y de servicios que han ayudado a simplificar muchas operaciones, además de realizar un esfuerzo unificado.

Es importante mencionar que además de proporcionar bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas, un negocio también se establece para obtener una utilidad. Esta última solo existirá si queda algo después de que la empresa haya pagado todos los costos. Estos emprenderán aspectos de compras, de transportes, de fabricación, de ventas de entrega, el trabajo administrativo, la supervisión y la dirección.

### **Propósito de las actividades empresariales**

Un gran reto para la empresa moderna es utilizar los recursos disponibles para conseguir mayor efectividad y economía en los bienes y servicios que la gente necesita y desea. Para hacer frente a las demandas del mercado de consumo, se requieren diferentes tipos de actividad empresarial. En ese sentido se conocen tres categorías para realizar estas actividades: actividades que producen bienes, actividades que distribuyen bienes y las actividades que ofrecen servicios.

### **Concepto de pequeña y mediana empresa**

Es indudable que las empresas efectúan una serie de actividades que varían de acuerdo con el tipo de negocio que pretenda desarrollarse y al volumen de operaciones. ¿Cómo podría definirse una mediana o pequeña empresa?

La respuesta a esta pregunta difiere de persona a persona, representando un asunto relativo a las normas que deben aplicarse para determinar el tamaño de la empresa. Por ejemplo: nos dicen los autores Broom y Longenecker al respecto:

- ¿Es la propiedad independiente un factor crítico?
- ¿Es el volumen de ventas o el número de empleados una guía lógica para describir el tamaño?
- ¿Puede describirse con precisión una empresa mediana o pequeña tanto en la fabricación como en el menudeo?
- ¿Puede describirse con propiedad una empresa como mediana o pequeña debido a que sus competidores son mucho mayores?

Éstas y otras preguntas más pueden hacerse cuando se intenta establecer algún concepto e empresa mediana o pequeña.

A continuación se exponen definiciones de algunos autores: Pierre Yves Barreyre:

Constituye una parte del grupo conocido como pequeñas y medianas empresas aquellas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a unas características de conducta y poder económico.

Tres rasgos merecen tomarse en cuenta a este respecto:

- Un capital social repartió entre unos cuantos socios
- Una economía real de financiamiento y gestión
- Un nivel de desarrollo dimensional.

La Asociación de empresas pequeñas (SBA) definen a la empresa pequeña como: Aquella que posee el diseño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama en que opera.

La pequeña y mediana empresa constituye, en la actualidad, el centro del sistema económico de nuestro país. El enorme crecimiento de la influencia actual de estas empresas se debe a la masificación de la sociedad, a la necesidad de concentrar grandes capitales y enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento

de la producción y de los servicios, así como al alto nivel de perfección logrado ya por muchas normas de dirección. Estas empresas todo lo investigan, lo planean y someten a procedimientos y métodos exhaustivos y científicos.

Por tanto, las tareas directivas son cada vez más complejas y al mismo tiempo de gran trascendencia social, porque sus efectos se transmiten y multiplican en cadena en cualquier actividad de los pueblos.

Desde el punto de vista individual, un pequeño negocio puede parecer insignificante, pero en su tamaño de conjunto es realmente grande, no solo en cifras sino por su contribución a la economía.

### **Importancia de la pequeña y mediana empresa**

Más del 95% de todas las empresas del país son micro, pequeña y medianas con relación al amito empresarial nacional.

La pequeña y mediana empresa proporciona más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. Esta cifra se incrementa conforme se automatizan, las grandes empresas, con la correspondiente reducción de sus nominas de pago (tan necesaria para una economía balanceada).

La pequeña empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica, podemos decir que este tipo de empresas han sido una gran oportunidad, mediante la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios. De igual manera debe anotarse que la pequeña y mediana empresa nos ofrece la opción básica para continuar con una expansión económica del país.

La pequeña y mediana empresa ofrecen al campo experimental para generar, con frecuencia, los nuevos productos, ideas, técnicas y formas de hacer las cosas.

Por lo anterior, la pequeña y mediana empresa representan un ámbito al que es necesario prestar ayuda y estimular, con el propósito de reducir los fracasos innecesarios, así como las consiguientes pérdidas financieras, las esperanzas truncadas y a veces perturbaciones graves en la personalidad de los fracasados inversionistas.

### **Perspectiva de las pequeñas y medianas empresas**

- **Nuevos productos y servicios:** la competencia entre las empresas y el incremento del mercado de consumo son un grande estímulo para introducir nuevos productos y servicios.
- **Avance tecnológico:** el aumento del nivel de vida se debe en gran medida a la mejoría en los procedimientos de trabajo, los avances tecnológicos mejoran constantemente la capacidad para utilizar maquinaria así como elaborar nuevos y mejores productos, a un ritmo cada vez más acelerado.

### **La pequeña y mediana empresa en los objetivos nacionales**

Actualmente el país se encuentra dentro de un esfuerzo cotidiano por establecer las bases de una estructura económica, cuyo proceso sea dinámico y creciente, es tiempo de hacer conexiones de tal manera que los beneficios obtenidos de ese proceso sirvan para sacar de la marginación y la miseria a los compatriotas, cuya función social ha sido, hasta hoy, la de aportantes mas que la de receptores. Si bien lo anterior es vital para el futuro, hace falta profundizar en crear conciencia y responsabilidad a uno de los factores de cambio: el empresario de la pequeña y mediana industria.

La función asignada a este importante sector secundario de la economía comprende aceptar un solo reto y varias responsabilidades: producir, ser eficientes, generar empleos, participar en el desarrollo regional, promover mayores y mejores niveles de calificación de la fuerza laboral, así como contribuir a la independencia tanto económica como social del país, sustituyendo importaciones a la que se produzcan bienes competitivos para los mercados internacionales.

### **El perfil de la empresa pequeña y mediana en México**

En nuestro país, una rama de gran importancia lo representa este tipo de empresas. El establecimiento y la operación de estas empresas es el resultado del deseo humano de poder satisfacer las necesidades de carácter material. El propietario de una empresa busca lograr una utilidad mediante la fabricación y venta de un producto o de realizar algún servicio, a su vez el que compra dicho producto o servicio busca satisfacer una necesidad.

Por un lado es el factor determinante que motiva al empresario a establecer una empresa y por el otro, a aceptar el riesgo que esta decisión implica es el de obtener cierta utilidad por medio de la operación de su empresa.

Para exponer el mejor relieve de los peligros y oportunidades que se alzan al paso de la pequeña y mediana empresa es necesario describir su perfil actual.

De hecho, ambos tipos de empresa aseguran a sus colaboradores, como consecuencia de su menor grado de especialización, así como de oportunidades mejores para desarrollarse. Pero lo que en verdad importa en este tipo de empresa es la iniciativa de su administrador, su capacidad para hacer frente a los problemas que plantea la dirección.

El éxito de una empresa, depende en gran medida, del conocimiento que tenga de las técnicas administrativas modernas y de su capacidad para ponerlas en práctica.

## **La Secretaría de hacienda y Crédito Público**

Se hace necesario considerar el criterio adoptado por la Subsecretaría de Ingresos, con relación a qué es lo que debe entenderse como medianas y pequeñas industrias, así como el de regionalización por el monto de ingresos, es decir, que quedan catalogadas como: aquellas empresas cuyos ingresos acumulables en el ejercicio inmediato anterior no sean superiores a 20 millones de esos, pero tampoco inferiores a millón y medio de pesos.

Con este criterio el contribuyente podrá determinar con facilidad si su empresa es pequeña o mediana, o si rebasa esta clasificación.

### **Criterios de Magnitud**

Sin lugar a dudas, el problema de definir la magnitud de la empresa es uno de los más discutidos, por existir criterios tan diversos acerca de este tema debido a que todo el concepto que se han tratado de establecer, siempre están condicionados a distintos fines y circunstancias como podrá observarse en la exposición de los siguientes conceptos.

- **El Giro**

Bajo este aspecto, la magnitud de una empresa está condicionada a la actividad que explote.

- **Mercado que domina**

Este criterio establece la magnitud de la empresa basado en la zona o número de clientes que abastece, no importa el tamaño de la planta, del capital, del personal, etc.

- **El Financiamiento**

En este rubro, la magnitud de la empresa dependerá principalmente del capital con que cuenta.

- **La Producción**

Una empresa puede considerarse pequeña, mediana o grande de acuerdo con el volumen de productos que fabrique.

Según el autor A. Reyes Ponce, existe dos criterios para determinar el tamaño de las empresas y son: la cantidad de personal ocupado y la complejidad de su organización. Si tomamos estos criterios, se concluye que la pequeña empresa puede considerarse como la organización que cuenta con un número aproximado de 40 a 50 empleados y que por lo menos tiene tres grupos fundamentales:

- El destinado a la producción de bienes o servicios.
- El encargado de la distribución, colocación o ventas.
- El encargado de las funciones de las finanzas y control.

### **Los factores de producción de la empresa**

Para cumplir sus fines toda empresa debe organizar, coordinar y orientar en un todo armónico, los tres factores de producción: tierra, capital y trabajo.

- **La Tierra:** es todo aquello que nos rodea y que no se debe a la acción humana, la forman elementos preexistente al ser humano, es decir, que han existido mucho antes que el hombre. La tierra es una fuente de materiales (el medio geográfico y las materias primas) así como la fuerza motriz necesaria para su transformación y su manipuleo.



- **El Territorio:** está constituido por suelo, subsuelo, mares, ríos, etc., que acondicionados por el clima son valiosos factores para la actividad económica.
- **Materias Primas:** Son los elementos primarios que a naturaleza ofrece al hombre para su transformación en bienes capaces de satisfacer sus necesidades. Los recursos naturales puede ser de origen vegetal, mineral, etc., estas materias primas son la base esencial para elaborar los bienes económicos mediante la intervención de la actividad creadora del hombre.
- **La fuerza Motriz:** son todos aquellos tipos de energía de la naturaleza capaces de producir movimientos y que el hombre puede aprovechar para multiplicar su fuerza y realizar con menor esfuerzo u trabajo más productivo.

## **El Capital**

Es la inversión necesaria (dinero) para adquirir el conjunto de medios de producción de materiales y mano de obra par sostener los gastos iniciales de producción. De aquí se deduce el concepto de capital económico, que es el conjunto de bienes de producción: maquinaria, herramientas, materias primas y bienes en general que se usan para, según los casos, extracción, manejo transformación, transporte y distribución de los bienes y/o servicios.

En la medida en que la técnica avanza y adquiere mayor complejidad, se requieren mayores cantidades de capital para implantación de industrias y comercio. De estas circunstancias se aprovecha el capital financiero para introducirse en las empresas por el camino del crédito a corto, mediano o largo plazo.

## **El Trabajo**

Es la actividad física o mental que el hombre realiza con el fin de crear riqueza para la satisfacción de sus necesidades. También es el factor dinámico de la empresa, sin el cual nada puede transformarse.

El trabajo o acción humana que actúa sobre los bienes de una empresa, lo hace proporcionando su habilidad para ejecutar trabajos manuales con máquinas y herramientas, también con su inteligencia y conocimiento técnico para planificar así como para construir.

## **Los componentes básicos de una empresa**

Toda actividad empresarial constantemente presenta el problema de cómo realizar el trabajo lo mejor posible en un tiempo mínimo., con el mínimo esfuerzo y desde luego al menor costo. Ni las empresas ni las condiciones económicas permanecen estáticas, por tanto las políticas, el sistema de organización y/o los sistemas y los procedimientos que probaron ser satisfactorios, pueden volverse obsoletos e ineficientes debido a los rápidos cambios y tendencias imprevistas.

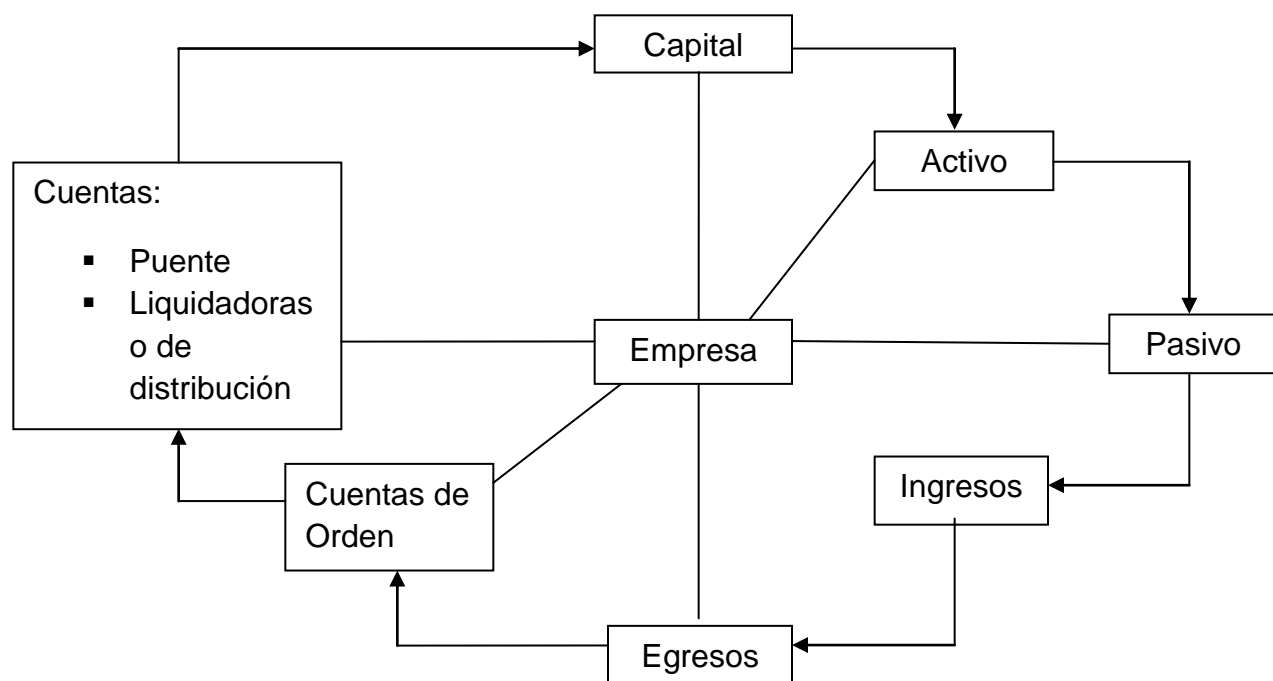
En toda empresa existe una serie de componentes indispensables que atienden a su objetivo general. Es obvio, que a fin de hacer el mejor trabajo posible en el menor tiempo, con un mínimo de esfuerzo y al más bajo costo posible, cada componente debe utilizarse con máxima eficiencia. Más aun es esencial que se hagan estudios o revisiones periódicas para determinar si la actividad esta funcionando de la manera en que fue aprobada y si se pueden hacer mejoras que afecten los componentes requeridos para llevar a cabo su objetivo.

Los componentes básicos de una empresa que atienden a su objetivo son: personal, materiales, sistemas y equipo.

- **Personal:** Se refiere a todos los grupos humanos que integran los demás componentes. Este es el más importante, porque es el que utiliza los materiales y sigue paso a paso los procedimientos además de operar el equipo. Al personal se puede clasificar de la siguiente manera: los obreros los empleados, los supervisores los técnicos, altos ejecutivos y directores o administradores.
- **Materiales:** Se refiere a las cosas que son procesados y que se combinan para producir el servicio, la información o el producto final, pueden clasificarse en:
  - **Bienes Materiales:** son los bienes muebles e inmuebles que integran la empresa: sus edificios, sus instalaciones, sus terrenos, etc., que tiene por objeto multiplicar la capacidad productiva en el trabajo.
  - **Las Materias Primas:** los elementos que serán transformados en productos, por ejemplo: madera, hierro, harina, etc. Existen también materias auxiliares, es decir, aquellas que aunque no forman parte del producto son necesarias para su producción, por ejemplo: combustible, lubricantes, etc.
  - **Dinero:** La empresa necesita y cuenta con efectivo, es decir, lo que se tiene como disponible para pagos diarios y/o urgentes, además de que posee como representación del valor de todos los bienes mencionados, un capital constituido por valores, acciones, obligaciones, etc.
- **Sistemas:** Comprende a todo el cuerpo orgánico de procedimientos, de métodos, etc., por medio de los cuales se logran los objetivos de la empresa. Éstos deben coordinarse con el elemento personal y éste con aquellos, por ejemplo: el sistema de planificación, sistema organizativo, sistema de información, el sistema de control, sistema de control integrado de gestión y los sistemas operativos.

- **Equipo:** Es el termino común empleado para identificar a los instrumentos o a las herramientas que complementan y aplican más al detalle la acción de la maquinara. Por ejemplo: maquinas, muebles, aparatos o dispositivos de cualquier índole utilizados por el personal en los procedimientos que usa la unidad administrativa en sus actividades.

## El Ciclo financiero de las Empresas



La semejanza fundamental de las empresas estriba en que atraviesan por el mismo ciclo financiero, el cual viene a constituir la primera base para poder clasificar sus hechos y operaciones por capítulos los cuales se mencionan a continuación:

- 1.- Capítulo del Capital:** formado por la aportación de capital propio para dedicarlo al objeto de la empresa.
- 2.- Capítulo del Activo:** lo constituye la inversión de ese capital en distintos bienes, cuyo giro es el fin de la empresa.
- 3.- Capítulo de pasivo:** Se forma con la obtención d capital ajeno (prestamos). Cuando el capital propio es insuficiente y su aplicación será en beneficio de la empresa.
- 4.- Capítulo de los ingresos:** está representado por la obtención de productos de la investigación que se hayan realizado.
- 5.- Capítulo de los egresos:** se forma por todas las erogaciones de gastos desinados a obtener los anteriores productos, a la vez constituyen el costo de los mismos.
- 6.- Grupo de orden:** se determina por consideraciones de los derechos y las responsabilidades contingentes o eventuales en que pueden incurrir.
- 7.- Cuentas puente y liquidadoras o de distribución:** da lugar al establecimiento de estas cuentas, el acomodamiento del plan de cuentas a determinadas normas de carácter administrativo.

### **Los aspectos de análisis al estar organizando una empresa**

Es indispensable en cualquier tipo de empresa moderna el control interno, que es la base sin la cual no podría operar en forma satisfactoria, para que exista un buen sistema de control interno se requiere una organización debidamente proyectada.

Alcanzar estos fine para los cuales fue creada una empresa, debe existir un ordenamiento de las partes que la componen. En esto consiste la organización, es decir, una estructura de la empresa y el ordenamiento lógico de sus componentes, de tal manera que cumpla los fines para los cuales fue creada.

Los aspectos jurídicos, financiero y humano son necesarios ya que analizan detalladamente la organización al formar una empresa.

❖ **Aspecto Jurídico:** se erigirá el tipo jurídico apropiado para cada empresa, una forma será más adecuada para ciertas empresas, pero podrá presentar grandes desventajas para otras con diversos objetivos. Existen varios elementos que deben considerarse al momento de la elección del aspecto jurídico:

- **Simplicidad o complejidad de la empresa:** las formas jurídicas más simples son las apropiadas para empresas pequeñas. Al seleccionar el tipo de organización debe tenerse en cuenta el desarrollo que en un futuro tendrá la empresa, para que el tipo de organización seleccionado pueda resolver las dificultades que su propio desenvolvimiento traiga consigo, de lo contrario ocasionara problemas y la necesidad de una reorganización o transformación.
- **Recursos financieros de que se pueda disponer:** El monto de los capitales con que cuenta la empresa al iniciarse influye en la forma jurídica que se adopte. No todas las formas jurídicas frecen las mismas ventajas para recurrir con posterioridad a la adquisición de mayores recursos financieros, las formas más simples y sencillas no ofrecen grandes posibilidades para adquirir nuevos y mayores recursos.
- **Responsabilidad de los socios:** Este elemento también es determinante, ya que depende de la responsabilidad que quieran adquirir los socios. Si los propietarios están dispuestos a tomar un riesgo, la forma que se escogerá será una sociedad en nombre colectivo, en donde los socios tienen una responsabilidad ilimitada y buscaran el control absoluto de las operaciones. Respecto a los socios que solo quieren arriesgar su parte invertida, su responsabilidad es limitada y la administración podrá ser más

elástica, más evolucionada, como en las sociedades comanditas y las anónimas.

- **Estabilidad:** la forma jurídica seleccionada deberá dar a la empresa la estabilidad que requiera. Si la duración que tenga la empresa sobrepasara la vida de sus fundadores, deberá elegirse de preferencia una forma cuya duración pueda ser indefinida, por ejemplo, la sociedad anónima.
- **Intervención del Gobierno:** existen dos formas: la primera es intervención más o menos directa que se enfoca a instituciones bancarias, hipotecarias, etc. Y la segunda las obligaciones fiscales: lo cual en la selección de algún tipo jurídico puede traer consigo más o menos obligaciones de carácter fiscal.
- Clasificación jurídica de las empresas: en nuestro país existe una clasificación jurídica de las empresas de las cuales existen dos tipos: empresas individuales y las empresas colectivas.

❖ **Aspecto Financiero:** es otro aspecto que debe analizarse de manera cuidadosa al organizar una empresa. Los puntos esenciales serán en forma ejemplificada:

- Cálculo del capital inicial y necesario para constituir una empresa.
- De este capital, cuánto deberá ser en efectivo, en valores e inmuebles.
- Que títulos representaran ese capital
- Como serán las exhibiciones de ese capital en tiempo y forma
- Cálculo del capital de trabajo
- Posibilidades para conseguir créditos.

❖ **Aspecto Humano:** el objetivo de la organización es la coordinación y la eficiencia al realizar el trabajo que debe hacerse, esto hace necesario manejar las operaciones de manera uniforme y eficaz trayendo como consecuencia la atención hacia los empleados. Ya determinadas las actividades, el personal deberá ser el adecuado, tener la habilidad y capacidad requeridas para alcanzar las metas fijadas, contando con el

ambiente adecuado y los instrumentos necesarios para realizar su labor. De esta manera es necesario tener conciencia de e no darle al elemento humano el valor que le corresponde, de nada servirán los recursos de que se disponga. Por ello resulta conveniente contar con una administración adecuada del personal. Para que e logren los fines perseguidos por la empresa deben existir una adecuada administración de recursos humanos, considerando los siguientes elementos:

- **La selección de Personal:** la requisición de personal y la entrevista.
- **La Contratación:** las pruebas y la incorporación.
- **El Entrenamiento:** la adaptación y la preparación especial.
- **El Tratamiento:** los sueldos y salarios, así como las prestaciones y servicios.
- **La Promoción:** la calificación de méritos y el ascenso.
- **El termino de Contrato:** la liquidación y la jubilación

### **Capital de Trabajo**

El Capital de Trabajo es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Su importancia estriba en que las empresas deben conocer las necesidades de efectivo para hacer frente a sus gastos, así como la frecuencia de estos gastos. Por eso se debe planear el monto de los créditos, pensando en los gastos y en las ventas esperadas, de tal forma que no haya una liquidez, ya que esto repercutirá en las utilidades de la empresa, ya sea por los pagos de intereses o tener un dinero ocioso. Es preciso estudiar cómo se utilizará el dinero y en que fechas se desembolsará.

### **Financiamiento**

Si se conoce el monto de la inversión, el siguiente paso es investigar la forma de obtener los recursos que requiere la empresa para realizar sus operaciones.

Registros y Estados Financieros para el Control de las Operaciones

Los registros se dividen en dos clases: principales y auxiliares.

Los libros principales que toda empresa debe llevar, de acuerdo con el Código de Comercio, la Ley de Sociedades Mercantiles y el Código Fiscal son:



- **Libro Diario:** su objetivo es registrar en orden cronológico todas las operaciones de la empresa mediante partidas que se denominan asiento. La función del libro diario es registrar las operaciones en forma ordenada y minuciosa.
- **Libro Mayor:** se registran las cuentas, dedicando para ello una página o folio, que se encabeza con el título de la cuenta, de tal manera que se abra una cuenta especial para cada concepto activo, pasivo o capital. En este libro se deben trasladar por orden progresivo de fechas los asientos del libro diario. La función del libro consiste en clasificar las operaciones por cuentas para que se conozca el movimiento y saldo de cada una. Los saldos del libro sirven de base para la formación de estados pro forma.
- **Libro de Inventarios y Balances:** tiene como objetivo registrar el balance y Estado de Resultados que corresponda a cada ejercicio, además de las relaciones analíticas del balance (inventario que detalla las unidades y el costo de existencias fiscales de mercancía).

Los libros auxiliares muestran en forma detallada como está integrada cada cuenta. Hay dos formas: clasificación en columnas y asiento sucesivos de detalle y clasificación en cuentas por medio de tarjetas, hojas intercambiables, etc.

- **Libro Auxiliar de Bancos:** este libro es para registrar en forma detallada con que instituciones de crédito trabaja la empresa, tipo y número de cuentas, saldo.
- **Libro Auxiliar de Ventas:** en este libro se registran las ventas en forma desglosada: de contado, a crédito, locales, etc.
- **Tarjeta Auxiliar de Clientes:** estas tarjetas sirven para registrar y conocer a quien se vende mercancía, cuantos cobros se han efectuado y cuál es el saldo.
- **Tarjeta Auxiliar de Deudores Diversos:** en estas tarjetas se asientan registros detallados sobre a quien se le presta efectivo, cual es la deuda y cuando se vence.
- **Tarjeta Auxiliar de Proveedores:** en esta tarjeta se desglosan las obligaciones por concepto de mercancías y con quien se tienen, así como los pagos que se ha realizado.
- **Tarjeta Auxiliar de Acreedores Diversos:** esta tarjeta sirve para registrar el nombre de nuestros acreedores, así como los pagos que se han efectuado y el saldo.
- **Tarjeta Auxiliar de Almacén:** esta tarjeta es para registrar que mercancía ingreso o salió. Además se indica que producto está por terminarse para elaborar el pedido correspondiente.

## Estados Financieros

Como se ha dicho, el objetivo esencial de la contabilidad es aportar la información financiera necesaria, para apoyar la toma de decisiones de una empresa. El instrumento para conocer dicha información son los Estados Financieros.

Los Estados Financieros son informes de contabilidad que muestran a una fecha determinada la situación financiera de una entidad, así como los resultados de las operaciones de un periodo.

Los Estados Financieros se clasifican en dos tipos: Estáticos y Dinámicos.

Los estáticos son los que representan la situación financiera de una entidad a una fecha determinada. Dentro de estos esta el Balance General o Estado de Posición Financiera, el cual muestra los activos, pasivos y capital contable de una entidad a una fecha determinada.

Los dinámicos son los que se elaboran en un periodo determinado:

- **Estados de Resultados:** son documentos financieros que muestran los ingresos, los costos y los gastos, también la utilidad o la pérdida, el resultado de las operaciones realizadas por una entidad en un periodo determinado.
- **Estado de Variación en el Capital Contable:** este documento indica los cambios en la inversión de los propietarios, durante un periodo determinado.
- **Estado de Cambios en la Situación Financiera:** este estado representa las modificaciones de recursos y de obligaciones de la entidad en un periodo determinado.

Los estados financieros tienen las siguientes características:

**1.- Utilidad:** el contenido de los estados financieros debe ser significativo, pertinente, veraz, comparable y oportuno.

**2.- Confiabilidad:** los estados deben ser congruentes, objetivos y verificables.

**3.- Provisionalidad:** los estados financieros contienen estimaciones para determinar la información que corresponda a cada periodo contable.

## Estado de Resultados

Al Estado de Resultados se le conoce también como Estado de pérdidas y ganancias, debido a que las cuentas que lo integran son precisamente los ingresos, costos y gastos.

Las cuentas del estado de resultados están compuestas de la siguiente manera:

### Cuentas de Ingresos

- **Ventas:** Son las que se derivan de las actividades propias de la entidad
- **Productos Financieros:** Manejo de Efectivo en la empresa para que genere ganancias adicionales.
- **Otros Productos:** Son los ingresos que se obtienen de manera distinta a la compra de mercancías son esporádicos y no incurren en ningún costo.

### Cuentas de Costos

- **Costo de Ventas:** son los egresos que cubren un costo para obtener un beneficio posterior

### Cuentas de Gastos

- **Gastos de Ventas:** son las erogaciones que están relacionadas directamente on todas las operaciones necesarias para vender mercancías.
- **Gastos de Administración:** son las erogaciones destinadas a cubrir las necesidades de la administración de la entidad.
- **Gastos Financieros:** son las erogaciones relacionadas con el manejo de efectivo de la entidad y gastos no recuperables; por ejemplo: intereses pagados a instituciones de crédito, comisiones bancarias, intereses pagados a particulares, etc.
- **Otros Gastos:** son las erogaciones no relacionadas con las operaciones propias de compra-venta de mercancías. Además son esporádicos; por ejemplo: perdida en venta de activo fijo, créditos incobrables, etc.
- **Utilidad Neta:** es el resultado final de las operaciones realizadas por una empresa, después de aplicar los impuestos correspondientes de ISR y PTU en un periodo determinado. Expresa la ganancia obtenida.

### Cuenta

Cuenta s la denominación de una serie de movimientos de la misma naturaleza y que afectan una misma partida.

Todas las entradas (ingresos) de efectivo por concepto de cobro, así como todas las salidas (egresos) de efectivo de pagos realizados se concentran en una cuenta llamada caja.

Por lo anterior en el ejercicio de la contabilidad se establece una forma de registro para identificar las operaciones que realiza una empresa: se integra un catalogo de cuentas, que es la lista detallada y clasificada de acuerdo con la naturaleza (ingresos, egresos, activo, pasivo, etc.) en que se dividen los estados financieros.

### **Evaluación Financiera y métodos para Evaluar Proyectos**

**Los métodos de evaluación** de proyectos corresponden a la etapa final del proyecto de inversión, ya sea que se trate de una ampliación de la empresa en plena actividad o para la creación de una nueva. Toda inversión debe estar sustentada en estudios profundos sobre el ambiente donde la empresa llevará a cabo sus actividades económicas. Con los resultados de estos estudios y la evaluación de la economía. Los estudios necesarios son, entre otros:

**1.- Análisis de la demanda:** el análisis de la demanda comprende al consumidor en lo relativo a:

- Gastos y preferencias
- Ingreso disponible
- Sector de la población a quien está dirigido el producto o servicio que se ofrecerá
- Zona, región, municipio, etc., en la que el producto o servicio satisfará una necesidad.
- El crecimiento de la población

**2.- Análisis de la Oferta:** el análisis de la oferta comprende a la competencia en lo referente a:

- La porción del mercado que controlan las empresas del mismo giro
- La imagen de las empresas en el mercado. Hay que investigar sus fortalezas y debilidades: la tecnología, políticas de venta, calidad y presentación del producto o servicio, publicidad, canales de distribución, planes de expansión, políticas de salarios.

**3.- Fuentes de Financiamiento:** en este contexto se deben investigar las políticas crediticias de las instituciones:

- Tasas de Intereses y su manejo

- Tiempo (tiempos de gracia)
- Tipos de crédito que otorgan
- Flexibilidad en los pagos
- Requisitos que exigen

**4.- Tecnología:** comprende la maquinaria, su mantenimiento y su conservación, refacciones, personal preparado nacional o extranjero, costo y frecuencia del mantenimiento, etc.

**5.- Aspectos Legales:** comprende diferentes elementos que deben considerarse al iniciar un proyecto y la construcción de la planta donde se realizarán la operaciones de la empresa, entre ellos se encuentran los:

- Ecológicos
- Usos del suelo
- Permisos de construcción
- Permisos sanitarios

**6.- Políticas de Desarrollo:** habrá que investigar las diferentes disposiciones que regulan lo relacionado a la construcción a nivel:

- Municipal
- Estatal
- Federal

**7.- Localización:** se contemplan los medios y las vías de comunicación para el abastecimiento oportuno de la materia prima, mano de obra y distribución del producto terminado.

**8.- La sociedad Mercantil idónea:** habrá que valorar el tipo de sociedad sobre la que se constituirá la empresa.

**9.- La situación económica, política y social de la región y del país:** considerar estos aspectos ayudará a trazar el rumbo de la empresa de acuerdo con las condiciones que priven en ese momento.

**10.- Estados Financieros pro forma (proyectados):** la proyección dependerá del tipo de proyecto, y los planes a corto, mediano y largos plazos estarán plasmados en la proyección financiera que se haya trazado para cada etapa.

Cuando se terminan estos estudios, se procede a la evaluación económica del proyecto, en la que la determinación del costo de capital tiene gran trascendencia, ya que a los inversionistas les interesa conocer las utilidades futuras, evaluadas a valor presente y descontadas a una tasa de interés igual al costo de capital.

## **Preparación de los flujos de efectivo**

### **Desarrollo de cálculo para el año 1**

**Unidades Vendidas:** Son el resultado de un pronóstico, basado en un estudio de mercado y cuya tendencia es aprovechada para determinar el método adecuado de regresión

**Precio Unitario:** en primera instancia el precio está en función de los costos de producción y del mercado. Para la proyección se toma 20 % de la inflación (precios constantes).

**Ventas:** el resultado de multiplicar por la cantidad vendida.

**Costos directos:** es el resultado de sumar las cédulas de costos directos que intervienen en la producción o en el servicio que se presta ( en caso de este ultimo que representan el 40% sobre las ventas)

**Utilidad Bruta:** es la diferencia entre las ventas y los costos directos

**Gastos de operación:** es la suma de todos los gastos indirectos, que afecta la empresa y que en este caso se estimaron en un % sobre las ventas.

**Utilidad de Operación:** es la diferencia entre la utilidad bruta y los gastos de operación

**Utilidad antes de impuestos:** es la diferencia entre la utilidad de operación el saldo de los intereses ganados y pagados.

**Impuestos de Gobierno:** es la suma de los impuestos de 44% sobre la utilidad financiera, más el igual de os intereses pagados por concepto de préstamos.

**Utilidad neta:** es la diferencia entre la utilidad financiera y los impuestos de gobierno

**Flujo de efectivo:** es igual a las entradas reales menos las salidas reales.

Una de las funciones más importantes en el área de las finanzas es el análisis d los proyectos de inversión, que se hace para seleccionar las mejores alternativas para invertir los recursos de que dispone una empresa, una persona o un país.

Hay varias alternativas de inversión potencialmente atractivas, pero los recursos son escasos. Así dadas las numerosas oportunidades de invertir y la escasez de los recursos, es preciso fijar criterios de evaluación.

Debido a que el crecimiento económico de las empresas, así como del país, depende de la canalización de nuevos flujos de efectivo a nuevos proyectos de inversión, una de las principales tareas de toda administración es crear estructuras y procedimientos integrados y adaptado a sus necesidades para planear, implantar y administrar programas que identifiquen y evalúen nuevos proyectos de inversión.

El punto de partida de toda empresa debe ser precisar los objetivos a corto y largo plazo para la generación de flujos para la creación de nuevos proyectos de inversión.

En la empresa, la importancia de los proyectos de inversión es tal, que el éxito de las operaciones normales depende principalmente en las utilidades que genere cada proyecto, es decir, de la selección de la mejor alternativa de inversión.

Cuanto más profundos y justificados sean los análisis en la selección de alternativas, mejor es la distribución de los recursos y más grandes las utilidades, aparte de que disminuye el riesgo.

En la valuación de un proyecto se anticipa la que va a ocurrir una vez hecha la inversión: esto es, los flujos que se generarán en el futuro, en comparación con la inversión inicial.

Para evaluar los proyectos de inversión ha que conocer la información siguiente:

- La inversión inicial requerida
- El horizonte del proyecto (vida útil estimada por el proyecto)
- El valor de salvamento de la inversión
- Los flujos de fondos estimados para cada periodo, en el horizonte del proyecto
- El rendimiento mínimo aceptable por la empresa o inversionista (costo de capital)

Básicamente hay dos métodos de evaluación: los de evaluación simple y los complejos.

**-Métodos de evaluación simple:** no consideran el valor del dinero en el tiempo y utilizan información derivada de estados financieros, como el balance general y el estado de resultados entre ellos se encuentran:

**-Tasa promedio de rentabilidad (TPR):** este método se basa en procedimientos contables y se define como la relación que existe entre el promedio anual de las utilidades netas y la inversión promedio de un proyecto esto es:  $TPR = UNP/IP$ ,

donde TPR es igual a la tasa promedio de retorno, la UNP es la utilidad neta promedio y la IP es la inversión promedio.

Las ventajas del método es que se aplica fácilmente porque utiliza información contable y que el resultado se compara con la tasa exigida (costo de capital) para aprobarla o rechazarla.

Las desventajas son que no considera los ingresos netos que produce la inversión, sino la utilidad contable, ni tampoco el valor del dinero con el paso del tiempo. Otra desventaja es que considera que los ingresos generados por el proyecto, tienen el mismo peso, es decir, que resulta igual que los ingresos mayores se generen al principio que al final del proyecto.

**-Rentabilidad sobre la inversión (RSI):** Se define como el cociente en porcentaje de la utilidad neta de un ejercicio, entre la inversión total (total de activos) y es un índice de eficiencia. Su fórmula es  $RSI = UNDE / IT$ , en donde RSI es igual a la rentabilidad sobre la inversión, UNDE es igual a la utilidad neta del ejercicio y la IT es la inversión total.

Las ventajas son que se aplica con facilidad, puesto que usa información contable y que el resultado puede compararse con la tasa exigida a esa empresa.

Las desventajas son que no considera los ingresos netos que produce la inversión, sino la utilidad contable, además, no toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo, de modo que no distingue las utilidades que genera en los primeros y últimos años.

**-Rentabilidad sobre el activo fijo (RAF):** es la relación porcentual que guarda la utilidad neta del ejercicio y la suma de los activos fijos. Su fórmula es  $RAF = UNDE / AF$ , donde RAF es la rentabilidad sobre el activo fijo, la UNDE es la utilidad neta del ejercicio y la AF es el activo fijo.

Las ventajas y desventajas son las mismas de los métodos anteriores

**-Relación ventas sobre la utilidad:** es la relación porcentual entre la utilidad neta y las ventas netas en un periodo determinado, este índice sirve para medir la eficiencia porcentual en diversas industrias.

**-Periodo de recuperación de la inversión (PRI):** se define como el tiempo necesario para que los beneficios netos del proyecto amorticen el capital invertido. Así, se utiliza para saber en cuanto tiempo una inversión genera recursos suficientes para igualar el monto de dicha inversión. Su fórmula es  $PRI = N - 1 + ((FA)_{n-1} / (F)_n)$ , en donde PRI es el periodo de recuperación de la inversión, la  $(FA)_{n-1}$  es el flujo de efectivo acumulado en el año previo a n, N es el año en que



el flujo acumulado cambia de signo y la  $(F)_n$  es el flujo neto de efectivo en el año  $n$ .

Las ventajas son que los resultados se interpretan fácilmente y da un criterio adicional para elegir entre alternativas con las mismas perspectivas de rentabilidad y riesgos. Es muy útil cuando el factor más importante del proyecto es el tiempo de recuperación.

Las desventajas son que cuando el tiempo de recuperación es breve, se rechazan proyectos que en otras situaciones se considerarían aceptables. Tampoco se considera el monto de los flujos de efectivo que se producen después de la amortización, se considera el valor del dinero en el tiempo y se ignora la rentabilidad de un proyecto de inversión.

**Métodos de evaluación compleja:** toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y se basan en información derivada de flujos de efectivo.

Frecuentemente los proyectos de inversión suponen ingresos en diferentes periodos. Cuando esto sucede, es conveniente analizar los ingresos y gastos de cada periodo y compararlos sobre la misma base de tiempo. Esto significa que se tiene que descontar a un factor esas cantidades para determinar un valor neto en el momento de tomar la decisión, es decir, en el año cero. Se trata de actualizar el valor del dinero; entre estos métodos están:

**-Valor Neto (VA):** conocido también como el valor presente (VP), este método consiste en actualizar los flujos de efectivo (traerlos a valor presente) uno a uno, descontándolos a una tasa de interés igual al costo de capital ( $K$ ), sumarlos y comparar la suma con la inversión inicial, de tal forma que si el valor actual de la suma de los flujos es mayor o igual al de la inversión, el proyecto se acepta como viable. En el caso contrario se rechaza.

**-Valor Actual Neto (VAN):** conocido también como valor presente neto (VPN), este método consiste en resta al valor actual (VA) la inversión inicial, de tal forma que si esta diferencia es cero o mayor de cero, el proyecto se considera viable y se acepta.

**-Relación Beneficio Costo:** este método consiste en dividir el valor actual entre el valor inicial. Si el resultado del cociente es mayor o igual a uno, el proyecto se considera viable y se acepta, en caso contrario se rechaza.

**-Tasa Interna de Retorno (TIR):** este método consiste en igualar la inversión inicial con la suma de los flujos actualizados a una tasa de descuento, supuesta que haga posible su igualdad. Si la tasa de interés que hizo posible la igualdad es mayor o igual al costo de capital, el proyecto se acepta, de lo contrario se rechaza.

Para determinar la tasa de interés que haga posible que la suma del valor actual de los flujos sea igual al de la inversión, las tasas se suponen, buscando que la diferencia entre el valor actual y el de la inversión sea mínima, hasta lograr una cantidad positiva y otra negativa.

**-Periodo de recuperación de la inversión:** este método consiste en determinar el tiempo que tarda un proyecto en ser pagado y se determina mediante restas sucesivas de uno por uno de los flujos de efectivo a la inversión original, hasta que esta queda saldada. Si la inversión se amortiza en un tiempo menor o igual al horizonte del proyecto, este se considera viable y se acepta, en caso contrario se rechaza.

### **Elementos del cálculo del punto de equilibrio y su nomenclatura**

$V$ = Representa el ingreso total, proveniente de las venta, que es el resultado de multiplicar el precio del producto por la cantidad de unidades producidas.

$P$ =Es el precio unitario, determinado por:

- Las materias primas
- Sueldos y salarios
- Intereses al capital
- Dividendos a la organización
- Publicidad
- Impuestos al gobierno, etc.

$Q$ =Representa la cantidad producida y vendida

$GF$ = Son los gastos fijos y representan todas las erogaciones en que incurre una empresa y que son independientes del monto de la producción, es decir, los gastos se hacen aunque no se produzca. Por ejemplo: sueldos, renta, teléfono, depreciación, etc.

$CVT$ =Son los costos variables totales (costos directos de producción) y representan las erogaciones en que incurre una empresa y que dependen del nivel de producción. Si no se produce no se hacen estos gastos y son el resultado de multiplicar el costo unitario por la cantidad producida. Ejemplo: materia prima, salarios y todos los insumos o elementos que intervienen en la producción.

$C_u$ =Es el costo unitario, es decir, lo que cuesta producir una unidad. Para calcularlo se divide el costo variable total entre el número de unidades producidas.

$GT$ =Representa a los gastos totales y es la suma de los gastos fijos y los costos variables totales.

$U$ = Representa la utilidad y es la diferencia entre los ingresos totales y los gastos totales.

### **Actividad Económica durante la vida de una empresa**

Una empresa, cualquiera que sea su giro y tamaño, puede pasar por tres situaciones financieras:

**-Déficit o pérdida:** esta situación se presenta cuando los ingresos totales son menores a los gastos totales: por lo tanto:  $V < GT$  y  $U < 0$ .

**-Equilibrio:** Esto sucede cuando los ingresos totales son iguales a los gastos totales. Esto es, que todo lo que se recibe se gasta, así:  $V = GT$  y  $U = 0$ .

**-Superávit o Utilidad:** Se dice que una empresa obtiene una utilidad cuando sus ingresos totales son mayores que los gastos totales. Es decir, que sus ingresos alcanzan para cubrir totalmente sus gastos totales y sobra un remanente (utilidad). Esto es:  $V > GT$  y  $U > 0$

### **Obtención del punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio consiste en predeterminedar un importe, en el cual, la empresa no sufra pérdidas ni obtenga utilidades, es decir, el punto en donde las ventas son iguales a los costos y los gastos.

Ingreso total=gasto total + utilidad

Pero: gasto total=gasto fijo+ costo variable total

Sustituyendo se tiene: ingreso total= gasto fijo+ costo variable total + utilidad

## **Propuesta del Tema de Tesis**

Estudio para demostrar que la Fabricación y Comercialización de las Tostadas de Maíz y Avena es un Negocio Rentable en la Ciudad de Morelia Michoacán

### **Justificación**

Hoy en día las personas buscan alimentos que sean saludables debido a la gran cantidad de enfermedades que se han venido desarrollando como lo son la obesidad, el colesterol y la diabetes, por lo cual se consideró que la elaboración de tostadas de maíz y avena puede tener gran aceptación en el mercado ya que actualmente se comercializan diversas marcas de tostadas, pero ninguna con el aporte nutricional de la avena y con el mismo sabor tradicional de la tostadas.

### **Objetivos**

- ❖ Presentar el proyecto como tesis para titularme
- ❖ Determinar la factibilidad y rentabilidad de la fabricación de tostadas de maíz y avena en la Ciudad de Morelia Michoacán

### **Hipótesis**

Demostrar que la fabricación y comercialización de las tostadas con avena es un negocio rentable pues las mismas pueden ser consumidas por todos los sectores de la población, pues son económicas, satisfacen el gusto de la población y tienen valor nutricional.

### **Preguntas de Investigación**

- ✓ ¿Será factible y rentable la fabricación y comercialización de tostadas de maíz y avena en la Ciudad de Morelia Michoacán?
- ✓ ¿Cuáles son los pasos para el desarrollo de un nuevo producto?

### **Metodología de la Investigación del proyecto**

La metodología de este proyecto consiste primero en llevar a cabo una investigación mediante la observación en tiendas de abarrotes y supermercados para identificar a la posible competencia; así como las ventajas y desventajas del producto, posteriormente se realizó la investigación de mercado mediante encuestas aplicadas en la Ciudad de Morelia Michoacán, específicamente a 3 colonias cercanas al lugar de fabricación del producto, tomando en cuenta como muestra a 120 personas a encuestar, dichas encuestas permitirán ver que tan factible puede ser el negocio, que aceptación puede tener el producto, así como determinar la presentación del producto y su precio.

Por lo tanto el tipo de investigación que se utilizara será de tipo exploratoria que nos permita obtener datos suficientes para realizar la investigación a mayor profundidad mediante la observación y posteriormente se utilizara la investigación de tipo descriptiva para especificar los gustos o preferencias de las personas respecto al producto

## **Capítulo 1 Estudio de Mercado**

### **1.1 Descripción y análisis del producto**

Las tostadas están elaboradas con maíz nixtamalizado y avena, nos aportan energía para realizar todas nuestras actividades, además de ser una buena fuente de fibra ya que una porción de 3 tostadas nos aportan 2.2 gramos de fibra. Por estar elaboradas con maíz y avena no contienen colesterol.

La calidad y el sabor de nuestras tostadas se deben a la cuidadosa selección de sus ingredientes. Son 100% naturales, no contienen conservadores artificiales ni colorantes, son crujientes y muy ricas.

El empaque del producto consiste en una bolsa transparente de celofán, ambas llevarán una etiqueta al frente con el nombre, logotipo y eslogan del producto; así como el valor nutrimental del producto.

Las tostadas hechas de maíz y avena, como todo alimento para consumo humano, deben ser elaboradas con las máximas medidas de higiene que aseguren la calidad y no ponga en riesgo la salud de quienes las consumen, por lo tanto se elaboran bajo una serie de parámetros que cumplan con las buenas prácticas de manufacturas y no se alteren de una manera contaminante las propiedades propias del producto alimenticio. Es necesario hacer énfasis en que nosotros somos la imagen de nuestras tostadas y la presentación va de la mano de la limpieza y la buena calidad que se aplica a nuestro producto.

## **1.2 Investigación del Mercado**

La investigación de mercado se realizó mediante una encuesta, con el objetivo de identificar las necesidades y expectativas mediante el proceso de recopilación, procesamiento e integración de la información de los consumidores en la Ciudad de Morelia Michoacán

### **1.2.1 Objetivos de la Investigación del Mercado**

- Conocer la aceptación del producto en el mercado, identificar si lo consumirían o no.
- Identificar que presentación es la que prefieren (40, 20 ó 10 tostadas)
- Conocer la frecuencia con la cual consumirían nuestro producto
- Conocer el precio que estarían dispuesto a pagar por el producto
- Identificar los lugares donde preferirían adquirir el producto

### **1.2.2 Encuesta**

Hola estamos realizando esta encuesta para el desarrollo de un nuevo proyecto que consiste en la elaboración de tostadas de maíz adicionadas con avena, lo cual es un producto 100% natural y con un alto valor nutrimental. Por lo cual nos es muy importante conocer su opinión.

**1.- ¿Le parece atractivo nuestro producto?**

**a) Muy atractivo b) Más o menos atractivo c) No muy atractivo d) Nada atractivo**

**2.- ¿Le gustaría consumir las tostadas de maíz adicionada con avena?**

**a) Si b) No**

**3.- ¿Con que frecuencia estaría dispuesto a consumir nuestro producto?**

**a) Diario b) Una vez por semana c) Una vez por mes d) No lo consumiría**

**4.- ¿Qué presentación le agradaría mas para adquirir el producto?**

**a) Paq. Grande (40 Tostadas) b) Paq. Mediano (20 Tostadas)**

**c) Paq. Chico (10 Tostadas)**

**5.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por nuestro paquete grande?**

**a) \$15 a \$18 b) \$19 a \$22**

**6.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por nuestro paquete mediano?**

**a) \$11 a \$13 b) \$14 a 16**

**7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por nuestro paquete chico?**

**a) \$ 7a \$9 b) \$ 10 a \$12**

**8.- ¿En qué lugar le gustaría adquirir las tostadas?**

**a) Supermercado**

**b) Tiendas de Abarrotes**

**c) Tiendas de Autoservicio**

**d) Establecimiento de Fabricación**



### **1.3 Características del Mercado Local**

El producto (tostadas hechas de maíz y avena) se comercializara en la Ciudad de Morelia Michoacán, la cual cuenta con alrededor de 729, 279 habitantes.

Se tendrá como punto de fabricación y venta en la calle Santa María de los Urdiales No. 1020 Col. Las Margaritas. Ofertando nuestro producto en las tiendas de abarrotes y supermercados que se encuentran en las colonias aledañas al lugar de fabricación, como lo son las colonias: prados verdes, el porvenir, las flores, las jacarandas y tres puentes; así como posteriormente se ofertara a los restaurantes de mariscos que se encuentren cerca.

### **1.4 Análisis de la Oferta y la Demanda**

Nuestro clientes potenciales principalmente son todas aquellas personas sean hombres o mujeres que cuidan de su alimentación diariamente consumiendo solo productos con un alto valor nutrimental y bajos en grasa, así como todos los negocios enfocados a la venta de comida con tostadas. Teniendo como poder adquisitivo promedio de dos veces por semana.

Actualmente en la Ciudad de Morelia no se comercializan las tostadas de maíz y avena, únicamente las comercializan de maíz y ajonjolí las cuales se pueden considerar como nuestra competencia como lo son las tostadas luzma, milpa real, charras y tostadas arroyo.

De acuerdo con las encuestas realizadas la población consumen tostadas una o dos veces a la semana.

## 1.5 Análisis y fijación de precios

Mediante la observación en tiendas de abarrotes y supermercados nuestra competencia oferta su producto dependiendo de la marca: para el paquete grande (40 tostadas) entre los \$18 y \$21, el paquete mediano (20 tostadas) entre los \$14 y \$16 y el paquete chico (10 tostadas) entre los \$9 y \$12.

Para fijar el precio de nuestros productos para cada tamaño de paquete se procedió a hacer un análisis de los costos variables y costos fijos que se tendrán en la elaboración del producto por paquete.

### 1.5.1 Análisis de Costos Fijos y Costos Variables

Costos Fijos Mensuales						
Renta	Gas	Luz	Agua	teléfono	Sueldos	Total
2000	1500	500	500	500	17000	22000

Costos variables para un paquete grande (40 tostadas)						
Concepto	Avena	Maíz	Agua	Empaque	etiqueta	Total
Costo	1	1.5	1	1	3	7.5

1.- Se determina el costo total del producto

$$CV + (CF/\text{producción esperada}) = \text{Costo Total}$$

$$7.5 + (6600/3000) = 9.70$$

2.- Se estableció un 40% de ganancia por lo tanto:

$$9.70 * 1.40 = 13.58$$

3.- Calcular el precio de venta para el cliente inmediato en el canal de distribución:

$$(PV) = CT + (CT * \% \text{ de Ganancia deseada})$$

$$(9.70) + (9.70 * .40) = 13.58$$

4.- Punto de Equilibrio para obtener las ventas mínimas para cubrir los costos de la empresa:

$$PE = CF / (PV - CV)$$

$$6600 / (13.58 - 9.70) = 2268.04$$

5.- Estimar el precio de venta del producto al consumidor final:

$$PM + (PM * \% \text{ ganancia})$$

$$13.58 + (13.58 * .20) = 16.30 = 16.50 \text{ precio de venta}$$

<b>Costos variables para un paquete mediano (20 tostadas)</b>						
Concepto	Avena (150 gr.)	Maíz	Agua	Empaque	etiqueta	Total
Costo	.5	.75	.5	1	2.5	5.25

1.-  $CV + (CF/\text{producción esperada}) = \text{Costo Total}$

$$5.25 + (7700/3500) = 7.45$$

2.- Se estableció un 40% de ganancia por lo tanto:

$$7.45 * 1.40 = 10.43$$

3.- Calcular el precio de venta para el cliente inmediato en el canal de distribución:

$$(PV) = CT + (CT * \% \text{ de Ganancia deseada})$$

$$(7.45) + (7.45 * .40) = 10.43$$

4.- Punto de Equilibrio para obtener las ventas mínimas para cubrir los costos de la empresa:

$$PE = CF / (PV - CV)$$

$$7700 / (10.43 - 7.45) = 2583.90$$

5.- Estimar el precio de venta del producto al consumidor final:

$$PM + (PM * \% \text{ ganancia})$$

$$10.43 + (10.43 * .20) = 12.52 = 13.00 \text{ precio de venta}$$

Costos variables para un paquete chico (10 tostadas)						
Concepto	Avena (150 gr.)	Maíz	Agua	Empaque	etiqueta	Total
Costo	.25	.37	.25	.50	1	2.37

1.-  $CV + (CF/\text{producción esperada}) = \text{Costo Total}$

$$2.37 + (7700/3500) = 4.57$$

2.- Se estableció un 40% de ganancia por lo tanto:

$$4.57 * 1.40 = 6.40$$

3.- Calcular el precio de venta para el cliente inmediato en el canal de distribución:

$$(PV) = CT + (CT * \% \text{ de Ganancia deseada})$$

$$(4.57) + (4.57 * .40) = 6.40$$

4.- Punto de Equilibrio para obtener las ventas mínimas para cubrir los costos de la empresa:

$$PE = CF / (PV - CV)$$

$$7700 / (6.40 - 4.57) = 4207.65$$

5.- Estimar el precio de venta del producto al consumidor final:

$$PM + (PM * \% \text{ ganancia})$$

$$6.40 + (6.40 * .20) = 7.68 = 8.00 \text{ precio de venta}$$

Mediante la determinación de los costos variables y fijos se llegó a la fijación de precios para cada uno de los tamaños, los cuales quedaron de la siguiente manera: el precio del paquete grande será de 16.50 pesos, para el mediano de 13.00 pesos y el precio del paquete chico de 8.00 pesos.

Para este producto existe mercado todo el año, y no se nota una estacionalidad especial, por lo tanto los precios se mantendrán fijos todo el año.

## 1.6 Estrategia de Comercialización

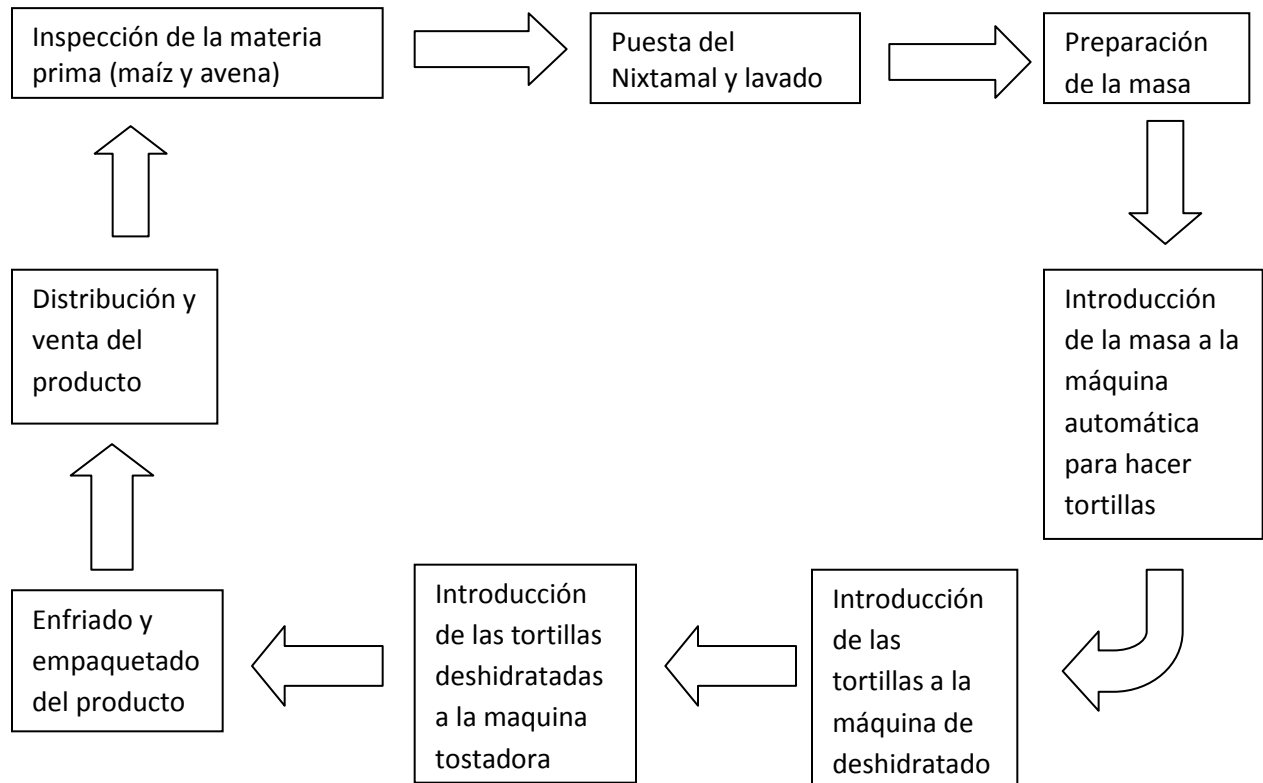
Nuestro producto se venderá de contado y para empezar a darlo a conocer a la población el sistema de publicidad se llevará a cabo mediante volantes y carteles por su bajo costo en las colonias cercanas al lugar de fabricación, así como degustación para que la gente pueda conocer el sabor del producto y lo adquiera.

## 1.7 Diseño de Distribución

❖ Productor → Mayorista – Minorista → Consumidor Final

❖ Productor → Consumidor Final

## 1.8 Diagrama de Flujo del Proceso de Fabricación



## 1.9 Cotizaciones



Estimada Nancy Arroyo Salgado

Ha solicitado información sobre los precios de nuestra compañía. A continuación, se indica nuestro presupuesto:

Cantidad	Concepto	Precio	Importe
1	Maquina tortilladora MLR 60 trifásica	\$ 71400	\$ 71400
1	Deshidratador: alto 1.84 mts., ancho 86.5 cm., largo 7.36 mts.	\$ 100800	\$ 100800
1	Doradora automática de tostadas: alto 1.5 mts., ancho 105 mts, largo 2.24 mts.	\$ 126000	\$ 126000
1	bastidor para asolear	\$ 5880	\$ 5880
1	Revolvedora de 50 kg	\$ 8400	\$ 8400
1	Cocedor de Nixtamal 200 Kg	\$ 8988	\$ 8988
1	Molino San Luis #2 de 120 Kg/h motor de 5 hp. Trifásico	\$ 9408	\$ 9408
1	Enjuagador de Nixtamal automático motor de 1 ½ hp 200kg.	\$ 6300	\$ 6300
1	Mostrador Normal 1 Cajón (1.5x0.7 mts)	\$ 5040	\$ 5040
1	Recibidor de Masa	\$ 4200	\$ 4200
1	Bascula electrónica de 40 kg.	\$ 2520	\$ 2520

Subtotal: \$ 348936.00

I.V.A.: \$ 55829.76

Total: \$ 404765.76





### Cotización

Av. Chamizal #566 col. Electricistas  
 Guadalajara, Jalisco: México  
 Tel: 01(33) 3657- 1500  
 Sucursal Uruapan  
 Tel: 01 (452) 527-1547  
 ventas@lacasadelmolinero.com

C. Nancy Arroyo Salgado

Dirección: Santa María de los Urdiales No. 1020 col. Las Margaritas

Código postal: 58160

Morelia Michoacán

Cantidad	Concepto	Precio	Importe
1	Maquina tortilladora MLR 60 trifásica	\$ 71232	\$ 71232
1	Deshidratador: alto 1.84 mts., ancho 86.5 cm., largo 7.36 mts.	\$ 100800	\$ 100800
1	Doradora automática de tostadas: alto 1.5 mts., ancho 105 mts, largo 2.24 mts.	\$ 126000	\$ 126000
1	Bastidor para asolear	\$ 5460	\$ 5460
1	Revolvedora de 50 kg	\$ 8400	\$ 8400
1	Cocedor de Nixtamal 200 Kg	\$ 8820	\$ 8820
1	Molino San Luis #2 de 120 Kg/h motor de 5 hp. Trifásico	\$ 9366	\$ 9366
1	Enjuagador de Nixtamal automático motor de 1 ½ hp 200kg.	\$ 5880	\$ 5880
1	Mostrador Normal 1 Cajón (1.5x0.7 mts)	\$ 5040	\$ 5040
1	Recibidor de Masa	\$ 4200	\$ 4200
1	Bascula electrónica de 40 kg.	\$ 2100	\$ 2100

Subtotal: \$347298

I.V.A.: \$ 55567.68

Total: \$ 402865.68

Manufacturas Lenin

Av. Industrial No. 3655-A

Zona Industria

C.P. 78395

San Luis Potosí, S.L.P., México

Tel: (01 400) 129 29 79



### Cotización

Cantidad	Concepto	Precio	Importe
1	Maquina tortilladora MLR 60 trifásica	\$ 71400	\$ 71400
1	Deshidratador: alto 1.84 mts., ancho 86.5 cm., largo 7.36 mts.	\$ 100800	\$100800
1	Doradora automática de tostadas: alto 1.5 mts., ancho 105 mts, largo 2.24 mts.	\$ 126000	\$ 126000
1	Bastidor para asolear	\$ 5460	\$ 5460
1	Revolvedora de 50 kg	\$ 8400	\$ 8400
1	Cocedor de Nixtamal 200 Kg	\$ 8820	\$ 8820
1	Molino San Luis #2 de 120 Kg/h motor de 5 hp. Trifásico	\$ 9366	\$ 9366
1	Enjuagador de Nixtamal automático motor de 1 ½ hp 200kg.	\$ 5880	\$ 5880
1	Mostrador Normal 1 Cajón (1.5x0.7 mts)	\$ 5040	\$ 5040
1	Recibidor de Masa	\$ 4200	\$ 4200
1	Bascula electrónica de 40 kg.	\$ 2100	\$ 2100

Subtotal: \$ 347466.00

I.V.A.: \$ 55594.56

Total: \$403060.56

**Cotización**

Semillas y Granos la Tortuga

Chile, bodega 34, block 5,

Central de abastos Morelia

Tel. 01 (443) 333 80 05

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Importe</b>
10	Maíz blanco 50 kg.	\$ 175.00	\$ 1750.00
10	Avena 50 kg	\$ 150.00	\$ 1500.00
5	Cal 25 kg.	\$ 50.00	\$ 250.00

Subtotal: \$ 3500.00

I.V.A: \$ 560.00

Total: \$ 4060.00

**Cotización**

Semillas y Cereales Hermanos Mauricio

Av. Piña, Bodega 34

Central de Abastos

Tel. 3 13 95 61

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Importe</b>
10	Maíz blanco 50 kg.	\$ 180.00	\$ 1800.00
10	Avena 50 kg	\$ 153.00	\$ 1530.00
5	Cal 25 kg.	\$ 50.00	\$ 250.00

Subtotal: \$ 3580.00

I.V.A: \$ 572.80

Total: \$4152.80

**Cotización**

Molinos Morelia S.A DE C.V.

Eje Norte Sur No. 451

Cd. Industrial

58200 Morelia, Mich.

Tel. (443 3 23 15 66

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Importe</b>
10	Maíz blanco 50 kg.	\$ 177.00	\$ 1770.00
10	Avena 50 kg	\$ 150.00	\$ 1500.00
5	Cal 25 kg.	\$ 52.00	\$ 260.00

Subtotal: \$ 3530.00

I.V.A: \$ 564.80

Total: \$ 4094.80

## Capítulo 2 Ingeniería del Proyecto

### 2.1 Localización

#### 2.1.1 Macro localización



El Estado de Michoacán se localiza al suroeste de la Meseta Central, colinda al Norte con el Estado de Jalisco y Guanajuato, al Sureste con el Estado de Guerrero y el Estado de México, al Oeste con el Océano Pacífico y el Estado de Colima y al Este con el Estado de Querétaro.



La Ciudad de Morelia cuenta con una superficie de 4500 hectáreas aproximadamente. Colinda al Norte con Tarimbaro, Chucandiro y Huaniqueo, al Este con Charo, al Sureste con Lagunillas, Tzintzunzan, Quiroga y Coeneo.

Se instalara la Fabrica de Tostadas en el estado de Michoacán en la Ciudad de Morelia, la cual tendrá como domicilio la calle Santa María de los Urdiales # 1020 col. Las Margaritas. Dicho domicilio tiene como referencia las colonias que se encuentran a su alrededor como son: el porvenir, Melchor Ocampo, tres puentes, jacarandas; así como a dos cuadras de la avenida Michoacán.

## **2.2 Descripción Técnica del Proyecto**

### **2.2.1 Condiciones Climáticas y Servicios**

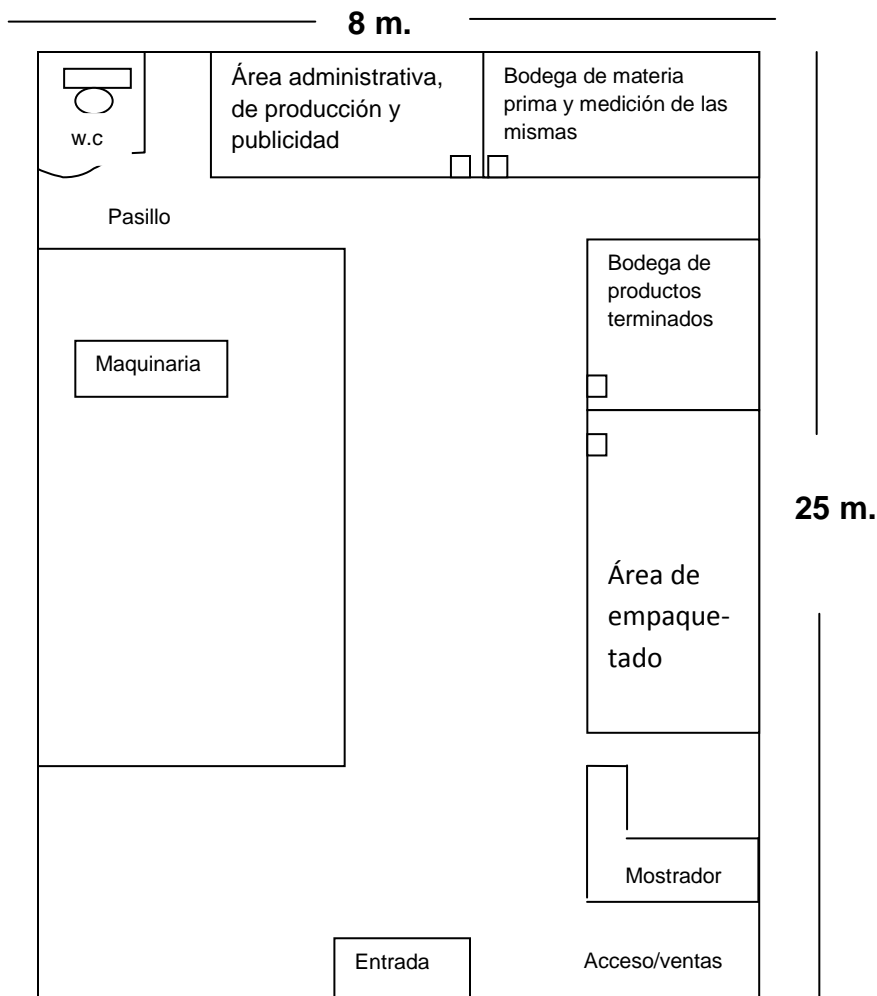
En la Ciudad de Morelia predomina el clima templado con lluvias en verano. La Temperatura alcanza su punto más alto a los 30° C entre los meses de Abril a Julio; el más bajo a los 6° C en Diciembre y Enero, teniendo una Temperatura promedio anual de 18° C.

Dentro del terreno se registra una temperatura de 27° C en los meses de Abril a Julio y 11° C de Diciembre a Enero. El rango de confort admite una temperatura de 10° C a 35° C, por lo cual no será necesario usar sistemas de clima artificial dentro del inmueble. La humedad relativa es de 55% con un incremento hasta 99% en los meses de lluvia.

El Establecimiento cuenta con uso de suelo comercial, cuenta con los servicios de Electricidad, agua y drenaje.



### 2.2.2 Diagrama de Distribución de Áreas



### 2.2.3 Componentes requeridos para la ejecución del proyecto

Para llevar a cabo el proyecto de elaboración de tostadas hechas de maíz y avena se requiere de la renta de un local de 10mts x 25mts. Aproximadamente, la contratación de 8 personas para la maquinaria, el almacén, ventas y distribución del producto; así como la compra de la maquinaria para lo cual se requiere el apoyo económico.

La descripción de la maquinaria que se requiere es la siguiente:

- 1 Maquina tortilladora MLR 60 trifásica
- 1 Deshidratador: alto 1.84 m., ancho 86.5 cm., largo 7.36 m.
- 1 Doradora automática de tostadas: alto 1.5 m., ancho 105 m, largo 2.24 m.
- 1 Bastidor para asolear
- 1 Revolvedora de 50 kg
- 1 Cocedor de Nixtamal 200 Kg
- 1 Molino San Luis #2 de 120 Kg/h motor de 5 hp. Trifásico
- 1 Enjuagador de Nixtamal automático motor de 1 ½ hp 200kg.
- 1 Mostrador Normal 1 Cajón (1.5x0.7 m.)
- 1 Recibidor de Masa
- 1 Bascula electrónica de 40 kg.

### **2.3 Desarrollo del Proceso Productivo y Comercialización**

- 1.- primero se va a adquirir la materia prima que es el maíz, avena y cal; los cuales se van a adquirir por costales de 50 kg. Y cada 15 días.
- 2.- se colocara el maíz en el cocedor de nixtamal, agregándole 2 cucharadas de cal y 2 litros de agua por kilogramo.
- 3.- se lavara el nixtamal en el enjuagador
- 4.- ya lavado el nixtamal se colocara en el molino junto con la avena para obtener la masa.
- 5.- una vez obtenida la masa se llevara a la revolvedora para agregarle hojuelas de avena.
- 6.- se ingresa la masa a la tortilladora para obtenerlas tortillas y de ahí llevarlas al deshidratador.
- 7.- una vez deshidratadas las tortillas se colocan en la doradora automática y ya que estén las tostadas se dejan enfriar tres horas.
- 8.- ahora si el producto será empacado listo para su venta
- 9.- se llevaran los productos a las tiendas de abarrotes y supermercados.

**10.-** terminada la producción se lleva a cabo el lavado de la maquinaria y limpieza del establecimiento diariamente.

#### **2.4 Programa de Trabajo para la Instalación, puesta en Marcha y Operación del proyecto**

El local para la fabricación de las tostadas ya cuenta con el servicio de electricidad y agua, únicamente se procederá a la compra de maquinaria la cual tardara en llegar alrededor de ocho días y acomodarlas e instalarlas en el local. Adquirir la materia prima que nos llevara dos días; así como el empaque y las etiquetas las cuales tardaran como 15 días para diseñarlas e imprimirlas.

#### **2.5 Identificación de Proveedores de Materia Prima e Insumos**

<b>Concepto</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Frecuencia</b>
Maíz	Semillas y Granos la Tortuga	Chile, bodega 34, block 5, Central de abastos Morelia	2 veces al mes
Avena	Semillas y Granos La Tortuga	Chile, bodega 34, block 5, Central de abastos Morelia	2 veces al mes
Cal	Semillas y Granos La Tortuga	Chile, bodega 34, block 5, Central de abastos Morelia	1 vez al mes
Bolsas de celofán entubada	Plásticos de Morelia	Av. Michoacán No. 578 col. Margaritas	2 veces al mes
Etiquetas	Imprenta Rodríguez	Sta. María de los Urdiales No. 731 col. Margaritas	2 veces al mes

## 2.6 Programa de Administración de Recursos Humanos

<b>Actividad</b>	<b>Personas Requeridas</b>	<b>Salario mensual</b>
Actividades administrativas y de Finanzas	1	\$ 3,000.00
Encargado del área de producción	1	\$ 3,000.00
Trabajadores de Producción en la maquinaria	2	\$ 2,000.00
Trabajadores de producción para empaquetado	2	\$ 2,000.00
Trabajador de ventas al público	1	\$ 1,500.00
Vendedores repartidores	1	\$ 1,500.00

## 2.7 Programa de Capacitación y asistencia Técnica

<b>Temas</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Duración</b>
Capacitación para el uso de la maquinaria	Que los trabajadores conozcan bien las funciones de la maquinaria y no tengan problema para la producción	8 hrs
Capacitación de seguridad e higiene	Que los trabajadores conozcan los riesgos de la maquinaria; así como la limpieza de la maquinaria y la higiene que se debe tener al momento de producir el producto y su empaclado	4 hrs
Curso de Trabajo en Equipo	Lograr un buen trabajo en quipo para cumplir con los objetivos de la empresa	3 hrs

## 2.8 Proyección de los Posibles Riesgos que pueden presentarse en el Proyecto y Acciones para Solventarlos

- ❖ **Riesgos Naturales:** el ambiente natural que podría afectar es en tiempos de lluvias la posible inundación del local lo cual dañaría tanto la maquinaria como la materia prima almacenada y el producto terminado. Sin embargo el local se encuentra en una colonia que hoy en día no se ha inundado por lo tanto no hay mucho riesgo.
- ❖ **Riesgos Técnicos:** el principal problema posible es la descomposición de la maquinaria ya sea por un mal manejo o la falta de mantenimiento, es por eso que se llevara a cabo la capacitación para los empleados, así como darle mantenimiento constante a la maquinaria y evitar que se detenga la producción en lo que se arregla la maquinaria.
- ❖ **Riesgos Financieros:** puede afectar el que no se cumpla con las ventas deseadas y no se obtengan los ingresos necesarios para cubrir los gastos de la empresa. (pago a proveedores, pago a trabajadores, renta del local).

## 2.9 Normatividad y Permisos Vigentes Acorde al Giro y Área de Influencia del Proyecto

### Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes

Tramite mediante el cual se lleva a cabo la inscripción ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para efecto d cumplimiento de las obligaciones Fiscales correspondientes.

**Gestión:** Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Administración local de Recaudación, Abasolo No. 282, Centro, C.P. 58000, Morelia, Michoacán. Y a través del buzón fiscal, información al Contribuyente, lada (1-433) Tels. 3 13 20 94, 3 17 07 74, Fax: 3 17 07 71 y 01 800 90 45 000, (de 8:00 a 15:00 hrs.).

**Licencia de Uso de Suelo**

Documento expedido por la autoridad competente, en el cual se autoriza el uso o destino que pretenda darse a los predios.

**Gestión:** Secretaría de Desarrollo Urbano y Medio Ambiente (SDUMA), Circuito Minzita No. 470, Fracc. Manantiales, C.P. 58170, Morelia, Michoacán, Lada 01 (443) Tels. 3 22 07 20, 3 22 07 04, (de 8:00 a 16:30 hrs.).

**Registro Empresarial ante el IMSS**

El patrón deberá registrarse al igual que a sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la Ley del Seguro Social, al hacerlo automáticamente quedaran registrados ante el INFONAVIT y SAR.

**Gestión:** Subdelegaciones Administrativas del Instituto Mexicano del Seguro Social. Av. Camelinas No. 2150, Fracc. Camelinas, C.P. 58070, Morelia, Michoacán, Lada (01 433) Tels. 3 24 11 16 y 3 15 88 40, (de 9:00 a 14:00 hrs.).

**Licencia de Funcionamiento de Establecimientos**

Trámite mediante el cual se autoriza la apertura y funcionamiento para establecimientos Mercantiles, Industriales y de Servicios.

**Gestión:** Ventanilla única, Circuito Minzita No. 470, Fracc. Manantiales, C.P. 58170, Morelia, Michoacán, Lada 01 (443) Tels. 3 22 06 25, (de 9:00 a 14:30 hrs.).

**Verificación Física al Establecimiento**

Trámite mediante el cual se realiza la verificación física al negocio para comprobar las condiciones del establecimiento.

**Gestión:** Dirección de Inspección y Vigilancia, Circuito Minzita No. 470, Fracc. Manantiales, C.P. 58170, Morelia, Michoacán, Lada 01 (443) Tels. 3 22 07 16, (para fijar citas de 9:00 a 14:30 hrs.).

**Aviso de Funcionamiento de Establecimientos de Productos y Servicios**

Trámite mediante el cual el Instituto de Servicios de Salud Pública autoriza que un establecimiento vinculado a actividades de salud en clínicas y hospitales, así como en la preparación de alimentos opere y funcione por haber cumplido con los requisitos sanitarios que exige la Ley.

**Gestión:** Secretaría de Salud, Dirección de Protección Contra Riesgos Sanitarios, Benito Juárez No. 225-A, Centro, C.P. 58000, Morelia, Michoacán, Lada (01-443) Tel. 317 51 64, (De 8:30 a 14:00 hrs.)

**Registro de Fuentes Fijas y de Descarga de Agua Residuales**

Trámite que realizan los propietarios de establecimientos para que se les autorice la descarga de aguas residuales al sistema de alcantarillado urbano.

**Gestión:** Comisión Nacional del Agua, Av. Acueducto No. 3626, Col. Ocolusen, C.P. 58270, Morelia, Michoacán, Lada (01 443) 3 15 63 10 y 3 15 62 58, ( de 9:00 a 14:00 hrs.).

**Visto Bueno de Seguridad y Operación**

Trámite a través del cual se hace constar que el establecimiento en cuanto a su edificación e instalaciones, reúne las condiciones necesarias de seguridad para su operación y funcionamiento.

**Gestión:** Dirección General de la Unidad Estatal de Protección Civil, Calz. La Huerta No. 1020, Col. Ex – Hacienda La Huerta, C.P. 58190, Morelia, Michoacán, Lada (01 443) Tels. 3 22 48 00 y 3 27 05 89, Ext. 302 y 303, (de 9:00 a 12:00 hrs.).

**Programa Interno de Protección Civil**

Trámite mediante el cual se definen las acciones destinadas a las salvaguarda de la integridad física de los empleados y de las personas que ocudan al establecimiento.

**Gestión:** Comisión Nacional del Agua, Av. Acueducto No. 3626, Col. Ocolusen, C.P. 58270, Morelia, Michoacán, Lada (01 443) 3 15 63 10 y 3 15 62 58, ( de 9:00 a 14:00 hrs.).

### **Acta de Integración a la Comisión de Seguridad e Higiene en los Centros de Trabajo**

Trámite mediante el cual se integra a la Comisión de Seguridad e Higiene en el Trabajo en la Secretaría del Trabajo Y Previsión Social (STPS).

**Gestión:** Secretaría de Trabajo y Previsión Social, Jefatura de Apoyo al Aparato Productivo, 13 de Septiembre No. 180, Col. Chapultepec Norte, C.P. 58260, Morelia, Michoacán, Lada (01 442) Tels. 3 24 35 47 (de 9:00 a 17:00 hrs).

### **Impuesto Sobre Erogaciones por Remuneración al Trabajo Personal, prestado bajo la Dirección y Dependencia de un Patrón**

Trámite por medio del cual se integra al padrón de contribuyentes de la localidad.

**Gestión:** Tesorería General del Estado de Michoacán, Ventura Puente NO. 112, Col. Chapultepec Norte, C.P. 58260, Morelia, Michoacán, Lada (01 443) Tels. 3 13 63 31 y 3 13 54 34, Ext. 122 ( de 9:00 a 13:00hrs.).

### **Alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)**

Trámite que deberán realizar las empresas industriales, comerciales y de servicios para darse de alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)

**Gestión:** Cámara de Comercio correspondiente, información SIEM (de 9:00 a 17:00 hrs.). Tels. 01 800 410 2000 y Secretaria de Economía, Av. Camelinas No. 3311, Fracc. Las Américas, C.P. 58270, Morelia Michoacán.



**Permiso publicitario de Productos o Servicios**

Trámite mediante el cual se autoriza que un establecimiento vinculado a actividades, productos, bienes y servicios a los que se refiere la Ley General de Salud obtenga el permiso Sanitario en materia de Publicidad.

**Gestión:** Secretaria de Salud, Dirección de Protección contra Riesgos Sanitarios, Av. Madero No. 686, Centro, C.P. 58000, Morelia, Michoacán, Lada (01 443) Tels. 3 13 56 79 y 3 17 61 46 de 8:30 a 14:00 hrs.).

**Normas**

NOM-187-SSA1/SCFI-2002: Productos y servicios. Masa, tortillas, tostadas y harinas preparadas para su elaboración y establecimientos donde se procesan. Especificaciones sanitarias. Información comercial. Métodos de prueba.

NOM-030-STPS-2009: Servicios preventivos de seguridad y salud en el trabajo - Funciones y actividades.  
D.O.F. 22-XII-2009.

## Capítulo 3 Estudio Económico

### 3.1 Presupuesto de Inversión

CONCEPTOS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
<b>ACTIVO FIJO</b>				
Maquina Tortilladora MLR 60 Trifasica	Pieza	1	\$ 82,629.12	\$ 82,629.12
Deshidratador alto 1.84 mts., ancho 86.5 mts., largo 7.36 mts.	Pieza	1	\$ 116,928.00	\$ 116,928.00
Doradora Automática de Tostadas, alto 1.5 mts. Ancho 1.05 mts., largo 2.24 mts.	Pieza	1	\$ 146,160.00	\$ 146,160.00
Bastidor para asolear	Pieza	1	\$ 6,333.60	\$ 6,333.60
Revolvedora de 50 kg.	Pieza	1	\$ 9,744.00	\$ 9,744.00
Cocedor de Nixtamal 200 kg.	Pieza	1	\$ 10,231.20	\$ 10,231.20
Molino San Luis #2 de 120 kg/hr. Motor de 5 hp, trifásico	Pieza	1	\$ 10,864.56	\$ 10,864.56
Enjuagador de Nixtamal automático, motor de 1 1/2 hp de 200 kg.	Pieza	1	\$ 6,820.80	\$ 6,820.80
Mostrador normal 1 cajón 1.5 x 0.7 mts.	Pieza	1	\$ 5,846.40	\$ 5,846.40
Recibidor de Masa	Pieza	1	\$ 4,872.00	\$ 4,872.00
Bascula Electrónica de 40 kg.	Pieza	1	\$ 2,436.00	\$ 2,436.00
Total Activo Fijo			\$ 402,865.68	\$ 402,865.68
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>				
Renta del Local			\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Publicidad			\$ 200.00	\$ 200.00
Telefono			\$ 500.00	\$ 500.00
Gas			\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
Total Activo Diferido			\$ 4,200.00	\$ 4,200.00
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>				
Aportación del dueño			\$ 50,000.00	\$ 50,000.00
<b>TOTAL</b>				\$ 457,065.68

### 3.2 Proyección de Costos

COSTOS DEL PROYECTO	COSTOS MES/CICLO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONCEPTO						
Maquinaria	\$ 402,865.68	\$ 402,865.68	\$ 402,865.68	\$ 402,865.68	\$ 402,865.68	\$ 402,865.68
Materia Prima	\$ 53,660.00	\$ 643,920.00	\$ 708,312.00	\$ 779,143.20	\$ 857,057.52	\$ 942,763.27
Otros Gasto	\$ 22,000.00	\$ 264,000.00	\$ 290,400.00	\$ 319,440.00	\$ 351,384.00	\$ 386,522.40
TOTAL	\$ 478,525.68	\$ 1,310,785.68	\$ 1,401,577.68	\$ 1,501,448.88	\$ 1,611,307.20	\$ 1,732,151.35

### 3.3 Costos Totales

COSTOS FIJOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Renta	\$ 24,000.00	\$ 26,400.00	\$ 29,040.00	\$ 31,944.00	\$ 35,138.40
Gas	\$ 18,000.00	\$ 19,800.00	\$ 21,780.00	\$ 23,958.00	\$ 26,353.80
Luz	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75	\$ 7,293.03
Agua	\$ 6,000.00	\$ 6,600.00	\$ 7,260.00	\$ 7,986.00	\$ 8,784.60
Telefono	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
Sueldos	\$ 204,000.00	\$ 214,200.00	\$ 224,910.00	\$ 236,155.50	\$ 247,963.27
TOTAL	\$ 264,000.00	\$ 279,300.00	\$ 295,605.00	\$ 312,989.25	\$ 331,533.10
COSTOS VARIABLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maíz	\$ 146,160.00	\$ 150,544.80	\$ 155,061.14	\$ 159,712.97	\$ 164,504.35
Avena	\$ 125,280.00	\$ 127,785.60	\$ 130,341.31	\$ 132,948.13	\$ 135,607.07
Cal	\$ 20,880.00	\$ 20,880.00	\$ 20,880.00	\$ 20,880.00	\$ 20,880.00
Bolsa de Celofan entubada Grande	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00
Bolsa de Celofan entubada Mediana	\$ 43,200.00	\$ 43,200.00	\$ 43,200.00	\$ 43,200.00	\$ 43,200.00
Bolsa de Celofan entubada Chica	\$ 21,600.00	\$ 21,600.00	\$ 21,600.00	\$ 21,600.00	\$ 21,600.00
Etiquetas Grandes	\$ 108,000.00	\$ 108,000.00	\$ 108,000.00	\$ 108,000.00	\$ 108,000.00
Etiquetas Medianas	\$ 102,000.00	\$ 102,000.00	\$ 102,000.00	\$ 102,000.00	\$ 102,000.00
Etiquetas Chicas	\$ 40,800.00	\$ 40,800.00	\$ 40,800.00	\$ 40,800.00	\$ 40,800.00
TOTAL	\$ 643,920.00	\$ 650,810.40	\$ 657,882.45	\$ 665,141.10	\$ 672,591.42
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS	\$ 264,000.00	\$ 279,300.00	\$ 295,605.00	\$ 312,989.25	\$ 331,533.10
COSTOS VARIABLES	\$ 643,920.00	\$ 650,810.40	\$ 657,882.45	\$ 665,141.10	\$ 672,591.42
COSTOS TOTALES	\$ 907,920.00	\$ 930,110.40	\$ 953,487.45	\$ 978,130.35	\$ 1,004,124.52

### 3.4 Proyección de Ingresos

CONCEPTO	VOLUMEN	PRECIO UNITARIO	VENTAS MES/CICLO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Paquete Grande de Tostadas	3000	\$16.50	\$ 49,500.00	\$ 594,000.00	\$ 617,760.00	\$ 642,470.40	\$ 668,169.22	\$ 694,895.99
Paquete Mediano de Tostadas	3500	\$13.00	\$ 45,500.00	\$ 546,000.00	\$ 567,840.00	\$ 590,553.60	\$ 614,175.74	\$ 638,742.77
Paquete Chico de Tostadas	3500	\$8.00	\$ 28,000.00	\$ 336,000.00	\$ 349,440.00	\$ 363,417.60	\$ 377,954.30	\$ 393,072.47
<b>TOTAL</b>			\$123,000.00	\$1,476,000.00	\$ 1,535,040.00	\$1,596,441.60	\$ 1,660,299.26	\$1,726,711.23

### 3.5 Estado de Resultados

CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
( + ) VENTAS	\$ 1,476,000.00	\$ 1,535,040.00	\$ 1,596,441.60	\$ 1,660,299.26	\$ 1,726,711.23
COSTOS FIJOS	\$ 264,000.00	\$ 279,300.00	\$ 295,605.00	\$ 312,989.25	\$ 331,533.10
COSTOS VARIABLES	\$ 643,920.00	\$ 650,810.40	\$ 657,882.45	\$ 665,141.10	\$ 672,591.42
( - ) COSTOS TOTALES	\$ 907,920.00	\$ 930,110.40	\$ 953,487.45	\$ 978,130.35	\$ 1,004,124.52
( = ) UTILIDAD BRUTA	\$ 568,080.00	\$ 604,929.60	\$ 642,954.15	\$ 682,168.91	\$ 722,586.71
( - ) DEPRECIACION	\$ 36,257.91	\$ 72,515.82	\$ 108,773.73	\$ 145,031.64	\$ 181,289.55
( = ) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 531,822.09	\$ 532,413.78	\$ 534,180.42	\$ 537,137.27	\$ 541,297.16
( - ) IMPUESTOS	\$ 3,000.00	\$ 3,120.00	\$ 3,244.80	\$ 3,374.59	\$ 3,509.57
( = ) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 528,822.09	\$ 529,293.78	\$ 530,935.62	\$ 533,762.68	\$ 537,787.59

### 3.6 Costos de Depreciaciones

ACTIVO FIJO	VALOR ORIGINAL	AÑOS	DEP ANUAL	VALOR RESCATE
Maquina Tortilladora MLR 60 Trifasica	\$ 82,629.12	10	\$ 7,436.62	\$ 8,262.91
Deshidratador alto 1.84 mts., ancho 86.5 mts., largo 7.36 mts.	\$ 116,928.00	10	\$ 10,523.52	\$ 11,692.80
Doradora Automática de Tostadas, alto 1.5 mts. Ancho 1.05 mts., largo 2.24 mts.	\$ 146,160.00	10	\$ 13,154.40	\$ 14,616.00
Bastidor para asolear	\$ 6,333.60	10	\$ 570.02	\$ 633.36
Revolvedora de 50 kg.	\$ 9,744.00	10	\$ 876.96	\$ 974.40
Cocedor de Nixtamal 200 kg.	\$ 10,231.20	10	\$ 920.81	\$ 1,023.12
Molino San Luis #2 de 120 kg/hr. Motor de 5 hp, trifásico	\$ 10,864.56	10	\$ 977.81	\$ 1,086.46
Enjuagador de Nixtamal automático, motor de 1 1/2 hp de 200 kg.	\$ 6,820.80	10	\$ 613.87	\$ 682.08
Mostrador normal 1 cajón 1.5 x 0.7 mts.	\$ 5,846.40	10	\$ 526.18	\$ 584.64
Recibidor de Masa	\$ 4,872.00	10	\$ 438.48	\$ 487.20
Bascula Electrónica de 40 kg.	\$ 2,436.00	10	\$ 219.24	\$ 243.60
Total	\$ 402,865.68		\$ 36,257.91	\$ 40,286.57

### 3.7 Flujo de Efectivo

CONCEPTOS / AÑO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+ ) VENTAS	\$ -	\$1,476,000.00	\$ 1,535,040.00	\$1,596,441.60	\$1,660,299.26	\$ 1,726,711.23
(+ ) VALOR DE RESCATE	\$ -	\$ 40,286.57	\$ 40,286.57	\$ 40,286.57	\$ 40,286.57	\$ 40,286.57
(= ) INGRESOS TOTALES	\$ -	\$1,516,286.57	\$ 1,575,326.57	\$1,636,728.17	\$ 1,700,585.83	\$ 1,766,997.80
COSTOS FIJOS	\$ -	\$ 264,000.00	\$ 279,300.00	\$ 295,605.00	\$ 312,989.25	\$ 331,533.10
COSTOS VARIABLES	\$ -	\$ 643,920.00	\$ 650,810.40	\$ 657,882.45	\$ 665,141.10	\$ 672,591.42
(= ) COSTOS TOTALES	\$ -	\$ 907,920.00	\$ 930,110.40	\$ 953,487.45	\$ 978,130.35	\$ 1,004,124.52
COMPRA ACTIVO FIJO	\$ 402,865.68	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
COMPRA ACTIVO DIFERIDO	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00
COMPRA CAPITAL DE TRABAJO	\$ 50,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(= ) SALDO FINAL	-\$ 457,065.68	\$ 604,166.57	\$ 641,016.17	\$ 679,040.72	\$ 718,255.48	\$ 758,673.28

### 3.8 Punto de Equilibrio

CONCEPTOS / AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$1,476,000.00	\$ 1,535,040.00	\$ 1,596,441.60	\$1,660,299.26	\$ 1,726,711.23
COSTOS FIJOS	\$ 264,000.00	\$ 279,300.00	\$ 295,605.00	\$ 312,989.25	\$ 331,533.10
COSTOS VARIABLES	\$ 643,920.00	\$ 650,810.40	\$ 657,882.45	\$ 665,141.10	\$ 672,591.42
COSTOS TOTALES	\$ 907,920.00	\$ 930,110.40	\$ 953,487.45	\$ 978,130.35	\$ 1,004,124.52
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$ 468,301.12	\$ 484,870.30	\$ 502,809.14	\$ 522,184.15	\$ 543,071.03
PUNTO DE EQUILIBRIO %	31.73%	31.59%	31.50%	31.45%	31.45%

### 3.9 Análisis de Rentabilidad (VAN y TIR)

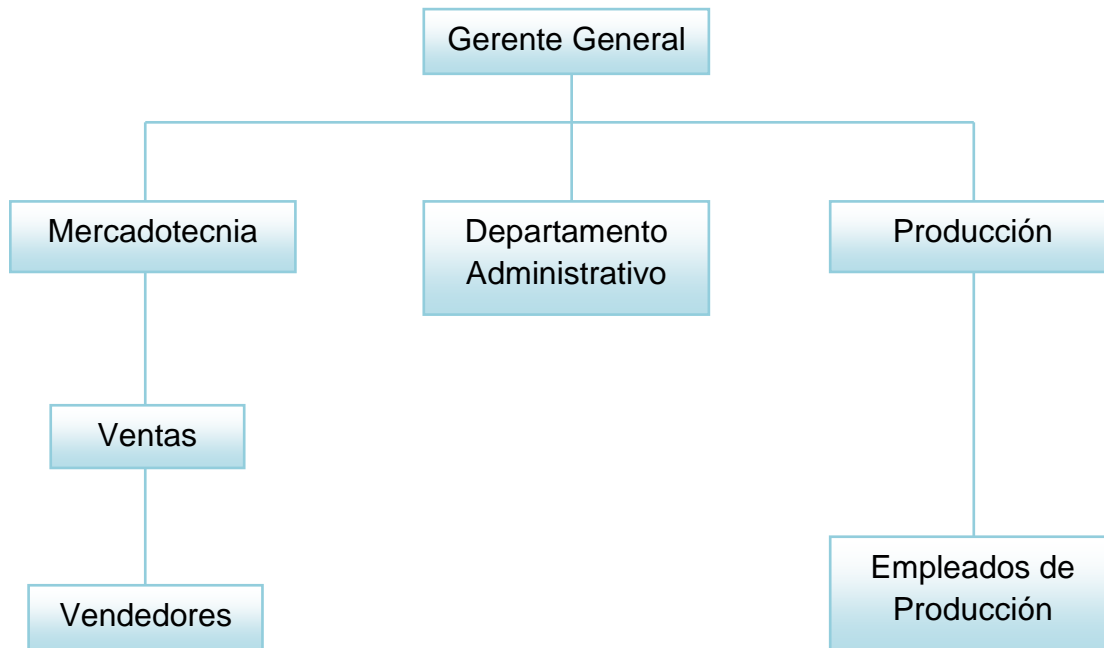
TASA DE ACTUALIZACION 10%

AÑO	INGRESOS	COSTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+t) <sup>-n</sup>	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
AÑO 0	\$ -	\$ 457,065.68	-\$ 457,065.68	1.00	\$ -	\$ 457,065.68
AÑO 1	\$ 1,516,286.57	\$ 907,920.00	\$ 604,166.57	0.90	\$ 1,364,657.91	\$ 817,128.00
AÑO 2	\$ 1,575,326.57	\$ 930,110.40	\$ 641,016.17	0.82	\$ 1,291,767.79	\$ 762,690.53
AÑO 3	\$ 1,636,728.17	\$ 953,487.45	\$ 679,040.72	0.75	\$ 1,227,546.13	\$ 715,115.59
AÑO 4	\$ 1,700,585.83	\$ 978,130.35	\$ 718,255.48	0.68	\$ 1,156,398.36	\$ 665,128.64
AÑO 5	\$ 1,766,997.80	\$ 1,004,124.52	\$ 758,673.28	0.62	\$ 1,095,538.64	\$ 622,557.20
TOTAL	\$ 8,195,924.94	\$ 5,230,838.40	\$ 2,944,086.54		\$ 6,135,908.83	\$ 4,039,685.64

VAN \$ 2,096,223.19  
TIR 136%

## Capítulo 4 Estructura Organizacional

### 4.1 Organigrama



### 4.2 Funciones Específicas por Puesto

**Gerente General:** Es la parte que se hará cargo de la administración, el control y el desarrollo de ésta, cuidando que las distintas áreas lleven a cabo, de la mejor manera posible, sus funciones, es decir, que cumplan de manera que el desempeño en general sea de alta calidad y satisfactorio.

**Mercadotecnia:** Se ocupará de las estrategias de mercado, como la publicidad, promoción y relaciones públicas, para difundir de manera rápida el producto y acrecentar las ventas, estimulando en los clientes el deseo o la necesidad de adquirir los productos.

**Ventas:** Se ocuparán de vender los productos a los clientes mediante diferentes estrategias de ventas y enviándoles sus pedidos, con esto se llevara un correcto control de entradas y salidas de mercancía, así mismo se informara al departamento administrativo las ventas realizadas.

**Departamento Administrativo:** Se pretende manejar e manera eficiente las operaciones financieras de la empresa, así como mantener la contabilidad del negocio al día, también se encargara de la obtención de fondos y del suministro del capital que se utiliza en el funcionamiento de la empresa procurando disponer con los medios económicos necesarios para cada uno de los departamentos, con el objeto de que pueden funcionar debidamente, así mismo deberá reportar mensualmente los Estados Financieros y proporcionar los análisis de la empresa por medio de las razones financieras, así mismo se encargara de las relaciones laborales, del reclutamiento del personal y adiestramiento.

**Producción:** Es aquella que formula y desarrolla los métodos más adecuados para la elaboración de los productos al suministrar y coordinar la mano de obra, equipo, instalaciones, materiales y herramientas requeridas; se busca que dirija las funciones relacionadas con el proceso de producción de las tostadas, como son: elegir la materia prima adecuada, buscar al proveedor, cuidar el proceso de preparación, empaquetado y etiquetado. Regular la frecuencia de compra de la materia prima y la disponibilidad del producto cuando sea requerido.



## **Capítulo 5 Presentación de la Empresa**

### **5.1 Nombre de la Empresa**

Tosti-Ricas

### **5.2 Slogan**

Dale bienestar a tu vida con Tosti-Ricas

### **5.3 Logotipo**

### **5.4 Misión**

Somos una empresa dedicada a la elaboración de productos naturales y con alto valor nutrimental, con el fin de satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, brindándoles un producto de máxima calidad, así mismo propiciamos oportunidades de crecimiento y superación de nuestros empleados, manejando y utilizando la innovación como uno de nuestros principales objetivos.

### **5.5 Visión**

Ser una empresa líder en la fabricación de tostadas de maíz y avena, así como poder ofrecer más variedad de productos de calidad a nuestros clientes.

## 5.6 Objetivo

Ofrecer a la población un producto nutritivo, que les permita tener una alimentación más sana.

## 5.7 Valores

- **La mejor gente:** Si queremos tener la mejor gente debemos ser una empresa donde las personas se sientan muy orgullosas de pertenecer y trabajar en nuestra empresa, donde se les aprecie como individuos y donde puedan crecer y ser cada día mejores en todas las actividades y funciones que desempeñen.
- **Los mejores productos y servicios:** Debemos entregar y ofrecer los mejores productos y servicios que superen todas las expectativas que nuestros clientes necesitan. También implica conocer y entender perfectamente sus necesidades y saber con toda claridad que es lo que esperan de nosotros.
- **Honestidad:** Tener un comportamiento decente y responsable en todas las acciones que realicemos, tanto dentro como fuera de la empresa.
- **Dedicación:** Atender el trabajo de una manera constante productiva y eficiente. Buscar día a día la superación personal y contribuir de una manera responsable al bien de la comunidad.
- **Compromiso:** El convenio que hace cada quien consigo mismo, con la empresa y con los compañeros para ser mejor.
- **Respeto:** La atención amable que debemos de dar a nuestros clientes, a todas las personas, a nuestros compañeros, a la empresa y cuidar las

herramientas de trabajo que nos proporcionan para dar lo mejor de nosotros.

- **Excelencia:** El esfuerzo permanente que debemos de hacer todos y cada uno de los trabajadores con el firme propósito de cumplir los objetivos trazados, superar las metas personales y de la empresa.

## 5.8 Principios

- **Sentido Ético y Social:** actuar con ética hacia nuestros clientes, fuera y dentro de la empresa, así como pensar en las necesidades y observaciones de nuestros clientes cuidando sus intereses y economía.
- **Trabajo en Equipo y Comunicación:** trabajar conjuntamente para el logro de nuestras metas, estimulando día con día la comunicación entre todos los miembros de la organización, así como estimular que nuestros clientes y empleados se sientan de la misma manera.
- **Sentido de Pertenencia:** actuar por amor a lo que hacemos, sentirnos parte de la organización, así como estimular que nuestros clientes y empleados se sientan de la misma manera.
- **Valorización del Capital Humano:** respetar y tomar en cuenta las necesidades, pensamiento, conocimientos y acciones de nuestro capital humano. Darles un valor importante a las personas dentro de la organización.
- **Compromiso con la Comunidad y el Medio Ambiente:** nos comprometemos a entender completamente el impacto de nuestras actividades en el medio ambiente y la comunidad, considerar ese impacto al momento de tomar decisiones. Al buscar la mejora continua de nuestro medio ambiente, buscamos reducir efectos dañinos para el ambiente y la

comunidad. Aceptamos la responsabilidad de nuestro impacto indirecto en el ambiente y trabajaremos hacia la meta de un mundo sostenible.

## 5.9 Análisis FODA

<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.- Producto Innovador, Saludable y Natural.</li> <li>2.- Proceso de Producción Sencillo</li> <li>3.- Mayor Valor nutrimental</li> <li>4.- Fácil acceso al Producto</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.- Creciente cultura por el cuidado de la salud</li> <li>2.- Tendencia mundial al consumo de productos naturales</li> <li>3.- Producto de consumo general</li> <li>4.- No existe en el mercado</li> </ul>
<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.- No se cuenta con experiencia en el giro de transformación</li> <li>2.- No se cuenta con asesoría de un nutriólogo</li> <li>3.- Producto de vida corta en óptimas condiciones</li> <li>4.- Materia prima que requiere de cuidados especiales.</li> </ul>	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.- Existen en el mercado otras variedades de tostadas a precios bajos</li> <li>2.- El posicionamiento que tiene la competencia en relación a los consumidores</li> <li>3.- La tendencia de los consumidores al preferir productos de tradición o costumbre</li> <li>4.- La amplitud de mercado con que cuenta la competencia</li> </ul>

## **5.10 Estrategias Competitivas**

### **Fortalezas**

- Evaluación permanente de métodos y procedimientos que se utilizan para la elaboración de las tostadas.
- Innovaciones atractivas para la atracción del producto explicando lo necesario que es para la mejor nutrición.
- Comprar a los proveedores por mayoreo la materia prima y obtener mejores precios.

### **Oportunidades**

- Poner en el empaque imágenes o frases que hagan hincapié al cuidado de la salud.
- Recurrir a los proveedores de la materia prima mas cercanos.

### **Debilidades**

- Asesorías de un nutriólogo.
- Almacenar la materia prima de forma adecuada y en un ambiente adecuado.

### **Amenazas**

- Reforzar la capacitación partiendo de las necesidades para la realización de nuevas variedades de productos.
- Promover el registro de marcas y promoción del producto
- Difusión de la inconveniencia de la competencia y promover alianzas y acuerdos.

### **5.11 Ventajas Competitivas**

- Mayor valor nutrimental
- Calidad del producto
- Bajo costo

## **Capítulo 6 Impacto al Medio Ambiente**

### **6.1 Valoración de los Posibles Impactos al Medio Ambiente**

#### **1.- El Manejo de Desechos Orgánicos e Inorgánicos**

Los desechos orgánicos que se tendrían sería que por accidente se llegara a caer un poco de masa, tortilla o de tostada los cuales serán ya depositados en la basura. Respecto a los desechos inorgánicos no se generan en la fabricación de las tostadas.

#### **2.- La Fuente de Abastecimiento de Agua**

El lugar que se va a rentar si cuenta con el servicio de agua, la cual se pagara cada dos meses. Se lavaran las maquinas con la menor agua posible, así como para el aseo del lugar, usando agua con la cubeta y no con manguera.

#### **3.- La Conservación y Uso Adecuado del Suelo**

La elaboración de Tostadas no tiene ningún impacto negativo al suelo.

#### **4.- Flora y/o Fauna Nociva**

En el lugar donde se llevara a cabo la elaboración de las Tostadas no se cuenta con ninguna flora ni fauna nociva que pueda afectar nuestra producción.

### **6.2 El Aprovechamiento Eficiente de Flora, Fauna u otros Recursos**

El proyecto que se pretende llevar a cabo no muestra índices de daño a la flora o fauna, ya que se llevara a cabo en un lugar privado.

## Conclusión

Mediante el estudio realizado para demostrar que la fabricación y comercialización de las tostadas de maíz y avena es un negocio rentable en la Ciudad de Morelia Michoacán, se obtuvieron varios datos positivos. En el estudio de mercado que se realizó mediante encuestas, la mayoría de las personas mostraron su interés por el producto y estarían dispuestas a comprar las tostadas.

Los precios determinados para cada paquete es de \$16.50 para el paquete grande, \$13.00 el paquete mediano y \$8.00 para el paquete chico.

Mediante el Estudio Económico realizado, se obtuvo que el presupuesto de inversión sería de \$457065.68 y el Costo anual de \$907920.00. De acuerdo a las ventas esperadas se obtendría un Ingreso Anual de \$1476000.00.

En el Estado de Resultados elaborado se obtuvo que la Utilidad del Ejercicio sería de \$528822.09.

El Análisis de Rentabilidad nos muestra un Valor Actual Neto (VAN) de \$2096223.19 y una Tasa de Interés Rentable (TIR) de 136%.

Por lo cual se llega a la conclusión de que la Fabricación y Comercialización de las Tostadas de Maíz y Avena en la Ciudad de Morelia Michoacán es un negocio Rentable

## Bibliografía

México a Través de los Siglos. Tomo I. Ed. Clio. Enciclopedia *Microsoft Encarta 99* a 1993 – 1998  
Buenrostro, Marco y Barros, Cristina. *La cocina Prehispánica y Colonial*. Ed. Conaculta.

Sérvulo Anzola, Administración de Pequeñas Empresas, 2ª. Edición, México, McGraw-Hill interamericana, 2002.

Joaquín Rodríguez Valencia, Administración de Pequeñas y Medianas empresas, Quinta edición, México, Thomson, 2002.

Abraham Hernández Hernández, Abraham Hernández Villalobos, Alejandro Hernández Suárez, Formulación y evaluación de Proyectos de Inversión, Quinta Edición

Kloter y Armstrong (Fundamentos de Marketing) Ed. PEARSON octava edición

Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, Pilar Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, tercera Edición 2003, MC Graw-hill Interamericana, México, D.F.



# Anexos

### Análisis de los Datos

Los datos obtenidos de las encuestas se procesaron y analizaron, y se obtuvieron los siguientes resultados

**Tabla 1**

1.- ¿Le parece atractivo nuestro producto?	
Muy atractivo	40
Más o menos atractivo	31
No muy atractivo	29
Nada atractivo	20

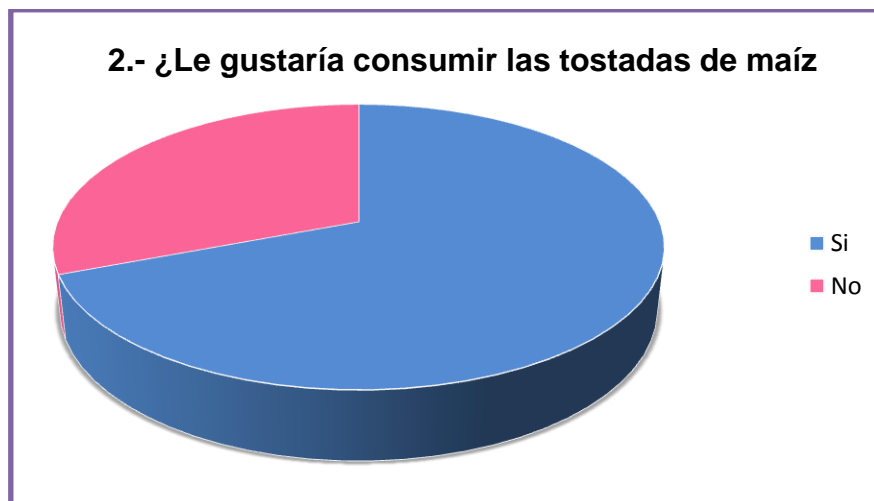
**Grafica 1**



De acuerdo a los resultados obtenidos en la primera pregunta se obtuvo una muy buena respuesta debido a que la mayoría de los encuestados (40) contestaron que si les parece muy atractivo nuestro producto y teniendo como respuesta negativa únicamente a 20 encuestados que no les parece atractivo el producto.

**Tabla 2**

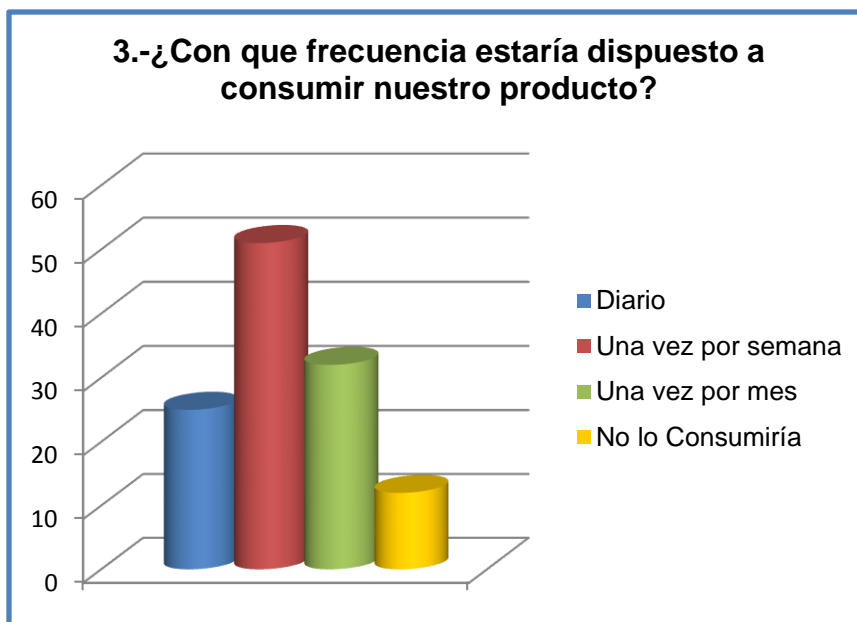
<b>2.- ¿Le gustaría consumir las tostadas de maíz con avena?</b>	
Si	83
No	37

**Grafica 2**

Mediante los resultados obtenidos en la pregunta dos se llega a la conclusión de que más del 50% de los encuestados si les gustaría consumir las tostadas de maíz con avena, lo cual es de gran importancia ya que nos indica que si puede ser factible la fabricación de las tostadas.

**Tabla 3**

<b>3.- ¿Con que frecuencia estaría dispuesto a consumir nuestro producto?</b>	
Diario	25
Una vez por semana	51
Una vez por mes	32
No lo consumiría	12

**Grafica 3**

Los resultados obtenidos en la pregunta tres indican que 51 de las personas encuestadas consumirían las tostadas una vez por semana, siguiéndole 32 personas que solo las consumirían una vez por mes y solo 12 personas no las consumirían.

**Tabla 4**

<b>4.- ¿Qué presentación le agradaría más para adquirir el producto?</b>	
Paq. Grande (40 tostadas)	59
Paq. Mediano (20 tostadas)	40
Paq. Chico (10 tostadas)	21

**Grafica 4**

De acuerdo a los resultados que se muestran en la grafica 4 las personas preferirían adquirir el paquete grande de tostadas, y el paquete menos consumible seria el chico.

**Tabla 5**

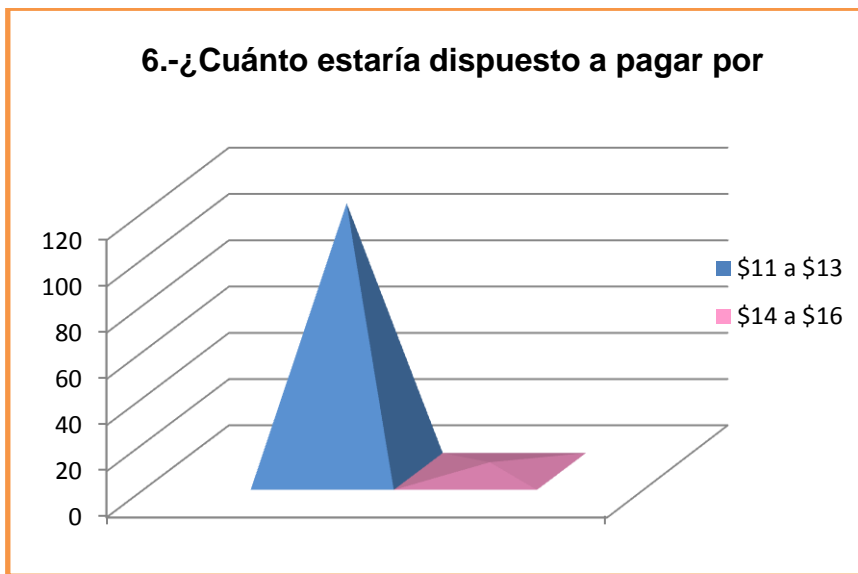
<b>5.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por nuestro paquete grande?</b>	
\$15 a \$18	113
\$19 a \$22	7

**Grafica 5**

En la pregunta 5 los resultados indican que la mayoría de las personas pagarían de \$15 a \$18 por el paquete grande y únicamente 7 personas pagarían de \$19 a \$22 por dicho paquete.

**Tabla 6**

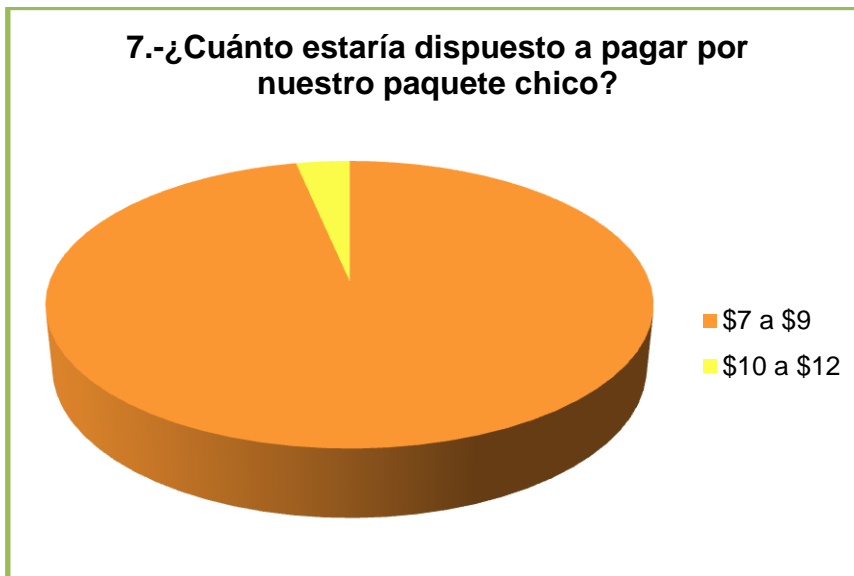
<b>6.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por nuestro paquete mediano?</b>	
\$11 a \$13	116
\$14 a \$16	4

**Grafica 6**

Para la pregunta 6 los resultados muestran que 116 personas de las 120 encuestadas estarían dispuestos a pagar de \$11 a \$13 pesos por el paquete mediano y 4 personas eligieron estar dispuestas a pagar de \$14 a \$16 por el paquete.

**Tabla 7**

<b>7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por nuestro paquete chico?</b>	
\$7 a \$9	116
\$10 a \$12	4

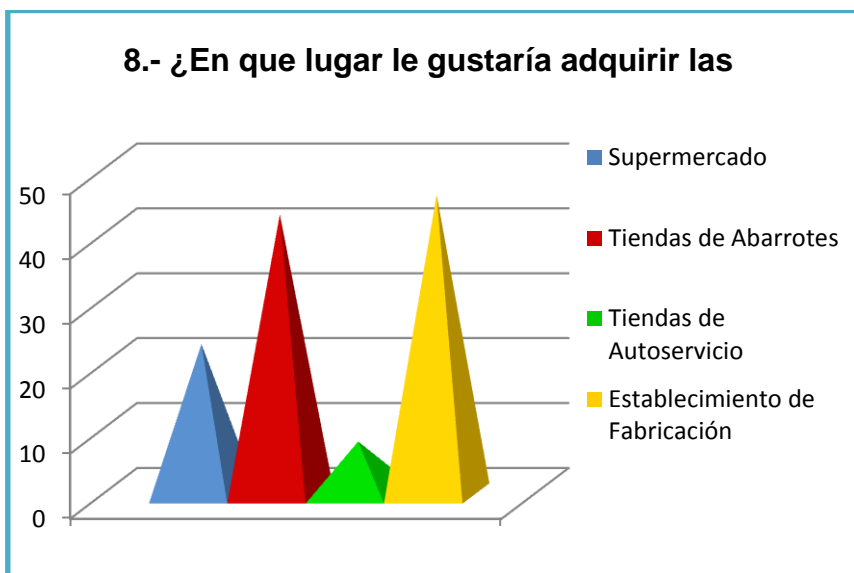
**Grafica 7**

En la pregunta 7 los resultados muestran que 116 de las personas encuestadas pagarían de \$7 a \$9 pesos por el paquete chico y 4 personas estarían dispuestas a pagar de \$10 a \$12 pesos.



**Tabla 8**

8.- ¿En qué lugar le gustaría adquirir las tostadas?	
Supermercado	23
Tiendas de abarrotes	43
Tiendas de autoservicio	8
Establecimiento de fabricación	46

**Grafica 8**

De acuerdo a los resultados obtenidos en la pregunta 8 a la mayoría de las personas les gustaría adquirir el producto en el establecimiento de fabricación y las tiendas de abarrotes y donde menos les gustaría adquirirlas sería en las tiendas de autoservicio.