



UNIVERSIDAD MICHUACANA DE SAN NICOLAS DE HIDALGO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**PLAN DE NEGOCIOS DEL RESTAURANTE
REGIONES MÁGICAS**

TESIS PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

TESISTA: NAYELI ALVAREZ ESCOBEDO

ASESOR: MASTER EN PNL. HORACIO MENDOZA MENDOZA

MORELIA MICHUACÁN., SEPTIEMBRE DE 2021.



DEDICATORIA

EL PRESENTE TRABAJO VA DECICADO A LA MEMORIA DE MI ABUELITO TOMÁS ESCOBEDO, QUIEN ME ENSEÑO EL VALOR DEL CONOCIMIENTO.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS POR BRINDARME LA OPORTUNIDAD DE VIVIR Y TERMINAR MI LICENCIATURA.

A MIS PADRES POR DARME EL DON DE LA VIDA, EN PARTICULAR AGRADEZCO A MI MAMÁ ESA GUERRERA QUE SIEMPRE ENCUENTRA UNA MANERA DE SALIR ADELANTE, QUE ME ENSEÑO QUE DEBEMOS PREDICAR CON EL EJEMPLO Y SALIR A ENFRENTAR LA VIDA COMO VIENE TOMANDO LOS PROBLEMAS COMO RETOS Y SACANDOLOS ADELANTE SIN DUDAR QUE AL FINAL DEL CAMINO CUANDO RELIZAS TU TRABAJO CON VALORES LA RECOMPENSA ES INFINITA.

A MIS HERMANOS GISELA, ARMANDO, EMMANUEL POR ACEPTAR MIS DESICIONES.

A MI ESPOSO POR RECORDARME QUE LA ÚNICA LIMITANTE PARA LOGRAR MIS OBJETIVOS SOY YO Y QUE CUENTO CON ÉL PARA APOYARME EN MIS DESICIONES.

A MIS HIJOS POR SER EL MOTORCITO MÁS IMPORTANTE EN MI VIDA PARA LOGRAR POR FIN CONCLUIR LA ÉTAPA DE LICENCIATURA MEDIANTE MI TITULACIÓN.

A MIS AMIGOS POR SUS CHARLAS ANALITICAS, ME HAN HECHO VER MIS DEBILIDADES PARA TRANSFORMARLAS EN FORTALEZAS.

A MI DRA. ALMA POR REFORZAR MI SENTIDO DE SEGURIDAD.

A MIS TIOS ISABEL Y LUZ MARIA POR DEJARME VIVIR EN SU CASA DURANTE MI FORMACIÓN DE LICENCIATURA.



DE MANERA ESPECIAL AGRADEZCO

A MI FAMILIA QUE YA SE ME ADELANTO EN ESTE CAMINO DE LA VIDA POR SUS CONSEJOS CUANDO LOS TUVE EN ESTE MOMENTO DE APRENDIZAJE QUE LA VIDA PARTICULARMENTE A DOS HOMBRES IMPORTANTES

TOMAS ESCOBEDO POR SER EL PRECURSOR DE LA MUJER QUE SOY, POR DARMER HERRAMIENTAS INDISPENSABLES PARA CONTINUAR SU LEGADO, POR QUE DICEN QUE LAS PERSONAS MUEREN CUANDO UNO LAS OLVIDA.

IGNACIO ESCOBEDO FLORES POR COMPLEMENTAR MI VIDA MEDIANTE LA MÚSICA, AHORA ENTIENDO QUE QUIEN DESARROLLA ACTIVIDADES EXTRAORDINARIAS EN EL MOMENTO INDICADO REALIZA ACCIONES RELEVANTES.

DE MANERA PARTICULAR AGRADEZCO

A MIS MAESTROS FORMADORES Y FORJADORES DE CARÁCTER Y TRABAJO EN EQUIPO, MAESTRO MIGUEL LÓPEZ MIRANDA, DOCTORA VIRGINIA DOCTORA IRMA CRISTINA ESPITIA MORENO, MAESTRO EDGAR MARTINEZ ALTAMIRANO, CONTADORA ROCIO MARTINES VERA, MAESTRO FRANCISCO DE ASIS DEL MORAL SAMBRANO, INGENIERO RODOLFO CAMACHO, DOCTORA YARABÍ AVILA, MAESTRA OFELIA MENDOZA, MAESTRO RIGOBERTO LÓPEZ ESCALERA, ENRIQUE CANO TORO, DRA, BERTHA QUINTANA, JORGE ALVAREZ ALFARO AL MEJOR MERCADOLOGO QUE CONOZCO QUE ME HACIA SUFRIR POR QUE IMAGINO QUE EL FONDO OBSERVO TALENTO EN MI LUIS GUILLERMO.

A TODOS LOS ANTERIORES Y A LOS QUE PARTICIARÓN EN MI FORMACIÓN ACADÉMICA MUCHISIMAS GRACIAS ORGULLOSAMENTE DIGO SOY NICOLAITA Y TUVE A LOS MEJORES DOCTORES, MESTROS, LICENCIADOS EN MI PREPARACIÓN Y SOBRE TODO ME REFORZARÓN EL VALOR DE APRENDER PARA AFRONTAR LOS RETOS DE LA VIDA.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



DE MANERA ESPECIAL A MIS MAESTROS

A MI MAESTRO, AMIGO Y GUIA EN MI CAMINO JESUS PLATA GRACIAS POR TODAS TUS ENSEÑANZAS, APOYO Y CONSEJOS.

A MI MAESTRO DOCTOR JOSÉ RAFAEL AGUILERA AGUILERA, QUIEN DESPERTO EN MI LA INICIATIVA DE REALIZAR UN PLAN DE NEGOCIOS Y DIO LAS BASES PARA EMPEZAR A TRABAJAR EN EL TEMA.

A MI ASESOR: C.P. Y M.A. JOSÉ LUIS BEJARANO ROJAS POR SU APOYO Y PERSEVERANCIA PARA CONCLUIR MI TRÁMITE DE TITULACIÓN.

A MI ASESOR: MASTER EN PNL HORACIO MENDOZA MENDOZA POR SU APOYO, OPINIONES Y CONSEJOS PARA CONCLUIR MI TRÁMITE DE TITULACIÓN.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS.....	2
RESUMEN.....	10
ABSTRACT	10
INTRODUCCIÓN.....	11
CAPÍTULO 1. FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	13
1.1.- Pregunta de Investigación.	13
1.2.- Objetivo de la Investigación.....	13
1.3.- Hipótesis de la Investigación.	13
1.4.- Justificación de la Investigación.....	15
1.5.- Alcances y Limitaciones de la Investigación.....	16
CAPÍTULO 2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL RESTAURANTE REGIONES MÁGICAS	17
2.1.- Imagen del Restaurante Regiones Mágicas	17
Regiones Mágicas.....	17
2.2.- Antecedentes e Historia del Restaurante Regiones Mágicas	18
2.3.- Misión del Restaurante Regiones Mágicas.....	20
2.4.- Visión del Restaurante Regiones Mágicas.....	20
2.5.- Ventajas Competitivas y Comparativas del Restaurante Regiones Mágicas	20
2.5.1.- Ventajas Competitivas del Restaurante Regiones Mágicas.....	20
2.5.2.- Ventajas Comparativas del Restaurante Regiones Mágicas	21
2.6.- Objetivos Generales del Restaurante Regiones Mágicas	22
2.7.- Análisis FODA del Restaurante Regiones Mágicas.....	23
2.7.1.- Fortalezas del Restaurante Regiones Mágicas.....	23
2.7.2.- Oportunidades del Restaurante Regiones Mágicas	25
2.7.3.- Debilidades del Restaurante Regiones Mágicas	26
2.7.4.- Amenazas del Restaurante Regiones Mágicas	27



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



2.7.5.- Matriz FODA del Restaurante Regiones Mágicas:	27
2.7.6.- Estrategias FODA del Restaurante Regiones Mágicas:	28
CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO DEL RESTAURANTE REGIONES MÁGICAS	32
3.1.- Definir los Objetivos del Área	32
3.2.- Fuentes de Información del Restaurante Regiones Mágicas.....	32
3.2.1.- Fuentes Secundarias del Restaurante Regiones Mágicas.....	32
3.2.2.- Fuentes Primarias del Restaurante Regiones Mágicas.....	34
3.3. Análisis del Restaurante Regiones Mágicas	35
3.3.1.- Descripción Detallada del Restaurante Regiones Mágicas	35
3.3.2.- Marca del Restaurante Regiones Mágicas	45
3.4.- Análisis del Precio del Restaurante Regiones Mágicas.....	46
3.4.1.- Factores Internos que afectan la determinación del Precio del Restaurante Regiones Mágicas.....	46
3.4.2.- Factores Externos que afectan la determinación del Precio del Restaurante Regiones Mágicas.....	47
3.4.3.- Fijación del Precio del Restaurante Regiones Mágicas.....	48
3.4.4.- Estrategias y Políticas de ajuste de precio del Restaurante Regiones Mágicas ..	50
3.5.- Análisis de la Demanda del Restaurante Regiones Mágicas.....	51
3.5.1.- Descripción del Perfil del Cliente Ideal del Restaurante Regiones Mágicas	51
3.5.2.- Identificación de los Clientes Potenciales del Restaurante Regiones Mágicas....	52
3.5.3.- Proyección de la Demanda Futura del Restaurante Regiones Mágicas.....	53
3.6.- Análisis de la Oferta del Restaurante Regiones Mágicas.....	61
3.6.1.- Identificación de la Competencia Actual del Restaurante Regiones Mágicas	61
3.6.2.- Identificación de las Barreras de Entrada al Mercado del Restaurante Regiones Mágicas	64
3.6.3.- Identificación de Productos Sustitutos del Restaurante Regiones Mágicas.....	64
3.6.4.- Identificación de los Competidores Potenciales del Restaurante Regiones Mágicas	66
3.7.- Análisis de la Plaza o Comercialización del Restaurante Regiones Mágicas	66
3.7.1.- Canales de Distribución y Puntos de Venta del Restaurante Regiones Mágicas	66
3.7.2.- Ventas al Detalle y Ventas al por Mayor del Restaurante Regiones Mágicas	67



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



3.7.3.- Servicio al Cliente del Restaurante Regiones Mágicas	67
3.8.- Análisis de la Promoción del Restaurante Regiones Mágicas.....	70
3.8.1.- Publicidad del Restaurante Regiones Mágicas.....	70
3.8.2.- Relaciones Públicas del Restaurante Regiones Mágicas	73
3.8.3.- Promoción de Ventas del Restaurante Regiones Mágicas	74
CAPÍTULO 4. ESTUDIO TÉCNICO DEL RESTAURANTE REGIONES MÁGICAS.....	75
4.1.- Definir los Objetivos del Área:	75
4.1.1 A corto plazo:	75
4.1.2. A mediano plazo:.....	76
4.1.3. A largo plazo:	76
4.2.- Análisis de los Insumos del Restaurante Regiones Mágicas.....	77
4.2.1.- Materia Prima: Nombre, Descripción, Cantidad y Costo; por cada unidad de producto.	77
4.2.2.- Mano de Obra Directa del Restaurante Regiones Mágicas	87
4.2.3.- Gastos Indirectos de Fabricación del Restaurante Regiones Mágicas	89
4.3.- Tamaño o Capacidad de la Planta y/o de las Instalaciones del Restaurante Regiones Mágicas.....	91
4.3.1.- Principales Factores que afectan la Capacidad del Restaurante Regiones Mágicas.....	91
4.3.2.- Capacidad Total de Producción del Restaurante Regiones Mágicas.	91
4.3.3.- Producción por Producto del Restaurante Regiones Mágicas	92
4.4.- Localización de la Planta y/o de las Instalaciones del Restaurante Regiones Mágicas	101
4.4.1.- Principales Factores que afectan la determinación de la Localización del Restaurante Regiones Mágicas	101
4.4.2.- Macrolocalización del Restaurante Regiones Mágicas	103
4.5.- Distribución de la Planta y/o de las Instalaciones.	106
Fuente: Diseños Fuentes.	106
4.5.1.- Principales Factores que afectan la Distribución de las Instalaciones del Restaurante Regiones Mágicas	106
4.5.2.- Propiedades, Planta y Equipo del Restaurante Regiones Mágicas.....	107



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



4.5.3.- Especificación de la Distribución del Restaurante Regiones Mágicas	108
Ubicación exacta de los activos	108
4.6.- Ingeniería del Proyecto del Restaurante Regiones Mágicas	109
4.6.1.- Proceso de producción.....	109
4.6.1.1. Procesos principales.....	110
4.6.2.- Procesos Principales del Restaurante Regiones Mágicas	111
4.6.3.- Procesos Secundarios del Restaurante Regiones Mágicas	114
CAPÍTULO 5: ESTUDIO ADMINISTRATIVO DEL RESTAURANTE REGIONES MÁGICAS	117
5.1.- Estudio Legal del Restaurante Regiones Mágicas	117
5.1.1.- Forma o Constitución Legal del Restaurante Regiones Mágicas	117
5.1.2.- Requisitos Legales del Restaurante Regiones Mágicas	117
5.1.3.- Aspectos Legales del Restaurante Regiones Mágicas.....	120
5.2.- Estudio Organizacional del Restaurante Regiones Mágicas	121
5.2.1.- Descripción de la Estructura Organizacional del Restaurante Regiones Mágicas	122
5.2.2.- Organigrama del Restaurante Regiones Mágicas.....	124
El organigrama cambiara conforme a las necesidades del Proyecto.	124
5.2.3.- Análisis de Puestos del Restaurante Regiones Mágicas:	124
CAPÍTULO 6: ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL DEL RESTAURANTE REGIONES MÁGICAS	127
6.1.- Impactos Ambientales Positivos del Restaurante Regiones Mágicas	127
6.2.- Impactos Ambientales Negativos del Restaurante Regiones Mágicas	128
6.3.- Impactos Sociales Positivos de Restaurante Regiones Mágicas	129
6.4.- Impactos Sociales Negativos del Restaurante Regiones Mágicas	130
CAPÍTULO 7: ESTUDIO FINANCIERO	131
7.1.- Inversión Total Inicial.	131
7.1.1.- Estado de Posición Financiera Inicial.	131
7.1.2.- Determinación del Capital de Trabajo.	132
7.1.3.- Determinación de la Inversión Inicial del Proyecto.	132
7.2.- Fuentes de Financiamiento del Proyecto.	132



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



7.2.1. Fuentes de Financiamiento Externas:.....	132
7.3.-Estados Financieros Pro-forma.....	133
7.3.1.- Estado de Resultados Pro-forma.	133
7.3.2. Estados de Posición Financiera Pro-forma.....	139
7.4. Análisis Financiero.	144
7.5 Porcientos Integrales.....	144
7.6. Razones Financieras.	145
7.7. Punto de Equilibrio.	148
7.8. TREMA del Proyecto: (Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable).....	149
CAPÍTULO 8: VALUACIÓN DEL PROYECTO.....	151
8.1.- Período de Recuperación de la Inversión del Proyecto.....	151
8.2.- Período de Recuperación de la Inversión Descontado del Proyecto.....	152
8.3.- Tasa Contable de Rendimiento del Proyecto.	152
8.4.- Índice de Rentabilidad del Proyecto.....	153
8.5.- Valor Actual o Presente Neto del Proyecto.....	153
8.6.- Tasa Interna de Retorno del Proyecto.	155
CONCLUSIONES.....	156
BIBLIOGRAFÍA.....	157
GLOSARIO DE TÉRMINOS.....	159
ANEXOS.....	161
Modelo Canvas.....	161



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



RESUMEN.

El presente trabajo es el resultado de una investigación documental con alcance descriptivo que se llevó a cabo con la finalidad de determinar la rentabilidad e impacto del Restaurante Regiones Mágicas en el mercado durante los próximos cinco años de operación, cabe mencionar que previo a presentar los datos correspondientes al proyecto se realizó un estudio de la población a estudiar, mediante la observación y pruebas de platillos típicos en expos y en el sector de la construcción para corroborar porciones y analizar la aceptación del producto con lo anterior se contribuye al impulso de nuevas Empresas, realizadas las anotaciones y retroalimentación correspondiente en el presente tema de investigación se presenta un análisis de los distintos estudios que implica un proyecto de inversión Doctores, Maestros, Licenciados, Estudiantes, Futuras Generaciones Nicolaitas, pongo a su disposición mi trabajo para mi representa parte importante mi proyecto de vida.

Investigación, Rentabilidad, Impacto, Platillos, Pymes.

ABSTRACT

This work is the result of a descriptive documentary research that was carried out in order to determine the profitability and impact of the Restaurant Regiones Mágicas in the market during the next five years of operation, it is worth mentioning that prior to presenting the data corresponding to the project, a meticulous study of the population to be studied was carried out, through the observation and tests of typical dishes in expos and in the construction sector to corroborate portions and analyze the acceptance of the product with the above, it contributes to the impulse of new companies Once the annotations and corresponding feedback have been made in this research topic, an analysis of the different studies that an investment project involves



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Doctors, Teachers, Graduates, Students, Future Generations Nicolaitas, I put at your disposal my work represents an important part for me my life project.

INTRODUCCIÓN.

A lo largo de mi desarrollo profesional e adquirido conocimientos necesarios para Emprender, para ser capaz de sustentar la idea de auto emplearme, es por ello que decido concluir mi formación con un trabajo de Tesis para obtener mi título como licenciada en Administración, a continuación, se presenta un Plan de Negocios el cual defino como los pasos a seguir para lograr sustentar una idea de proyecto , Sergio Viniegra define Plan de Negocios como la Planeación de una Empresa o negocio en su conjunto, considerando cada una de sus partes o áreas esenciales (administración, finanzas, mercadotecnia, operaciones, etcétera). Y la interacción de cada una de estas con las demás.

Para complementar la información recabada se toman en consideración las Normas de Información Financiera, que son consideradas como un conjunto de conceptos generales y normas particulares que regulan la elaboración y presentación de la información contenida en los estados financieros y que son aceptadas de manera generalizada en un lugar y fecha determinada. Regiones Mágicas se apega a todos los requerimientos necesarios que éstas Normas consideran para desarrollar un proyecto del Sector Restauranero de igual manera se adquiere conocimiento verídico y necesario para tener el menor margen de debilidades y por tanto generar un proyecto viable.

El presente proyecto se desarrolla centralmente en 6 unidades Descripción General del Proyecto, Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Administrativo, Estudio de Impacto Ambiental y Social, Estudio Financiero y Evaluación Financiera. Estimados



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



lectores pongo a su disposición la información correspondiente a un proyecto que se ha desarrollado lo más apegado a la realidad posible y con base a mi experiencia en el sector Restaurantero de la Zona estoy segura que será un proyecto atractivo e interesante y con potencial suficiente para desarrollarse adecuadamente.

Actualmente la sociedad demanda opciones prácticas para satisfacer sus necesidades culinarias, estamos en una sociedad donde hombres y mujeres trabajan, realizan actividades del hogar y cuidan a los niños. Desafortunadamente el impacto que genera la transformación de alimentos han dejado de lado las prácticas tradicionales de alimentación en este aspecto las Pequeñas y Medianas Empresas también han tenido impacto significativo ya que la sociedad para agilizar su alimentación y ahorrar tiempo prefiere consumir sopas instantáneas, arroz instantáneo, embutidos, leches pasteurizadas, tamales instantáneos, moles instantáneos, tortillas de harina de monopolios, latas de frutas y verduras por mencionar algunos ejemplos. Si bien hay practicidad y rapidez en la alimentación, hay eficiencia, eficacia y logro de resultados en las organizaciones públicas y privadas al realizar sus tareas, en un segmento de la población se detecta un ligero retroceso en cuanto a productividad y rendimiento laboral se trata y como consecuencia la industria refleja menor competitividad laboral.

Por lo anterior y con base en un análisis minucioso de la sociedad donde se observa que un sector de la población está ocupándose no solo de comer rápido si no también sano, es aquí donde Regiones Mágicas detecta la necesidad de desarrollar un proyecto ambicioso donde conjuntando Investigación, Trabajo de campo, Trabajo en equipo, Mercadotecnia, Recursos Humanos y Financieros e innovación satisfaga la necesidad de alimentación de la ciudadanía recordando prácticas tradicionales e incorporando practicas sustentables y orgánicas sin dejar de lado los avances tecnológicos y de comercialización actuales. Estoy segura que este proyecto genera la oportunidad de desarrollar y crear una unidad de bienes y servicios para satisfacer un mercado (empresa) apta para la demanda actual, es por ello que esta investigación



tiene como impulso fundamental cubrir dicha necesidad, ofreciendo alimentos deliciosos, ricos en nutrientes basados en conocimiento practicado que llevan inmersa investigación y experiencia, alimentos de la mejor calidad, con precios justos, servicio idóneo y transparencia de la procedencia de materia prima.

CAPÍTULO 1. FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.- Pregunta de Investigación.

¿Cuál es la rentabilidad Financiera del Restaurante Regiones Mágicas?

1.2.- Objetivo de la Investigación.

Conocer la rentabilidad financiera del Restaurante Regiones Mágicas para demostrar la viabilidad del proyecto.

1.3.- Hipótesis de la Investigación.

- El proyecto del Restaurante Regiones Mágicas tiene viabilidad de operaciones en la Región de la Biosfera de la Mariposa Monarca, específicamente en el paraje conocido como cerro prieto de la tenencia de San José de Guadalupe del Municipio de Tlalpujahu Michoacán puesto que es una propuesta innovadora.
- El proyecto del Restaurante Regiones Mágicas tiene viabilidad de operaciones en la Región de la Biosfera de la Mariposa Monarca, específicamente en el paraje conocido como cero prieto de la tenencia del municipio de Tlalpujahu



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Michoacán ya que los Restaurantes más cercanos están en la cabecera municipal Tlalpujahua y en el Municipio de Angangueo.



1.4.- Justificación de la Investigación.

La presente investigación tiene los siguientes argumentos de justificación:

- En la actualidad los egresados de la licenciatura en Administración de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo cuentan con las herramientas académicas y prácticas conjuntados con iniciativa para crear una empresa, como consecuencia surge la inquietud de llevar a cabo un proyecto en la industria del sector Restaurantero.
- Al realizar la apertura del Restaurante, se contribuye a la generación de empleos en el Estado y fortalecimiento a la economía del país.
- Iniciar una investigación que aporte beneficios a la salud de la ciudadanía actual.
- Dar seguimiento futuro a los resultados obtenidos.
- Contribuir a mejorar la cultura culinaria de la sociedad.
- Generar satisfacción en los comensales y como consecuencia buena imagen al Estado.
- Demostrar que calidad, sabor, buena atención y precio justo son posibles en un Restaurante con prácticas sustentables y materia prima orgánica.
- Ser impulso para futuros egresados para motivar su mentalidad de buscar ocupar un empleo y generen actitud de crear.
- Fomentar el autoempleo en futuros egresados.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- Impulsar compra Nacional en la generación actual como primera opción de consumo.
- Ser fuente de consulta e impulso para futuras investigaciones sobre proyectos de inversión del sector Restaurantero.
- Para obtener mi título de Licenciada en Administración.

1.5.- Alcances y Limitaciones de la Investigación.

Alcances

Con base en la información obtenida para desarrollar cada estudio del proyecto y realizadas las estimaciones requeridas derivadas de las limitaciones que se mencionan en el siguiente párrafo, se llevó a cabo la evaluación financiera del proyecto, se proyectan trabajos de investigación futura, se detecta un segmento de población diferente que surge de la necesidad de alimentarse sano, se visualiza la oportunidad de tener el primer restaurante en el municipio de Tlalpujahua con características sustentable, se abre la posibilidad de incorporar un restaurante eco turístico al sector Restaurantero de Michoacán, se presenta la oportunidad a corto plazo de replicar el proyecto en diferentes Pueblos Mágicos del Estado mediante socios, a mediano plazo replicar el concepto en otros estados de la república y a largo plazo tener presencia internacional.

Limitaciones

De inicio la emprendedora conto escaso recurso económico para desarrollar el trabajo de tesis, desconocimiento actual del sector restaurantero, tramitología y como consecuencia enfrente desmotivación, por salud se dio un tiempo para concluir el proyecto, se mudó de Morelia a Querétaro.



CAPÍTULO 2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL RESTAURANTE REGIONES MÁGICAS

En este capítulo se muestran la información referente al Proyecto y se detalla lo que se desea proyectar al cliente.

2.1.- Imagen del Restaurante Regiones Mágicas Regiones Mágicas



Exquisito sabor de Hogar

Ubicado sobre la carretera Tlalpujahua (Capital de la Esfera) Angangueo (Reserva de la Biosfera de la Mariposa Monarca) por el camino de San José de Guadalupe, en un espacio encantador donde encontrará extraordinaria y maravillosa belleza natural.



4425425783



regiones_magicas@outlook.com.mx



Regiones Mágicas



@regionesmagicas



2.2.- Antecedentes e Historia del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas surge de la iniciativa de constituir una Empresa que genere Fuentes de Empleo en el Estado Michoacán, un Licenciado en Administración contempla en algún momento de su Preparación crear un determinado producto o servicio que le genere independencia financiera en algún momento de su desarrollo profesional.

En el 2010 Regiones Mágicas empieza a tener mayor firmeza de creación, ya que la Emprendedora entra a Emprendedores y empresarios Programa de Impulsa Miembro de JA Worldwide donde la pasión de este es inspirar a niños y jóvenes para que aprendan cómo funciona nuestra economía, qué influencia tiene en su vida diaria y cómo utilizarla adecuadamente para mejorar su calidad de vida. Durante un año mediante diversos talleres, conferencias, actividades y capacitaciones desarrollados en Equipo se generó una Empresa la cual consistía en realizar galletas y posteriormente venderlas, además se trabajó en el desarrollo de Áreas Administrativas de una Empresa formal todo de manera ficticia durante el programa.

Para Febrero de 2013 se reafirma la actitud Emprendedora al llevar Finanzas III y desarrollar un Plan de Negocios para la Materia, con esto se consolida la posición de generar un Restaurante que ayude a incentivar la economía Michoacana y al mismo tiempo realce la exquisita Gastronomía del Estado, además se refuerza el conocimiento adquirido en Administración de Medianas y Pequeñas Empresas (Pymes) impartido en el semestre de Agosto 2012 a Enero 2013 donde se destaca que hoy en día las Pymes en Michoacán constituyen una parte importante para el desarrollo de su economía y con un plan de negocio adecuado y trabajo constante pueden lograr el financiamiento necesario para iniciar su desarrollo.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Posteriormente en el período de Agosto 2013 a Diciembre 2013 la iniciativa de crear un restaurante de comida típica Michoacana es un propósito de Creación a Mediano plazo ya que se retoma el Plan de Negocio de Finanzas III en la Materia de Creación de Empresas aquí se afinan detalles que no se habían contemplado anteriormente como el Nombre definitivo del Restaurante, Diseño, Concepto de Restaurante con prácticas sustentables, Características y Aspectos considerados para el crecimiento del mismo y en Noviembre de 2013 con el apoyo de los expertos los titulares de las Materias de Finanzas III y Creación de Empresas, Regiones Mágicas entra como trabajo escolar a la Competencia de Futuros Empresarios Organizada por el Centro de Servicios Empresariales de la Facultad de contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo donde compete con diversos Planes de negocios algunos ya en operación, después de ser sometido a diversos análisis obtiene el tercer lugar del concurso el primer y segundo lugar lo obtienen Planes de Negocios puestos en práctica.

Finalmente en 2014 surge la necesidad de titulación de la Emprendedora al Egresar de la preparación profesional para lo cual después de un análisis sobre los trabajos de Tesis que puede realizar para obtener el título de Licenciada en Administración y consultar con el experto en Finanzas la viabilidad de Regiones Mágicas se decide pulir este Plan de Negocios, de ser un trabajo escolar inicia la transformación para convertirse en un instrumento con las características necesarias para un financiamiento formal de alguna Entidad Económica de la Iniciativa Pública o Privada que apoya a las Pymes Michoacanas.

Regiones Mágicas es el Resultado de un sueño que evoluciona para convertirse en un gran proyecto de atracción de importantes inversionistas para satisfacer a los más distinguidos comensales en una unidad de Servicios de Excelencia donde su originalidad es eminente brindando una autentica experiencia de sabor.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Finalmente se concluye el trabajo en el año 2021, para este momento ya se cuenta con mayor certeza del proyecto y se han realizado pruebas para corroborar la aceptación de los platillos en el Estado de Michoacán y en el Estado de Querétaro, teniendo una gran aceptación por los comensales que degustaron los platillos en ambos estados. Ahora el siguiente paso es la puesta en Marcha.

2.3.- Misión del Restaurante Regiones Mágicas

Brindar una autentica experiencia de sabor mediante platillos típicos Michoacanos.

2.4.- Visión del Restaurante Regiones Mágicas

Ser reconocidos como el mejor Restaurante de comida Típica con recetas saludables, a Nivel Regional, Nacional e internacional, con un equipo de Trabajo comprometido que realiza la gastronomía de Michoacán, sus tradiciones y su cultura.

2.5.- Ventajas Competitivas y Comparativas del Restaurante Regiones Mágicas

2.5.1.- Ventajas Competitivas del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas cuenta con las siguientes Ventajas Competitivas que generan un sello distintivo con respecto a la competencia

- **Estilo de Atención al cliente:** Para Regiones Mágicas el cliente es primero por tanto se le brinda atención personalizada, hospitalaria, amable, con un sello inigualable.
- **Sazón:** Laboran cocineras expertas en la gastronomía típica de la Región que le ponen un sello característico a cada platillo. Su manera de cocinar es peculiar



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



y brindan toques de sabor auténticos. Por tanto su forma de cocinar no puede ser copiada.

- **Empleados eficientes:** El Equipo de trabajo cuenta con amplio conocimiento del Área que desempeña, que a su vez garantizan eficiencia en sus procesos productivos.
- **Excelente Ubicación:** Al ser un enlace de dos pueblos Mágicos garantiza mayor Demanda de Turistas.
- **Una posible expansión del negocio:** Contar con un restaurant con estas características en los Principales Pueblos Mágicos de Michoacán, destacando los platillos de cada Región.
- **Practicables Sustentables:** Regiones Mágicas cuenta con separación de basura, Composteo de desechos Orgánicos, Captación de Agua de Lluvias.
- **Cultivo de Maíz para realizar Tortillas:** Regiones Mágicas tiene un terreno para sembrar el maíz que utiliza para realizar las tortillas que ofrece para complementar los alimentos, estas son realizadas en prensa y la composta que se realiza se utiliza para abono.

2.5.2.- Ventajas Comparativas del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas se caracteriza por innovar y cultura de mejora continua.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- **Variedad de Platos Típicos de Michoacán:** Aunque es un Restaurant de Comida Corrida diariamente se cocinan platos diferentes, con ello es más fácil atraer al mercado meta.
- **Guía Digital:** En las instalaciones del restaurant se localiza una pantalla con los principales Sitios de interés y atractivos turísticos del Estado, donde el cliente encontrará un mapa que muestra detalladamente la ruta para llegar al sitio deseado y la distancia que existe desde el Restaurante hasta ese punto.
- **Platos Saludables:** Regiones Mágicas ofrece platos que se preparan con vegetales de la Región, de esta manera se garantiza que son más libres de productos químicos.
- **Platos diferentes diariamente:** se preparan platos diferentes diariamente para garantizar mayor frescura y clientes satisfechos.

2.6.- Objetivos Generales del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas tiene como finalidad cumplir con los objetivos que garanticen la satisfacción de los clientes.

- Ofrecer platos típicos Michoacanos.
- Servir alimentos nutritivos y saludables.
- Elaborar los platos gastronómicos llenos de sabores y sensaciones más placenteras para el paladar de nuestros clientes.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- Brindar Hospitalidad Y satisfacción.
- Crear una cultura de calidad y mejora continua en la elaboración de platillos.
- Contar con un equipo comprometido en proporcionar el mejor servicio.
- Implementar la mejora continua en el Capital Humano.

2.7.- Análisis FODA del Restaurante Regiones Mágicas

En la realización de un plan de negocios es necesario tener conocimiento sobre los aspectos favorables que se tiene y ayudaran a constituir de mejor manera el negocio y en cuales se debe poner mayor atención para minimizar los riesgos de un resultado negativo, es por ello que se realiza el siguiente Análisis.

2.7.1.- Fortalezas del Restaurante Regiones Mágicas

- **(F1) Único restaurante de su tipo en el Estado de Michoacán:** Hoy en día no existe ningún dato de restaurante con estas características en el Estado de Michoacán.
- **(F2) Utensilios de Preparación:** Para la preparación de algunos platillos se utilizaran cazuelas de barro que rescata sabores auténticos.
- **(F3) Bajilla:** Los platillos serán servidos en losa tradicional de la región, que generara un sello propio.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- **(F4) Reducción de costos de operación:** Dado que gran parte de la materia prima será producida localmente evitaremos costos de traslado, robos hormiga y mermas por calidad.
- **(F5) Materia Prima fresca:** Los vegetales utilizados serán comprados con frecuencia y se evitara su refrigeración.
- **(F6) Mejor Manejo de Materias primas:** Por contar con un sistema de hortalizas propio, podremos generar el sistema de composteo con los residuos de las frutas y verduras.
- **(F7) Platos Saludables:** Para garantizar este servicio se prioriza la compra de vegetales de la región, tomando en cuenta comprar los que tengan menos productos químicos para su crecimiento o que el huso de estos productos sea nulo.
- **(F8) Sabor Autentico:** Por ser platos típicos de Michoacán despierta en los clientes la curiosidad de probar las recetas. Además se cuida que las recetas conserven su originalidad preparándolas como lo indican las expertas.
- **(F9) Calidad de los Platos:** Por trabajar con materia prima fresca y diariamente preparar recetas diferentes, Regiones Mágicas tiene mayor calidad puesto que los clientes tienen la garantía que la comida es cocinada diariamente.
- **(F10) Infraestructura:** Los edificios serán sustentables, se realizarán con adobe y teja, tendremos un sistema de captación de Agua de lluvia y Separación y manejo de Residuos. Además de amplio estacionamiento.



- **(F11) Actitud de Servicio, Trabajo y Mejora Continua:** Para garantizar cada día un mejor servicio.
- **(F12) Fuente de Autoempleo y Empleo para los habitantes del Lugar:** Incentiva la economía mediante espacios de Trabajo.

2.7.2.- Oportunidades del Restaurante Regiones Mágicas

- **(O1) Ubicación geográfica de las instalaciones:** Se localiza sobre la carretera que conecta a Angangueo y Tlalpujahua, 2 extraordinarios pueblos Mágicos que tienen diferentes actividades durante el año.
- **(O2) Carretera Estatal:** A un costado de las instalaciones del Restaurant está situada una carretera por donde transitan diversidad de Turistas.
- **(O3) Reserva de la Biosfera de la Mariposa Monarca:** El restaurante se localiza a 40 minutos del Santuario de la Mariposa Monarca que recibe turistas nacionales e internacionales en su Temporada, gran parte de estos pasan a un costado de Restaurant al trasladarse a Tlalpujahua Pueblo Mágico.
- **(O4) Terreno Propio:** El predio de la Construcción de Regiones Mágicas es propiedad de la Emprendedora
- **(O5) Servicios Públicos:** Cuenta con servicio de Luz, Agua Potable, Drenaje, alcantarillado y Teléfono.



- **(O6) Conocimientos sobre la Administración de un Restaurant:** La Emprendedora conoce la operación de un Restaurant ya que trabajo anteriormente en uno y estudió la Licenciatura en administración de Empresas.
- **(O7) Amistad de una Cocinera Tradicional:** En el trabajo temporal que la Emprendedora Desempeña conoce a una cocinera Tradicional que ayudara a corroborar las recetas típicas Michoacanas.
- **(O8) Actitud Emprendedora y de Trabajo:** El Emprendedor busca y genera oportunidades y asume riesgos, la creadora de la investigación es una emprendedora que además es muy trabajadora.

2.7.3.- Debilidades del Restaurante Regiones Mágicas

- **(D1) Menú de Platos:** De inicio el Menú únicamente será comida corrida. No contaremos con servicio a la carta
- **(D2) Menú de Bebidas:** La empresa (restaurant) cuenta también con un catálogo de vino muy recortado pues a corto plazo pretendemos primero atender y servir las costumbres michoacanas.
- **(D3) Clientes insatisfechos:** Por tener un Menú limitado.
- **(D4) Costos de los Platos:** Por la calidad de los productos el precio de un platillo orgánico es más costoso que los convencionales.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- **(D5) Capital para arrancar el Negocio:** Sólo se cuenta con el Terreno para iniciar la operación del Restaurant, falta la parte Financiera.

2.7.4.- Amenazas del Restaurante Regiones Mágicas

- **(A1) Tributos:** En Michoacán se manejan impuestos que impactan por lo generar a las empresas de Nueva creación, por la elevada tasa de estos.
- **(A2) Cultura:** Parte de la ciudadanía esta desacostumbrada a pagar un alimento de calidad.
- **(A3) Generación de un concepto similar:** Puede surgir la iniciativa de generar un restaurant con las características de Regiones Mágicas.
- **(A4) Mala Imagen de Michoacán:** Nuestro mercado potencial que son los turistas puede ser afectado, debido a las noticias del Estado.

2.7.5.- Matriz FODA del Restaurante Regiones Mágicas:

	FORTALEZAS OPORTUNIDADES	
D	D1, F9.	
E	D2, F11.	D1, O7
B		D5, O4.
I	D3, F2.	D5, O5.
L	D3, F3.	D5, O8.
I	D3, F7.	
D	D3, F8.	
A	D4, F5.	
D	D4, F6.	
E		
S		
A	A2, F10.	A1, O6.
M	A2, F12.	A3, O2.
E	A3, F4.	A4, O1.
N		A4, O3.
A		
Z		
A		
S		



2.7.6.- Estrategias FODA del Restaurante Regiones Mágicas:

Las siguientes Estrategias son una herramienta que nos ayudan a tener mejores resultados en Regiones Mágicas.

1. **D1, O7.** De inicio Regiones Mágicas tiene un Menú pequeño, ya que sólo tendremos platillos con base en los conocimientos del Área, que con el apoyo de la Cocinera Tradicional mejoraran e incrementaran.
2. **D1, F9.** Aunque hay sólo dos opciones para escoger los clientes disfrutan de comida de la mejor calidad ya que se prepara diario, con esto también se evita servir comida de días anteriores y se genera mayor satisfacción de los clientes.
3. **D2, F11.** El contar con personal de la región eficiente que ofrece el mejor servicio, permite que los clientes sepan que se seleccionan únicamente bebidas michoacanas por que se busca transmitir los sabores del Estado.
4. **D3, F1.** En Michoacán hasta el momento no se encuentra dato de un Restaurant con las características de Regiones Mágicas, esto inspira la curiosidad del cliente a conocerlo y descubrir las delicias que ofrece además de verificar que aunque tiene un Menú muy pequeño es de la mejor calidad.
5. **D3, F2.** Aunque el Menú es selecto atrae a los clientes el hecho que algunos platillos se realizan y exhiben en cazuelas de barro este hecho realza el aspecto tradicional de Michoacán.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



6. **D3, F3.** El servir las recetas Michoacanas en bajillas de barro genera mayor admiración del lugar y le da una experiencia autentica, aunque el Menú sea pequeño los clientes disfrutan lo que comen.
7. **D3, F7.** Algunas de las recetas llevan vegetales de la Región que se cultivan en la misma, el menú es selecto sin embargo lo que se ofrece garantiza ser rico y saludable.
8. **D3, F8.** El sabor de los platillos es peculiar, si bien el Menú es pequeño la autenticidad del sabor supera la insatisfacción.
9. **D4, F5.** Los platillos saludables por contar con un proceso productivo más dedicado elevan los costos que no representan insatisfacción de los clientes por verificar que la materia prima es fresca y vale la pena el precio la experiencia de sabor. Además de generar un beneficio futuro para el consumidor.
10. **D4, F6.** El contar con una selecta compra de vegetales ayuda a ofrecer un precio atractivo para la población en general.
11. **D5, O4.** La Emprendedora tiene un terreno que facilita la creación de Regiones Mágicas.
12. **D5, O5.** En el terreno se tiene la mayoría los servicios de Luz, Drenaje, Teléfono cerca del terreno de Regiones Mágicas, esto ayuda a que el capital tenga una ligera disminución.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- 13.D5, O8.** El capital para iniciar el negocio representa un reto para la Emprendedora, además con trabajo poco a poco el capital irá crece ya que se reinvierten la mayoría de los ingresos.
- 14.A1, O6.** En Michoacán la pequeña Empresa paga un porcentaje alto considerando su régimen, sin embargo, la Emprendedora cuenta con conocimiento sobre Administración que generaran mejor control y desarrollo de la actividad.
- 15.A2, F10.** En la actualidad la cultura de algunos clientes para pagar alimentos de calidad es muy poca sin embargo las instalaciones de Regiones Mágicas motivan a verificar que vale la pena pagar el precio de los platillos.
- 16.A2, F12.** En especial la cultura de pagar precios de calidad es de los clientes de la Región, sin embargo el tener empleados de la misma genera que cuenten que vale la pena la experiencia y al mismo tiempo generan publicidad.
- 17.A3, O2.** El Terreno de Regiones Mágicas está a un costado de una carretera Estatal esto representa mayor afluencia de Turistas y aunque existiera un concepto igual no limita a Regiones Mágicas.
- 18.A3, F4.** La generación de mayor control de los costos de operación brinda una posibilidad de tener precios más competitivos, aunque existiera un concepto similar Regiones Mágicas ofrece mejores precios.
- 19.A4, O1.** Regiones Mágicas se ubica entre dos Pueblos Mágicos Angangueo y Tlalpujahua, que con el Trabajo de sus respectivos ayuntamientos mediante sus



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



secretarías de Turismo generan publicidad de sus atractivos y eventos durante el año brindando mayor demanda.

20. A4, O3. A 40 minutos de Regiones Mágicas se localiza la Reserva de la Biosfera de la Mariposa Monarca que a pesar de la mala publicidad del Estado atrae Turistas Nacionales e Internacionales que aprecian esta belleza Natural.



CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO DEL RESTAURANTE REGIONES MÁGICAS

El estudio de mercado se refiere a un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. La finalidad de realizar un estudio de mercado en el Restaurante Regiones Mágicas es analizar la oferta y demanda actual en el sector restaurantero de Tlaxpukahua y Angangueo. A partir de los resultados que se consigan, se toma la decisión del Menú que se ofrece.

3.1.- Definir los Objetivos del Área

Los Objetivos del área de Mercado del Restaurante Regiones Mágicas son los siguientes:

- Ofrecer trato eficiente y cordial a los comensales.
- Garantizar precio competitivo y como consecuencia apto para los clientes.
- Ser el primer Restaurante con Características sustentables del Municipio.

3.2.- Fuentes de Información del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas cuenta con las siguientes fuentes de Información para apoyar su constitución.

3.2.1.- Fuentes Secundarias del Restaurante Regiones Mágicas

- **Noticias Secretaría de Turismo Federal:** Al dar a conocer la lista de los Pueblos Mágicos a Nivel Nacional destacado a Tlaxpukahua con esta denominación, muestra en la publicación que la afluencia de Turistas al Estado



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



de Michoacán incrementa, lo que representa para el negocio la oportunidad de atraer más clientes.

- **Secretaría de Turismo Estatal:** Refuerza la iniciativa de estructurar el Negocio, ya que promueve a Michoacán y sus Pueblos Mágicos como uno de los mejores destinos para visitar de México, además de proporcionar un estimado de Turistas por Año.
- **Recetario de Comida Típica de Michoacán:** Para saber que ingredientes y la cantidad necesaria para la preparación de los alimentos, se revisaron recetarios de cocina.
- **Manual de Requerimientos para Restaurantes:** Guía de apoyo sobre qué aspectos fundamentales se requiere para abrir un restaurant.
- **Manual de procedimientos de un Restaurante:** Herramienta que permite tener mejor planeación y coordinación de un restaurant además de ser una guía para orientación sobre cómo alcanzar objetivos.
- **Revista México Desconocido:** Invita a los amantes de la aventura y la cultura a visitar lugares paradisiacos, muestra la gastronomía de Michoacán, generando la curiosidad de probar sus recetas con lo que Regiones Mágicas tiene otro canal para atraer clientes.
- **Libros sobre un Plan de Negocios:** Para ampliar el conocimiento sobre el tema e incrementar el espíritu emprendedor.



3.2.2.- Fuentes Primarias del Restaurante Regiones Mágicas

- **Guía y apoyo de un especialista en Planes de Negocios:** Para estructurar adecuadamente el Plan de negocios y realizar la investigación necesaria y desarrollo adecuados se cuenta con el apoyo de un experto en el tema quien funge como asesor del Proyecto.
- **Entrevista a una Cocinera Tradicional:** Se solicita el apoyo de una Cocinera Tradicional para corroborar que las recetas corresponden a platillos típicos del Estado de Michoacán la experta verifica las recetas, proporciona detalles importantes de cocina y proporciona algunas que hacen falta.
- **Entrevista a Restauranteros Tlalpujahenses:** Para corroborar la estimación del número de Turistas que visitan Tlalpujahua Pueblo Mágico se practicó una encuesta a los propietarios o encargados de los establecimientos en la que describen las mejores temporadas de venta de comida y un aproximado de visitantes durante el año, además se conoció directamente a los competidores, que ofrecen en sus negocios, su precio promedio por platillo, la publicidad que utilizan, además argumentan que Viajan Turistas Nacionales e Internacionales a conocer este maravilloso Pueblo Mágico.
- **Bitácora de Turistas Nacionales e Internacionales:** La demanda de Turistas a Michoacán representa mayor número de clientes para Regiones Mágicas.
- **Bitácora de la Población de Michoacán:** Con el objetivo de conocer la demanda local del Restaurant se realiza una investigación del número total de habitantes de Michoacán.



- **Encuestas a Turistas:** Para verificar si es factible la realización del negocio se procede a realizar a Turistas Nacionales y algunos internacionales.
- **Encuestas a Personas que viven en la Capital del Estado:** Se realiza una muestra de la Población de la Capital de Estado Morelia, a los cuales también se les realiza una serie de preguntas para corroborar la factibilidad del Restaurant.
- **Visita y consumo en una Cenaduría Moreliana:** Para reafirmar la decoración se visita una cenaduría en la Ciudad de Morelia que sirve Antojitos Típicos.
- **Visita y consumo en cenadurías del Estado de Querétaro:** Con la finalidad de corroborar ventajas y desventajas de la cocina Michoacana y degustar platillos similares.

3.3. Análisis del Restaurante Regiones Mágicas

3.3.1.- Descripción Detallada del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas es Restaurant de Comida Típica Tradicional con prácticas sustentables, tiene como misión Brindar una autentica experiencia de sabor ofreciendo platillos típicos Michoacanos de la mejor calidad, con el objetivo de garantizar mayor satisfacción de los clientes. Las verduras utilizadas para la producción de los Alimentos son compradas en la Región, además se cultiva maíz para ofrecer tortillas realizadas en prensa libres de harina. El restaurant está equipado con una guía interactiva Digital que muestra los principales atractivos turísticos del Estado como sus Pueblos Mágicos por mencionar un ejemplo, si un cliente desea saber el recorrido de Tlalpujahu a Angangueo le mostrara un mapa de este y ya en el sitio indicara sus principales atractivos. Ambiente familiar garantizado, en un espacio encantador donde



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



encontraras extraordinaria belleza natural. El Horario de Atención es de 8:00 am a 6:00 pm de lunes a domingo.

Principalmente los Clientes son Turistas Nacionales e Internacionales que tiene como objetivo Conocer la Gastronomía autentica de Michoacán y Empresarios que buscan un espacio tranquilo para disfrutar de un excelente fin de semana. Los Habitantes de la Región son el complemento ideal de clientes. En Regiones Mágicas se ofrece comida Típica Tradicional de Michoacán preparada diariamente por una cocinera que conoce las delicias Michoacanas para que los clientes tengan garantía que están disfrutando de alimentos con la mayor calidad y frescos. La satisfacción de los Clientes es un compromiso Constante.

TABLA 3.1.- Definición de Regiones Mágicas

CONCEPTO	DEFINICIÓN
RESTAURANT DE COMIDA CORRIDA CON RECETAS TÍPICAS DE MICHOACÁN SALUDABLES.	Establecimiento Público que diariamente prepara recetas típicas del estado de Michoacán con vegetales orgánicos, saludables cultivados en la región.

Fuente: Elaboración Propia.



TABLA 3.2.- Modalidad de Atención al Cliente

TIPO	
RESTAURANT DE COMIDA TÍPICA DE MICHOACÁN	DESAYUNO
	COMIDA

Fuente: Elaboración Propia.

TABLA 3.3.- Definición de Desayuno

CONCEPTO	DEFINICIÓN
DESAYUNO	Delicioso Alimento típico Michoacano, servido por la mañana antes que ningún otro de 8:00 am a 12:00 pm con un sabor autentico y nutrición servido antes de cualquier alimento, en Regiones Mágicas se preparan recetas con Materia Prima Fresca y de la Mejor Calidad.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3.4.- Definición de Comida

CONCEPTO	DEFINICIÓN
COMIDA	Exquisitos Platillos Típicos Michoacanos elaborados con Vegetales Saludables con exquisito sabor y frescura servidos por la Tarde de 1:00 pm a 5:00 pm, en un ambiente familiar con extraordinaria belleza natural.

Fuente: Elaboración Propia.



TABLA 3.5.- Definición de los Platillos del Desayuno

CONCEPTO	DEFINICIÓN
CORUNDAS	Platillo triangular a base de maíz acompañado de deliciosa salsa, queso y crema.
ENCHILADAS MICHOACANAS	Tortilla de maíz enrollada cubierta de chile guajillo, adornada con pollo, papas, zanahoria, lechuga queso y crema.
HUEVOS A LA MEXICANA	Platillo Típico a base de Huevo, Jitomate, Chile y Cebolla.
HUEVOS RANCHEROS	Tortillas ligeramente fritas y huevo frito con algún tipo de salsa picante acompañados de frijoles refritos
UCHEPOS	Platillo elaborado con maíz tierno (elote) molido y leche.

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3.6.- Presentación de los Platillos del Desayuno

CONCEPTO	PRESENTACIÓN
CORUNDAS	Platillo
ENCHILADAS MICHOACANAS	Platillo
HUEVOS A LA MEXICANA	Platillo
HUEVOS RANCHEROS	Platillo
UCHEPOS	Platillo

Fuente: Elaboración Propia.



Tabla 3.7.- Concepto de Bebidas del Desayuno

CONCEPTO	DEFINICIÓN
ATOLE BLANCO	Bebida preparada a base de masa de maíz.
ATOLE DE PASCUA	Bebida preparada a base de masa de maíz con piloncillo canela y pelos de elote.
ATOLE DE TAMARINDO	Bebida preparada a base de masa de maíz con tamarindo, pimienta gorda y una pisco de sal.
CHAMPURRADO	Bebida preparada a base de masa de maíz previamente machacado, chocolate oscuro y agua con un toque de vainilla
TE DE MANZANILLA	Deliciosa bebida preparada a base de ramitas de manzanilla y agua.
TE DE HIERBABUENA	Deliciosa bebida preparada a base de ramitas hierbabuena y agua.

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3.8.- Presentación de Bebidas del Desayuno

CONCEPTO	PRESENTACIÓN
ATOLE BLANCO	Litro
ATOLE DE PASCUA	Litro
ATOLE DE TAMARINDO	Litro
CHAMPURRADO	Litro
TE DE MANZANILLA	Litro
TE DE HIERBABUENA	Litro

Fuente: Elaboración Propia.



Tabla 3.9.- Definición de Platillos de la Comida

CONCEPTO	DEFINICIÓN
APORREADILLO	Platillo a base de carne y huevo, sazonado con limón y salsa verde y roja.
CARNITAS	Delicioso platillo michoacano elaborado a base de carne de cerdo.
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	Deliciosos Chiles preparados en rajas con tomate verde acompañados de frijoles refritos de la olla.
CHURIPO	Caldo con carne de res, verduras y chile guajillo.
LOMO DE RES EN PEPITORIA	Lomo de res relleno de perejil, las almendras, las nueces y los piñones
MOLE DE GUAJOLOTE	Platillo preparado con chiles ancho, chiles mulato, chiles pasilla, chipotle, jitomates, almendras, plátano, nueces, pasas, ajonjolí, clavo, canela, perejil, pimienta, cebolla, ajo y tortillas. Con Carne de Guajolote cocida.
SOPA TARASCA	Platillo típico purépecha elaborado con tortilla, queso y salsa de jitomate.
SOPA PURÉPECHA	Platillo a base de frijol que se sirve con tiritas de tortilla frita, queso y crema.
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	Platillo preparado con tortilla dorada y caldillo de Jitomate, acompañado de pescado Crema y queso.

Fuente: Elaboración Propia.



Tabla 3.10.- Presentación de Platos del Desayuno

CONCEPTO	PRESENTACIÓN
APORREADILLO	Platillo
CARNITAS	Platillo
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	Platillo
CHURIPO	Platillo
LOMO DE RES EN PEPITORIA	Platillo
MOLE DE GUAJOLOTE	Platillo
SOPA TARASCA	Platillo
SOPA PURÉPECHA	Platillo
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	Platillo

Fuente: Elaboración Propia.



Tabla 3.11.- Definición de Bebidas de la comida

CONCEPTO	DEFINICIÓN
AGUA DE OBISPO	Bebida a preparada a base de Betabel, Cacahuete, manzana Plátano y Naranja.
AGUA DE GUAYABA	Bebida Natural preparada a base de Guayaba
AGUA DE MANGO	Bebida Natural Preparada a base de Mango
AGUA DE PIÑA	Bebida Natural Preparada a base de Piña.
AGUA DE MELÓN	Bebida Natural preparada a base de Melón.
AGUA DE SANDÍA	Bebida Natural preparada a base de Sandia.
AGUA DE TAMARINDO	Bebida preparada a base de Pulpa de Tamarindo.
AGUA DE LIMÓN Y PEPINO	Bebida Natural preparada a base de Limón y pepino.
AGUA DE NARANJA	Bebida Natural a preparada a base de Naranja.
AGUA DE FRESA	Bebida Natural preparada a base de Fresa de la Región.
CHARANDA	Bebida preparada a partir de jugo de caña de azúcar.
PULQUE	Bebida preparada con Agua miel que se extrae de un Maguey.
ROMPOPE	Bebida preparada a base de canela, huevos y azúcar.

Fuente: Elaboración Propia.



Tabla 3.12.- Presentación de Bebidas de la Comida

CONCEPTO	DEFINICIÓN
AGUA DE OBISPO	Jarra
AGUA DE GUAYABA	Jarra
AGUA DE MANGO	Jarra
AGUA DE PIÑA	Jarra
AGUA DE MELÓN	Jarra
AGUA DE SANDÍA	Jarra
AGUA DE TAMARINDO	Jarra
AGUA DE LIMÓN Y PEPINO	Jarra
AGUA DE NARANJA	Jarra
AGUA DE FRESA	Jarra
CHARANDA	Botella 1Litro
PULQUE	Litro
ROMPOPE	Litro

Fuente: Elaboración Propia.



Tabla 3.13.- Definición de Postres

CONCEPTO	DEFINICIÓN
CAJETA	Dulce de leche elaborado mediante la combinación de leche de cabra hervida, azúcar morena, y canela.
CAPIROTADA	Pan tostado, o añejado hasta que se deshidrata cortado en rodajas que son puestas a cocer junto con trozos de plátano, pasas, nueces, guayaba y cacahuates, cubierto con jarabe de piloncillo y queso de mesa rayado.
CHONGOS ZAMORANOS	Postre de leche cuajada.
FLAN MORELIANO	Postre a base de leche, huevo y azúcar.
GASPACHOS	Platillo preparado a base de Jícama, Piña y Mango picados acompañados de Jugo de Naranja, Queso y Chile de Árbol o Salsa Valentina.

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3.14.- Presentación de Postres

CONCEPTO	DEFINICIÓN
CAJETA	½ Kg.
CAPIROTADA	½ Kg.
CHONGOS ZAMORANOS	½ Kg.
FLAN MORELIANO	¼ Kg.
GASPACHOS	½ Kg.

Fuente: Elaboración Propia.



3.3.2.- Marca del Restaurante Regiones Mágicas



Exquisito sabor de Hogar

Se busca proyectar la imagen de un Restaurante que resalta sus Tradiciones Gastronómicas mediante su comida Típica preparada por manos de Cocineras que utilizan Técnicas de preparación Tradicional del Estado de Michoacán. Además de que los clientes visualicen que se localiza cerca de la Biosfera de la Mariposa Monarca y Tlalpujahuá ambos Pueblos Mágicos. Se realza la autenticidad de las Bajillas de Barro Tradicionales del Estado de Michoacán que se utilizan para servir los alimentos y se resaltar esta característica en la o con un Plato de este material, el color Naranja plasmado en las letras invita al Cliente a probar los Platillos que ofrece Regiones Mágicas, el nombre fue elegido con base al Menú Michoacano ya que los platillos que se ofrecen en el Restaurant son representativos de las diferentes Regiones de Michoacán, se busca que los Turistas identifiquen desde que observan la Marca de Regiones Mágicas que disfrutaran al visitar el Restaurante.

Por otra parte mediante el slogan se pretende que el cliente sienta que está en un lugar cómodo, tranquilo, agradable e identifique que los sabores son peculiares, auténticos y nutritivos, además que puede ir con su familia y sentirse apapachados.



3.4.- Análisis del Precio del Restaurante Regiones Mágicas

3.4.1.- Factores Internos que afectan la determinación del Precio del Restaurante Regiones Mágicas

Dentro de la determinación del precio de un platillo existen diversos factores que contribuyen a su incremento o disminución los factores internos para la determinación del precio en Regiones Mágicas son los siguientes.

- **Ganancia:** un negocio se realiza para satisfacer una necesidad en este caso será la de alimentación y por parte de la Emprendedora que le genere un ingreso para sus necesidades.
- **Vajillas y Cubiertos:** Estos son indispensable para el desarrollo de la actividad es por ello que se considera un porcentaje para la compra y remodelación de estos.
- **Mobiliario de Cocina:** Los Refrigeradores, Mesas, Licuadoras, Estufas, Metates, Molcajetes, Comales son necesarios en el desarrollo de la actividad.
- **Mantelería y Táscales:** Son complemento ideal para el Lugar es por ello que un porcentaje para la recuperación del equipo inicial y la remodelación y mejora de estos van inmersos en el precio de los platillos.
- **Decoración:** La imagen de un lugar vende es por ello que se invierte en esta para que cada día sea mejor.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- **Equipo de Sonido:** Para complementar un ambiente agradable se cuenta con equipo de Sonido ideal para el lugar que también va implícito en el precio de los platillos.
- **Guía Digital:** Una parte de la innovación de Regiones Mágicas lo constituye la guía digital interactiva que muestra el recorrido de un destino a otro también para lo cual se le asignara un valor en el precio de los productos.
- **Mejoras a Regiones Mágicas:** Para ofrecer mejor servicio a los clientes y mayor satisfacción cada día.
- **Sueldo a empleados:** se considera un porcentaje de aumento a los platillos para cubrir los sueldos de los Trabajadores.
- **Reserva:** Se asignará un porcentaje para emergencias que ira implícita en el precio del platillo

3.4.2.- Factores Externos que afectan la determinación del Precio del Restaurante Regiones Mágicas

- **Incremento de materia prima:** Los precios de los productos tiene un incremento es por ello que los platillos de Regiones Mágicas incrementaran con base al incremento de la Materia Prima.
- **Incremento de Gas:** El Gas es un Producto básico para la realización de la comida es por ello que se genera un porcentaje de aumento a los platillos con base al incremento.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- **Pago de Impuestos:** Todo negocio debe Contribuir para la mejora del país mediante el pago de sus impuestos, esto ira implícito en el precio de los platillos.
- **Pago de Permisos:** Contribuyen para la determinación del precio de los platillos.
- **Precio de Gasolina:** Regiones Mágicas tiene un vehículo para el traslado de su Materia prima el que necesita combustible además de algunos aparatos este gasto contribuye al precio de los platillos.

3.4.3.- Fijación del Precio del Restaurante Regiones Mágicas.

Regiones Mágicas ofrece deliciosos platillos típicos Michoacanos de la mejor calidad, a continuación aparece la tabla del precio que se ofrece a los clientes con una Proyección hasta el 2023. En año 2019 se realiza un incremento del 20% dado que se inicia con el posicionamiento del Restaurante y se detalla la construcción y Equipamiento del mismo, posteriormente en los años 2020, 2021, 2022 y 2023 se incrementa un 33% del valor Histórico para cubrir los aumentos de Materia prima, Sueldos, Impuestos y mejoras de mismo. Precios Detallados:

Proyección de Precios del Menú del período 2019 al período 2023

Tabla 3.15. Precios de los Platillos del Desayuno.

Proyección de Precios del Menú del período 2019 al período 2023					
CONCEPTO	2021	2022	2023	2024	2025
CORUNDAS	\$ 31.00	\$ 39.00	\$ 44.85	\$ 51.58	\$ 59.31
ENCHILADAS MORELIANAS	\$ 42.00	\$ 52.50	\$ 60.38	\$ 69.43	\$ 79.85
HUEVOS A LA MEXICANA	\$ 28.00	\$ 35.00	\$ 40.25	\$ 46.29	\$ 53.23
HUEVOS RANCHEROS	\$ 35.00	\$ 43.75	\$ 50.31	\$ 57.86	\$ 66.54
UCHEPOS	\$ 21.00	\$ 26.25	\$ 30.19	\$ 34.72	\$ 39.92

Fuente: Elaboración propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 3.16. Precios de las Bebidas del Desayuno.

CONCEPTO	2021	2022	2023	2024	2025
ATOLE DE PASCUA	\$ 18.00	\$ 22.50	\$ 25.88	\$ 29.76	\$ 34.22
ATOLE DE TAMARINDO	\$ 23.00	\$ 28.75	\$ 33.06	\$ 38.02	\$ 43.73
CHAMPURRADO	\$ 24.00	\$ 30.00	\$ 34.50	\$ 39.68	\$ 45.63
TE DE MANZANILLA	\$ 14.00	\$ 17.50	\$ 20.13	\$ 23.14	\$ 26.62
TE DE HIERBABUENA	\$ 14.00	\$ 17.50	\$ 20.13	\$ 23.14	\$ 26.62

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.17. Precio de los Platillos de la Comida.

CONCEPTO	2021	2022	2023	2024	2025
SOPA TARASCA	\$ 24.00	\$ 30.00	\$ 34.50	\$ 39.68	\$ 45.63
SOPA PUREPECHA	\$ 27.00	\$ 33.75	\$ 38.81	\$ 44.63	\$ 51.33
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	\$ 35.00	\$ 43.75	\$ 50.31	\$ 57.86	\$ 66.54
APORREADILLO	\$ 44.00	\$ 55.00	\$ 63.25	\$ 72.74	\$ 83.65
CARNITAS	\$ 56.00	\$ 70.00	\$ 80.50	\$ 92.58	\$ 106.46
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	\$ 35.00	\$ 43.75	\$ 50.31	\$ 57.86	\$ 66.54
CHURIPO	\$ 27.00	\$ 33.75	\$ 38.81	\$ 44.63	\$ 51.33
LOMO DE RES EN PEPITORIA	\$ 52.00	\$ 65.00	\$ 74.75	\$ 85.96	\$ 98.86
MOLE DE GUAJOLOTE	\$ 110.00	\$ 137.50	\$ 158.13	\$ 181.84	\$ 209.12

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.18. Precio de las Bebidas de la Comida.

CONCEPTO	2021	2022	2023	2024	2025
AGUA DE OBISPO	\$ 31.00	\$ 38.75	\$ 44.56	\$ 51.25	\$ 58.93
AGUA DE GUAYABA	\$ 14.00	\$ 17.50	\$ 20.13	\$ 23.14	\$ 26.62
AGUA DE MANGO	\$ 20.00	\$ 25.00	\$ 28.75	\$ 33.06	\$ 38.02
AGUA DE PIÑA	\$ 14.00	\$ 17.50	\$ 20.13	\$ 23.14	\$ 26.62
AGUA DE MELON	\$ 16.00	\$ 20.00	\$ 23.00	\$ 26.45	\$ 30.42
AGUA DE SANDIA	\$ 13.00	\$ 16.25	\$ 18.69	\$ 21.49	\$ 24.71
AGUA DE TAMARINDO	\$ 14.00	\$ 17.50	\$ 20.13	\$ 23.14	\$ 26.62
AGUA DE LIMON Y PEPINO	\$ 12.00	\$ 15.00	\$ 17.25	\$ 19.84	\$ 22.81
AGUA DE NARANJA	\$ 11.00	\$ 13.75	\$ 15.81	\$ 18.18	\$ 20.91
AGUA DE FRESA	\$ 23.00	\$ 28.75	\$ 33.06	\$ 38.02	\$ 43.73
CHARANDA 3/4	\$ 50.00	\$ 62.50	\$ 71.88	\$ 82.66	\$ 95.05
PULQUE	\$ 9.00	\$ 11.25	\$ 12.94	\$ 14.88	\$ 17.11
ROMPOPE 1 lt.	\$ 110.00	\$ 137.50	\$ 158.13	\$ 181.84	\$ 209.12

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 3.19. Precio de Postres.

CONCEPTO	2021	2022	2023	2024	2025
CAJETA	\$ 21.00	\$ 26.25	\$ 30.19	\$ 34.72	\$ 39.92
CAPIROTADA	\$ 33.00	\$ 41.25	\$ 47.44	\$ 54.55	\$ 62.74
CHONGOS ZAMORANOS	\$ 27.00	\$ 33.75	\$ 38.81	\$ 44.63	\$ 51.33
FLAN MORELIANO	\$ 28.00	\$ 35.00	\$ 40.25	\$ 46.29	\$ 53.23
GASPACHOS	\$ 27.00	\$ 33.75	\$ 38.81	\$ 44.63	\$ 51.33

Fuente: Elaboración propia.

3.4.4.- Estrategias y Políticas de ajuste de precio del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones mágicas ofrece diversos paquetes con base en las características de sus clientes es por ello que genero las siguientes políticas de precio:

- **De Enero a Julio de 2016 al 3 x 2:** Los primeros meses son fundamentales para el posicionamiento de Regiones Mágicas es por ello que ofrece un 3x2 en Desayunos de 8:00 am a 10:00 y en la comida de 2:00 a 4:00 Los fines de semana de Estos meses.
- **Domingos en Familia:** A partir de Agosto del 2019 se aplicara toda familia que visite Regiones Mágicas el primer domingo de cada mes se le realiza un descuento del 7% del precio total de su consumo sin importar la hora del día.
- **Descuentos a Grupos de 35 a 50 Personas:** Algunas escuelas como viaje de prácticas o como premio por algún logro académico lleva a sus alumnos a visitar Tlalpujahua o Angangueo en Regiones Mágicas se ofrece 2 platillos de cortesía para estos grupos.



3.5.- Análisis de la Demanda del Restaurante Regiones Mágicas

3.5.1.- Descripción del Perfil del Cliente Ideal del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas es un Concepto de Restaurante desarrollado para personas que buscan tranquilidad, descanso y conocer la riqueza cultural de Michoacán, por tanto el perfil de cliente ideal es:

- **Turistas Internacionales:** Personas que vienen de otros países estos traen su camarita para captar cada momento, están en busca de aventura y apreciar la extraordinaria belleza natural de los Rinconcitos de México, por tanto para disfrutar sus alimentos buscan un lugar tranquilo que les dé la oportunidad de comer la Gastronomía típica del lugar.
- **Turistas Nacionales:** Visitantes de toda la República Mexicana que buscan salir de la rutina y conocer su hermoso país, visitan Tlalpujahua para conocer su historia, en los meses de octubre, noviembre y principios de diciembre visitan este maravilloso Pueblo Mágico por Turistas que desean comprar Esferas Navideñas. Angangueo también es visitado por su Historia y por el maravillosos espectáculo de Mariposas Monarcas que se puede apreciar en la Reserva de la Biosfera de la Mariposa Monarca, la temporada de estadía de la Mariposa Monarca de Canadá inicia a finales del Mes de Octubre y concluye el mes de Marzo. Al transitar por la carretera Angangueo Tlalpujahua algunos visitantes disfrutan sus alimentos en Regiones Mágicas.
- **Empresarios:** Clientes dedicados a desarrollar alguna actividad productiva para generar riqueza en el país, estas personas pasan la mayoría de su tiempo en



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



agendas laborales, Reuniones y toma de decisiones. Es por ello que buscan lugares tranquilos para pasar un fin de semana agradable. En los lugares que visitan buscan lugares cómodos y tranquilos para disfrutar de sus alimentos.

Regiones Mágicas ofrece la oportunidad de pasar un momento agradable al momento de disfrutar sus alimentos.

3.5.2.- Identificación de los Clientes Potenciales del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas contempla en su Planeación ofrecer los siguientes servicios y con ello abarcar mayor cantidad del mercado y ampliar su cartera de clientes.

- **Eventos sociales Familiares:** A mediano Plazo el objetivo es brindar servicio de banquetes para Bodas, XV Años, Primeras Comuniones, Bautizos, Cumpleaños, entre otros en el Jardín de Regiones Mágicas.
- **Graduaciones:** Hoy en día los estudiantes de Nivel medio Superior y Superior buscan celebrar sus logros profesionales en grupo es por ello que a mediano plazo se pretende cubrir esta necesidad ofreciendo paquetes accesibles para banquetes en el Jardín de Regiones Mágicas.
- **Cocteles:** Los Empresarios son parte de nuestro Mercado Potencial es por ello que se planea realizar atractivos paquetes para que realicen reuniones en Regiones Mágicas.
- **Capacitaciones:** En algunas Empresas buscan que sus empleados tengan cursos fuera de las instalaciones de las mismas, es por ello que se planea cubrir



esta necesidad promoviendo Regiones Mágicas como una de las mejores opciones y puntos de Reunión.

- **Servicio a Domicilio:** Con la finalidad satisfacer las necesidades de los clientes se pretende realizar en la comodidad de su casas cuando sea un evento social, si el cliente ordena algún platillo del día se le informa el menú para hacerle llegar el platillo de su elección a la comodidad de su casa.

3.5.3.- Proyección de la Demanda Futura del Restaurante Regiones Mágicas

A continuación, se muestra una proyección de la demanda del período 2021 al período 2025, se utiliza el método cualitativo para recolectar y analizar los datos correspondientes a la investigación y como consecuencia adquirir la información pertinente.

Para la proyección de demanda futura es necesario hacer uso de los pronósticos, los cuales consisten en proyectar hacia el futuro el comportamiento en nuestro costo de igual manera los pronósticos consisten en proyectar el volumen de ventas que se espera durante el periodo determinado

Específicamente para desarrollar el Método cualitativo de manera idónea y con bases reales se realizó una estimación de fuerza de ventas, con base a la observación y conocimiento de la zona, ya que la emprendedora que presenta el trabajo de tesis es originaria del Municipio de Tlalpujahua y el terreno donde se proyecta realizar el Restaurante como anteriormente se mencionó en el apartado del análisis FODA, se ubica entre los Municipios de Tlalpujahua y Angangueo por tanto el conocimiento de la zona es pleno.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 3.20. Proyección de la Demanda del Menú de platillos del Desayuno para el período 2021.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CORUNDAS	76	90	85	75	100	91	100	95	90	200	180	200	1382
ENCHILADAS MORELIANAS	50	45	55	48	120	70	90	60	80	120	115	120	973
HUEVOS A LA MEXICANA	150	275	220	215	290	305	350	285	270	680	390	410	3840
HUEVOS RANCHEROS	130	200	180	190	185	250	295	230	185	495	285	310	2935
UCHEPOS	30	25	40	40	30	40	50	40	35	40	60	60	490

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.21. Proyección de la Demanda del Menú de bebidas del Desayuno para el período 2021.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
ATOLE DE PASCUA	20	25	30	40	45	40	55	40	35	60	55	50	495
ATOLE DE TAMARINDO	30	30	35	50	55	45	60	45	40	75	60	55	580
CHAMPURRADO	30	40	45	50	55	60	70	50	55	80	75	70	680
TE DE MANZANILLA	185	188	172	185	180	260	285	140	180	385	280	295	2735
TE DE HIERBABUENA	118	120	110	120	130	145	145	435	140	295	160	180	2098

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3.22. Proyección de la Demanda del Menú de platillos de la comida para el período 2021

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SOPA TARASCA	120	135	150	200	225	195	275	195	215	495	340	345	2890
SOPA PUREPECHA	90	105	120	95	115	130	270	160	175	350	295	240	2145
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	150	170	230	240	270	470	510	410	350	710	460	450	4420
APORREADILLO	45	30	40	65	70	60	100	50	55	120	110	115	860
CARNITAS	60	85	75	85	100	120	200	170	160	300	230	210	1795
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	60	85	75	85	100	120	200	170	160	300	230	210	1795
CHURIPO	60	75	90	65	95	100	195	120	135	280	255	200	1670
LOMO DE RES EN PEPITORIA	75	80	90	115	125	125	155	130	135	260	150	190	1630
MOLE DE GUAJOLOTE	55	80	95	100	220	200	290	190	140	450	300	210	2330

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.23. Proyección de la Demanda del Menú de bebidas de la comida para el período 2021

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
AGUA DE OBISPO	20	30	30	36	60	40	80	60	100	150	150	120	876
AGUA DE GUAYABA	60	80	90	52	60	70	180	120	300	240	210	180	1642
AGUA DE MANGO	40	50	60	42	70	90	130	90	280	200	180	150	1382
AGUA DE PIÑA	75	80	60	110	40	60	60	50	40	185	100	90	950
AGUA DE MELON	80	60	45	100	60	55	95	65	95	305	120	105	1185
AGUA DE SANDIA	95	75	40	70	60	80	65	55	60	185	90	85	960
AGUA DE TAMARINDO	75	65	55	120	100	85	95	80	110	205	115	105	1210
AGUA DE LIMON Y PEPINO	40	50	35	50	40	65	55	70	50	80	75	65	675
AGUA DE NARANJA	28	35	25	35	45	55	85	65	70	170	65	60	738
AGUA DE FRESA	25	30	25	35	35	55	42	58	40	85	35	30	495
CHARANDA	60	98	130	125	120	50	30	80	80	100	90	85	1048
PULQUE	85	100	90	155	145	155	160	150	145	200	140	120	1645
ROMPOPE	120	125	140	135	150	165	170	155	160	190	250	140	1900

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 3.23. Proyección de la Demanda del Menú de postres para el período 2021.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CAJETA	200	245	235	140	195	160	195	165	160	280	480	140	2595
CAPIROTADA	190	210	205	145	150	185	110	180	170	480	350	285	2660
CHONGOS ZAMORANOS	240	250	255	275	230	285	295	230	210	490	455	350	3565
FLAN MORELIANO	200	235	260	275	280	290	235	220	250	435	320	265	3265
GASPACHOS	280	300	350	350	370	350	295	230	295	590	455	350	4215

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3.24. Proyección de la Demanda del Menú de platillos del Desayuno para el período 2022.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CORUNDAS	200	220	235	220	240	200	195	160	160	350	260	210	2650
ENCHILADAS MORELIANAS	150	210	200	195	195	180	210	170	185	430	180	190	2495
HUEVOS A LA MEXICANA	230	300	310	350	350	500	450	345	390	1000	650	750	5625
HUEVOS RANCHEROS	210	285	295	275	220	395	420	300	295	885	400	450	4430
UCHEPOS	145	150	200	220	200	250	240	210	240	450	280	310	2895

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3.25. Proyección de la Demanda del Menú de Bebidas del Desayuno para el período 2022.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
ATOLE DE PASCUA	75	65	50	50	55	75	95	60	90	150	85	80	930
ATOLE DE TAMARINDO	95	95	105	100	140	165	185	120	105	230	90	95	1525
CHAMPURRADO	100	100	115	110	105	140	150	105	85	200	105	100	1415
TE DE MANZANILLA	250	220	210	210	240	350	345	200	250	495	320	310	3400
TE DE HIERBABUENA	165	180	170	180	195	210	285	185	200	370	250	280	2670

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3.26. Proyección de la Demanda del Menú de platillos de la Comida para el período 2022.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SOPA TARASCA	200	215	245	220	300	250	300	310	295	650	450	420	3855
SOPA PUREPECHA	140	150	200	195	240	250	400	260	250	580	370	310	3345
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	285	280	335	310	350	490	650	595	490	885	585	600	5855
APORREADILLO	100	125	150	170	140	145	200	140	160	335	200	195	2060
CARNITAS	145	200	210	245	205	180	310	250	210	470	350	300	3075
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	145	200	210	245	205	180	310	250	210	470	350	300	3075
CHURIPO	100	150	190	150	200	195	250	195	210	430	295	300	2665
LOMO DE RES EN PEPITORIA	120	150	145	180	220	200	210	180	230	410	280	265	2590
MOLE DE GUAJOLOTE	120	200	185	160	350	295	380	275	245	695	450	430	3785

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 3.27. Proyección de la Demanda del Menú de Bebidas de la comida para el período 2022.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
AGUA DE OBISPO	40	60	55	50	85	65	110	100	125	250	170	150	1260
AGUA DE GUAYABA	80	165	130	120	110	100	200	195	300	350	295	265	2310
AGUA DE MANGO	40	50	60	42	70	90	130	90	280	200	180	220	1452
AGUA DE PIÑA	125	140	100	200	100	110	120	100	100	285	200	185	1765
AGUA DE MELON	115	100	85	150	100	100	130	110	155	365	195	205	1810
AGUA DE SANDIA	135	155	95	150	115	140	115	100	145	285	140	170	1745
AGUA DE TAMARINDO	165	120	100	160	130	115	120	120	175	295	195	200	1895
AGUA DE LIMON Y PEPINO	85	90	70	95	80	95	85	135	95	145	175	165	1315
AGUA DE NARANJA	50	65	55	60	65	85	115	95	100	250	100	95	1135
AGUA DE FRESA	40	45	40	50	55	75	60	75	60	150	55	50	755
CHARANDA	90	120	150	160	140	95	60	100	100	190	140	125	1470
PULQUE	135	150	130	210	195	175	195	200	195	300	200	170	2255
ROMPOPE	150	160	190	165	190	215	210	195	200	350	280	240	2545

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3.28. Proyección de la Demanda del Menú de postres para el período 2022.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CAJETA	300	345	335	210	250	300	350	295	250	350	600	200	3785
CAPIROTADA	290	310	305	245	250	225	200	260	230	550	450	350	3665
CHONGOS ZAMORANOS	400	350	400	320	300	365	350	300	290	700	595	470	4840
FLAN MORELIANO	295	295	320	345	330	350	295	300	400	600	400	350	4280
GASPACHOS	350	450	400	500	450	500	350	295	350	950	500	485	5580

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3.29. Proyección de la Demanda del Menú de platillos del Desayuno para el período 2023.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CORUNDAS	300	350	365	310	300	400	485	250	295	600	400	385	4440
ENCHILADAS MORELIANAS	290	390	350	345	350	360	440	300	300	590	295	300	4310
HUEVOS A LA MEXICANA	460	300	310	350	350	500	450	345	390	1000	650	750	5855
HUEVOS RANCHEROS	400	350	450	400	395	600	700	500	450	1500	600	600	6945
UCHEPOS	200	210	250	220	185	295	295	200	195	300	250	300	2900

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3.30. Proyección de la Demanda del Menú de bebidas del Desayuno para el período 2023.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
ATOLE DE PASCUA	100	102	80	100	120	150	180	120	150	280	120	140	1642
ATOLE DE TAMARINDO	150	140	120	140	195	205	245	190	185	300	140	135	2145
CHAMPURRADO	130	150	185	160	150	200	210	185	160	300	165	150	2145
TE DE MANZANILLA	350	395	300	350	390	500	495	365	345	755	500	485	5230
TE DE HIERBABUENA	245	285	250	240	250	350	350	300	300	550	320	330	3770

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 3.31. Proyección de la Demanda del Menú de platillos de la comida para el período 2023.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SOPA TARASCA	300	315	345	320	450	400	500	450	395	950	650	620	5695
SOPA PUREPECHA	295	285	390	275	350	300	550	395	350	800	570	510	5070
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	400	395	485	545	485	550	895	650	645	1450	900	950	8350
APORREADILLO	140	145	200	210	160	200	250	290	220	500	300	295	2910
CARNITAS	245	300	250	290	250	290	350	280	250	600	400	350	3855
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	245	300	250	290	250	290	350	280	250	600	400	350	3855
CHURIPO	150	175	210	180	200	210	260	215	235	600	490	300	3225
LOMO DE RES EN PEPITORIA	130	180	145	180	220	300	250	220	280	650	295	300	3150
MOLE DE GUAJOLOTE	400	450	295	300	310	400	420	300	200	650	500	490	4715

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3.32. Proyección de la Demanda del Menú de bebidas de la comida para el período 2023.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
AGUA DE OBISPO	65	85	65	85	100	95	150	130	175	295	230	295	1770
AGUA DE GUAYABA	100	200	165	170	150	160	210	220	350	450	310	350	2835
AGUA DE MANGO	65	70	80	60	85	150	185	145	360	280	250	300	2030
AGUA DE PIÑA	160	170	145	250	140	150	160	125	130	325	250	225	2230
AGUA DE MELON	165	145	115	185	150	145	160	150	200	580	350	300	2645
AGUA DE SANDIA	165	180	165	200	170	180	150	120	160	350	180	200	2220
AGUA DE TAMARINDO	250	190	140	200	180	175	180	195	230	360	280	295	2675
AGUA DE LIMON Y PEPINO	115	145	110	150	120	125	140	180	140	185	200	195	1805
AGUA DE NARANJA	70	95	100	120	95	130	160	140	120	280	130	125	1565
AGUA DE FRESA	60	45	65	80	75	95	80	95	100	180	75	80	1030
CHARANDA	150	160	200	210	260	150	100	120	150	380	220	180	2280
PULQUE	210	250	200	300	240	250	270	310	300	595	285	250	3460
ROMPOPE	220	230	250	200	295	300	320	250	330	500	400	350	3645

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3.33. Proyección de la Demanda del Menú de bebidas de la comida para el período 2023.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CAJETA	400	445	450	350	350	450	500	350	310	600	450	430	5085
CAPIROTADA	350	350	400	350	260	350	300	310	250	560	500	400	4380
CHONGOS ZAMORANOS	500	460	490	400	350	420	420	400	390	900	600	550	5880
FLAN MORELIANO	350	400	420	400	450	500	380	450	550	950	550	400	5800
GASPACHOS	500	650	600	700	600	650	500	350	450	1500	590	600	7690

Fuente: Elaboración Propia.



Tabla 3.34. Proyección de la Demanda del Menú de platillos del Desayuno para el período 2024.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CORUNDAS	400	450	485	490	450	500	600	350	320	700	550	400	5695
ENCHILADAS MORELIANAS	350	450	500	450	360	400	500	290	400	750	350	340	5140
HUEVOS A LA MEXICANA	590	430	495	450	485	600	750	400	450	1500	700	900	7750
HUEVOS RANCHEROS	500	450	600	500	450	750	550	500	450	1400	620	650	7420
UCHEPOS	260	250	280	260	250	300	325	230	250	500	350	400	3655

Fuente: Elaboración Propia.

3.35. Proyección de la Demanda del Menú de bebidas del desayuno para el período 2024.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
ATOLE DE PASCUA	160	145	140	160	180	250	290	280	210	450	250	290	2805
ATOLE DE TAMARINDO	235	230	250	300	300	350	450	290	310	600	220	285	3820
CHAMPURRADO	205	260	250	230	240	300	400	290	250	500	300	245	3470
TE DE MANZANILLA	600	520	500	560	580	900	850	650	700	1100	850	800	8610
TE DE HIERBABUENA	450	450	400	450	480	750	680	500	495	900	500	600	6655

Fuente: Elaboración Propia.

3.36. Proyección de la Demanda del Menú de platillos de la comida para el período 2024.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SOPA TARASCA	500	550	500	680	680	900	950	600	495	1850	950	900	9555
SOPA PUREPECHA	300	350	650	600	600	950	1200	500	480	1500	850	750	8730
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	600	700	700	1000	850	1200	1300	900	900	2000	1200	1300	12650
APORREADILLO	190	200	250	260	200	30	250	400	300	600	400	380	3460
CARNITAS	370	350	400	500	350	390	450	380	400	1000	420	360	5370
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	370	350	400	400	350	340	400	320	385	950	120	350	4735
CHURIPO	200	250	250	300	320	290	350	300	320	950	550	400	4480
LOMO DE RES EN PEPITORIA	295	280	265	260	320	400	350	280	350	900	350	600	4650
MOLE DE GUAJOLOTE	550	600	700	620	470	600	700	550	520	1500	795	850	8455

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



3.37. Proyección de la Demanda del Menú de bebidas de la comida para el período 2024.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
AGUA DE OBISPO	85	105	85	100	120	112	175	145	200	300	230	300	1957
AGUA DE GUAYABA	120	205	175	180	130	280	220	220	350	450	310	370	3010
AGUA DE MANGO	100	90	100	80	95	160	195	155	290	350	255	300	2170
AGUA DE PIÑA	160	170	145	250	140	150	160	125	130	325	250	225	2230
AGUA DE MELON	160	170	160	180	170	155	180	170	210	590	260	250	2655
AGUA DE SANDIA	170	190	170	210	180	190	160	125	165	320	280	210	2370
AGUA DE TAMARINDO	260	200	150	210	190	180	190	200	235	365	290	300	2770
AGUA DE LIMON Y PEPINO	125	155	100	160	110	135	155	160	150	195	210	200	1855
AGUA DE NARANJA	80	100	110	130	100	135	165	145	125	285	130	130	1635
AGUA DE FRESA	60	50	70	85	80	100	85	100	105	185	80	85	1085
CHARANDA	160	170	220	250	290	170	130	150	180	500	230	190	2640
PULQUE	250	300	250	350	260	270	290	340	350	700	300	240	3900
ROMPOPE	260	280	300	250	350	385	395	260	340	550	450	400	4220

Fuente: Elaboración Propia.

3.38. Proyección de la Demanda del Menú de postres para el período 2024.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CAJETA	450	500	500	450	380	500	600	450	410	700	470	450	5860
CAPIROTADA	345	400	450	400	300	400	350	380	300	750	500	420	4995
CHONGOS ZAMORANOS	550	500	530	450	400	450	460	450	400	950	400	500	6040
FLAN MORELIANO	400	450	500	500	550	500	480	460	560	1000	600	450	6450
GASPACHOS	500	700	700	750	650	750	550	400	550	1600	600	650	8400

Fuente: Elaboración Propia.

3.39. Proyección de la Demanda del Menú de platillos del Desayuno para el período 2025.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CORUNDAS	500	450	585	550	500	600	700	450	420	800	650	500	6705
ENCHILADAS MORELIANAS	450	550	600	550	460	750	600	390	500	950	450	440	6690
HUEVOS A LA MEXICANA	690	530	650	750	630	700	950	500	550	1700	900	950	9500
HUEVOS RANCHEROS	550	500	600	700	600	800	650	600	600	1500	650	700	8450
UCHEPOS	350	300	320	300	300	350	400	300	390	700	450	500	4660

Fuente: Elaboración Propia.

3.40. Proyección de la Demanda del Menú de bebidas del Desayuno para el período 2025.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
ATOLE DE PASCUA	160	145	140	160	180	250	290	280	300	550	290	390	3135
ATOLE DE TAMARINDO	235	230	250	300	300	350	450	290	310	600	220	285	3820
CHAMPURRADO	220	280	265	240	260	320	420	300	270	510	320	260	3665
TE DE MANZANILLA	700	570	600	600	650	950	900	750	800	1200	900	850	9470
TE DE HIERBABUENA	550	560	500	550	560	850	780	600	550	950	600	700	7750

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



3.41. Proyección de la Demanda del Menú de platillos de la Comida para el período 2025.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SOPA TARASCA	700	800	900	950	750	1200	1300	700	600	2500	1050	1000	12450
SOPA PUREPECHA	500	550	950	900	850	1100	1400	650	560	2400	950	900	11710
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	850	950	1300	1500	1100	1600	1700	1100	1200	3000	1500	1600	17400
APORREADILLO	200	250	300	350	250	350	400	600	500	800	500	500	5000
CARNITAS	470	450	500	600	450	490	550	480	600	1900	1000	650	8140
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	450	430	500	490	430	470	530	460	550	1700	700	600	7310
CHURIPO	285	295	300	350	380	350	400	330	350	950	580	600	5170
LOMO DE RES EN PEPITORIA	395	345	305	315	420	500	450	380	450	1400	600	650	6210
MOLE DE GUAJOLOTE	600	550	750	680	450	600	800	600	750	2000	1030	1000	9810

Fuente: Elaboración Propia.

3.42. Proyección de la Demanda del Menú de bebidas de la comida para el período 2025.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
AGUA DE OBISPO	100	110	185	120	140	145	195	155	205	310	240	310	2215
AGUA DE GUAYABA	130	215	185	190	140	290	230	230	340	460	320	380	3110
AGUA DE MANGO	110	100	110	90	105	160	205	165	300	560	365	400	2670
AGUA DE PIÑA	170	180	155	260	150	150	170	135	140	335	260	235	2340
AGUA DE MELON	170	180	170	190	180	165	190	180	220	595	270	260	2770
AGUA DE SANDIA	180	200	180	220	190	200	170	135	175	330	290	220	2490
AGUA DE TAMARINDO	270	210	160	220	200	190	200	210	245	450	300	320	2975
AGUA DE LIMON Y PEPINO	135	165	110	170	120	125	145	170	160	205	220	210	1935
AGUA DE NARANJA	90	110	120	140	110	145	175	155	135	295	140	150	1765
AGUA DE FRESA	80	70	90	100	90	120	95	110	115	195	90	95	1250
CHARANDA	170	200	240	290	500	180	500	300	200	600	400	390	3970
PULQUE	260	400	450	500	450	300	350	400	450	900	400	350	5210
ROMPOPE	270	300	350	300	400	395	400	350	400	650	600	500	4915

Fuente: Elaboración Propia.

3.43. Proyección de la Demanda del Menú de postres para el período 2025.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CAJETA	600	600	720	600	700	750	850	550	590	1000	520	550	8030
CAPIROTADA	450	500	550	500	400	550	450	480	400	950	600	520	6350
CHONGOS ZAMORANOS	650	650	540	700	500	600	690	550	500	1050	600	600	7630
FLAN MORELIANO	550	550	600	800	850	850	680	560	680	1500	800	500	8920
GASPACHOS	850	1000	800	850	900	1000	1000	600	650	2000	700	750	11100

Fuente: Elaboración Propia.

Con lo anterior se detalla la proyección de la demanda futura con el objetivo de atraer financiamiento de entidades públicas y privadas para complementar el presente proyecto.



3.6.- Análisis de la Oferta del Restaurante Regiones Mágicas

3.6.1.- Identificación de la Competencia Actual del Restaurante Regiones Mágicas

Núm.	Nombre	Logo	Dirección	Vende/Oferta
1	Restaurante Pueblo Mágico. (Tlalpujahua)	Restaurante  Pueblo Mágico	Calle Libertad núm. 5, A un costado del Jardín.	Comida a la carta, tortas, tacos y Flautas.
2	Restaurante Bar Los Arcos. (Tlalpujahua)	 LOS ARCOS Hotel-Restaurante	Trigueros s/n, Tlalpujahua, Michoacán. C.p. 61060 tel/fax 01 711 15-8-03-50.	Comida Típica a la Carta, Comida del día. Comida casera.
	Restaurante Rincón Minero.		Carretera Tlalpujahua - Maravatío km 0.5, interior del Hotel Rincón Minero, a	Comida casera tradicional.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



3	(Tlalpujahua)		500 metros del Centro.	
4	<p>Restaurante Bar De La Parroquia (Tlalpujahua)</p>		<p>Frente a la Parroquia de Nuestra Señora del Carmen Tlalpujahua, Michoacán. c.p. 61060 tel. 01711 1581013.</p>	<p>Ofrece Comida a la Carta y Desayunos a grupos.</p>
5	<p>Restaurante Bar Mansión San Antonio (Tlalpujahua)</p>		<p>Calle del Carmen #3, Col. Cerro de la colot, 61060 Tlalpujahua de Rayón, México Teléfono: 017111580020.</p>	<p>Servicio de Restaurante a la carta y eventos especiales.</p>



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS

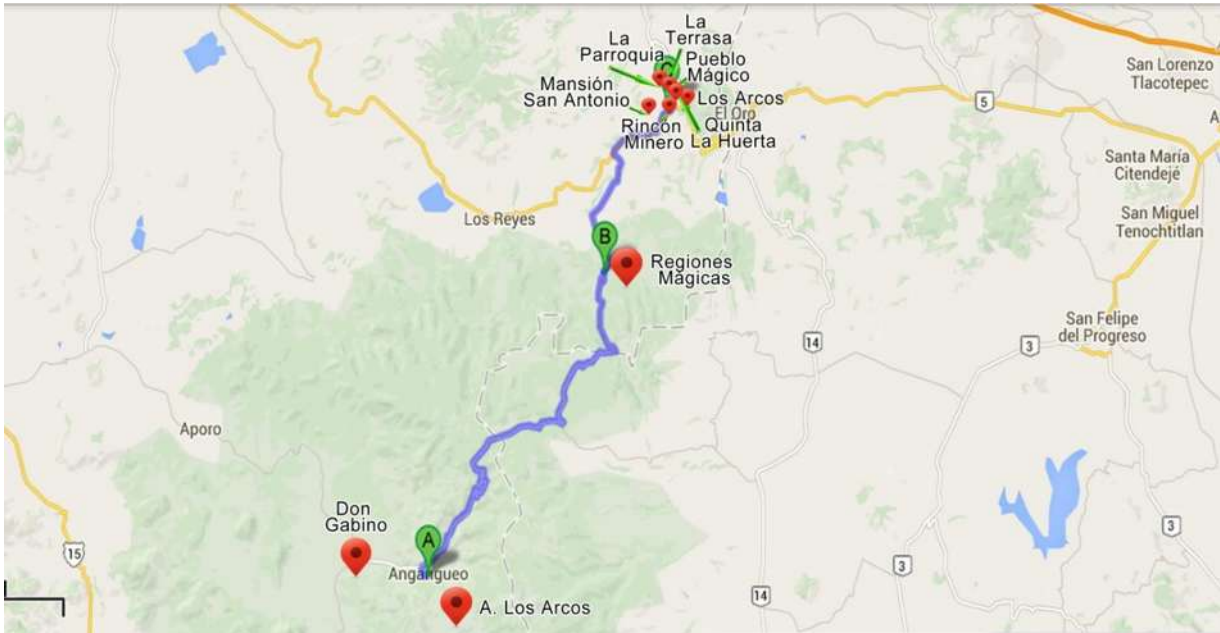


6	<p>Restaurante Café La Terraza (Tlalpujahua)</p>	 <p>Restaurante Café La terraza</p>	<p>Datos Reservados</p>	<p>Servicio de Cafetería y Comida a la Carta.</p>
7	<p>Restaurante Quinta la Huerta (Tlalpujahua)</p>	 <p>Restaurante Quinta La Huerta</p>	<p>Datos Reservados</p>	<p>Servicio a la carta y de Banquetes para eventos sociales.</p>
8	<p>Restaurant Plaza Don Gabino **** (Angangueo)</p>	 <p>Restaurante Plaza Don Gabino</p>	<p>José Ma. Morelos 147, Col. El Rescate, Angangueo Michoacán de Ocampo.</p>	<p>Platillos típicos.</p>

Fuente: Elaboración propia.



Mapa Competencia Actual



Fuente: Elaboración Propia.

3.6.2.- Identificación de las Barreras de Entrada al Mercado del Restaurante Regiones Mágicas

Son obstáculos o impedimentos que dificultan el ingreso de nuevas empresas en un mercado concreto, incluso cuando las empresas ya establecidas obtienen beneficios excesivos.

No existen Barreras de Entrada: Lo que se busca es incentivar la economía del Estado

3.6.3.- Identificación de Productos Sustitutos del Restaurante Regiones Mágicas

- **Mercados Tlalpujahuá y Angangueo:** Pueden ser una opción para comer ya que tiene varias fondas que ofrecen comida corrida y antojitos típicos.



- **Puestos de Tacos de Cabeza:** En Tlalpujahua hay variedad de Puestos de Cabeza que pueden sustituir desayunar en Regiones Mágicas, estos puestos tienen un horario de atención de 7:00am a 11:00 am dependiendo de la cantidad de clientes.
- **Puestos de Pescados y Mariscos:** En Tlalpujahua los viernes hay puestos que ofrecen variedad de pescado como mojarras, filete, cocteles de Camarón y Tostadas que pueden sustituir comer en Regiones Mágicas.
- **Puestos de Antojitos:** En Tlalpujahua y Angangueo hay puestos de Antojitos como Enchiladas, Pambazos, Tamales y atole que pueden ser una opción para desayunar.
- **Cafés de Tlalpujahua:** Ofrecen por lo general café y servicio de comida Americana, Roscas, que por comodidad pueden adquirir los Turistas.
- **Realizar Carne Asada:** Los Turistas pueden realizar una carne asada para pasar un día de campo y disfrutar la extraordinaria belleza natural de la Región.
- **Llevar Refrigerio:** Por ahorrar algunos turistas llevan fruta, sándwiches, Tortas, Galletas, Jugos, o algún otro alimento preparados de su casa para desayunar el primer día de visita esto puede generar que eviten desayunar en Regiones Mágicas.



3.6.4.- Identificación de los Competidores Potenciales del Restaurante Regiones Mágicas

- **Concepto Similar en Tlalpujahua o Anganguero:** La Competencia desleal es muy común en cualquier Mercado de producto o servicio, en la zona hay Restaurantes con variedad de oferta de platillos en algunos lados venden platillos similares por ejemplo mole de Guajolote.
- **Cabañas:** Por las características del Lugar hay cabañas que ofrecen servicio de Hospedaje y Alimentos restando clientes a Regiones Mágicas.
- **Venta de Pollos Rostizados:** Cerca del Terreno de Regiones Mágicas se están operan locales para venta de pollos Rostizados y al Carbón con Tortillas realizadas en Prensa.

3.7.- Análisis de la Plaza o Comercialización del Restaurante Regiones Mágicas

3.7.1.- Canales de Distribución y Puntos de Venta del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas inicia su actividad atendiendo a Turistas en las instalaciones del Restaurante.

- **Punto de Venta:** Es el espacio físico donde se ofrece un producto o servicio. En Regiones Mágicas se venden los platillos en el local del Restaurant, por el momento solo se cuenta con este medio para hacer llegar el producto al cliente.



3.7.2.- Ventas al Detalle y Ventas al por Mayor del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas vende la comida por platillo atendiendo directamente a sus clientes, se ofrece la mejor atención.

- **Ventas al detalle:** Se vende directamente al cliente y se respeta el precio establecido de cada platillo, en este caso no se otorga algún precio especial por ser venta individual.

3.7.3.- Servicio al Cliente del Restaurante Regiones Mágicas

Para ofrecer un mejor servicio se cuenta con los siguientes aspectos que complementan un mejor servicio y hacen más grata la comida en el Restaurante.

- **Estacionamiento:** Espacio que se ofrece a los clientes para que dejen su vehículo mientras disfrutan sus alimentos, este servicio es Cortesía de Regiones Mágicas sin importar el tiempo que estos permanezcan en el Restaurante. Es un espacio que cuenta con amplia seguridad para mayor tranquilidad de los comensales.



Fuente: www.google.com.mx/search?q=estacionamiento

Costo: No requiere implica algún costo para los clientes, dentro del presupuesto del Restaurante se incluye la construcción del Estacionamiento.



- **Guía interactiva Digital:** En Regiones Mágicas hay una Pantalla con una Guía Digital que ubica a los turistas en el punto en el que se encuentran y les detalla el camino que deben recorrer para llegar al destino deseado. Al acceder les desprende un Menú en el que de forma general les explica los puntos más cercanos para visitar y finalmente les pide insertar \$10 para iniciar su recorrido.



Fuente: <https://www.google.com.mx/search?q=guia+digital>

Costo: \$100,000.

- **Servicio de lavado de Automóviles:** Es un servicio que ofrece Regiones Mágicas para los clientes que soliciten el servicio, este se les ofrece al llegar a las instalaciones del Restaurante (Mientras disfruta sus alimentos le garantizamos dejar su auto impecable por un bajísimo precio), hay un señor que es habitante de la Región para lavar los carros, el restaurante no le ofrece ningún pago por prestar su servicio únicamente le otorga alimentación y el agua que necesita para desarrollar la actividad ya que la que se cae se va a un canal que la deja en el terreno para sembrar maíz y regar las plantas él lleva su material de trabajo, además no se le cobra nada por realizar el servicio en las instalaciones del restaurante esta es otra manera de generar empleo. En caso de no comer en el Restaurante y solicitan el servicio el precio es mayor se pacta con el encargado.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Fuente: <https://www.google.com.mx/search?q=lavador+de+coches>

Costo: Este servicio no representa ningún costo para Regiones Mágicas, ya que es un servicio independiente, el costo para los clientes lo tratan directamente con el señor que lava los Autos. El precio por el servicio para los clientes de Regiones Mágicas es de \$35.00 por coche y \$45 por camioneta. Si algún Turista desea lavar su coche y no come en el Restaurante el precio por lavar un coche es de \$45.00 y por las camionetas \$60.00.

Tupper: Regiones Mágicas ofrece un Tupper a sus clientes con el logo del Restaurante y sus datos para los alimentos, para estas personas que no terminan su platillo y desean llevárselo se les frece el Tupper por tan solo \$10.00 más.



Fuente: se toma foto de un Tupper de la Emprendedora.

Costo: \$10.00

\$3.00 Tupper

\$7.00 Diseño e Impresión de Etiqueta



3.8.- Análisis de la Promoción del Restaurante Regiones Mágicas

3.8.1.- Publicidad del Restaurante Regiones Mágicas

Herramienta utilizada para dar a conocer un producto o servicio. En Regiones Mágicas se utilizan los siguientes artículos:

- **Pulseras:** Se obsequian para dar a conocer Regiones Mágicas estos llevan el logo y los datos del lugar, con esto se evita darles un tríptico que sea tirado.



Fuente: <https://www.bing.com/images/search?q=pulseras>

Costo: 7.00 c/u, se realizan 100 valor total \$700.00.

- **Separadores:** Refuerzan la Publicidad de Regiones Mágicas con un practico separador que lleva los datos y el Logo del Restaurante. Además incluyen un pequeño mapa con la ubicación del Restaurante.



Fuente: Manualidades Yonaimy.

Costo: 10.00 c/u, se realizan 100 valor total \$ 1,000.00.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- **Lonas:** Son una herramienta ideal para llegar a los clientes, en estas se imprime el logo de Regiones Mágicas y sus datos. Las lonas son biodegradables con el objetivo de reducir el impacto ambiental.



Fuente: <https://www.google.com.mx/search?q=lonas+biodegradables>

Costo: \$200.00 c/u, se realizan 3 valor total \$600.00

- **Página en Internet:** Hoy en día el Internet llega hasta los lugares más lejanos es por ello que constituye una poderosa herramienta de publicidad, en Regiones Mágicas se utiliza como medio para reforzar el medio de comunicación Restaurante cliente.



Fuente: Elaboración Propia.

Costo: \$13,000.00.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- **Redes Sociales:** En la actualidad la Redes Sociales se han convertido en un extraordinaria herramienta de comunicación, es por ello se utiliza como publicidad directa para el cliente y para tener mayor contacto con este sin importar la distancia, se incluye el logo y los datos de Regiones Mágicas.



Fuente: <https://www.google.com.mx/search?q=redes%20sociale>

Costo: Cualquier Persona puede tener una modalidad de Red social sin ningún costo, para regiones Mágicas tampoco representa algún costo.

Lo medios de publicidad que se utilizan en Regiones Mágicas son amigables con el medio ambiente.

- **Publicidad de boca en boca:** Se realiza por los clientes satisfechos de Regiones Mágicas quienes lo recomiendan pos sus cualidades y su excelente servicio.



Fuente: www.google.com.mx/search?q=publicidad%20deboca



Costo: Ofrecer el mejor servicio con la mayor calidad, un servicio rápido, amable, con cortesía y ofreciéndole confort y seguridad al cliente.

3.8.2.- Relaciones Públicas del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas emplea un conjunto de acciones de comunicación estratégica coordinada que desarrolla a lo largo del tiempo, tienen como principal objetivo fortalecer los vínculos con los distintos públicos, para lograr mayor atracción de Clientes inicia con las siguientes acciones.

- **Convenio entre Regiones Mágicas y los principales Restaurantes de los Pueblos Mágicos de la República Mexicana para realizar publicidad mutua:** Es una herramienta para reforzar la publicidad de Regiones Mágicas el objetivo es tener contacto por lo menos con un Restaurante de Cada Pueblo Mágico de México para realizar publicidad mutua con objetos de cada Restaurante.

Costo: Sera un intercambio entre Regiones Mágicas y el Restaurante del Pueblo Mágico elegido, por tanto no implicara ningún costo.

- **Apoyo de Turismo Estatal para que incluya a Regiones Magias en su promoción Turística:** Se negociara que en los spots de Turismo Estatal se incluya a Regiones Mágicas como una opción de los restaurantes para visitar.

Costo: No genera ningún costo ya que se encuentra dentro del presupuesto de promoción del Estado.

- **Apoyo con Turismo Municipal de Tlalpujahua para que incluya a Regiones Mágicas en su promoción Turística:** Se solicitara incluir a Regiones Mágicas



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



en las herramientas publicitarias de Tlalpujahua para que consideren al Restaurante como una opción para comer.

Costo: Por contemplar la publicidad del Pueblo mágico dentro del presupuesto Municipal no genera ningún costo.

3.8.3.- Promoción de Ventas del Restaurante Regiones Mágicas

- **Llaveros de madera:** Se realizan llaveros en forma de mariposa monarca y en forma de esferas pintados ambos diseños a mano, en el respaldo se colocan los datos del Restaurante, son realizadas con materiales de la región por artesanos locales.

Imagen



Fuente: Artesanías Emmanuel

Costo: \$12.00 c/u



CAPÍTULO 4. ESTUDIO TÉCNICO DEL RESTAURANTE REGIONES MÁGICAS.

El estudio técnico de Regiones Mágicas comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el producto o prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción.

4.1.- Definir los Objetivos del Área:

Para Regiones Mágicas el personal es primordial como consecuencia se implementan los objetivos Técnicos enfocados a personal, cualquier detalle que se de en las instalaciones, en sus inmuebles se consideran como parte de la planeación y desarrollo de las actividades. Se considera que sin equipo de trabajo satisfecho difícilmente se logrará crecimiento y sobre todo competitividad.

4.1.1 A corto plazo:

- Fomentar en los empleados un excelente ambiente de trabajo mediante el buen trato, implementación de valores y comunicación adecuada con cada integrante del Restaurante.
- Desarrollar dinámicas de motivación e integración constantes para incentivar las cualidades de los trabajadores y fortalecer su sentido de seguridad.
- Implementar en los trabajadores actitud positiva pese a todas las circunstancias que se desarrollen en las instalaciones del establecimiento.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



4.1.2. A mediano plazo:

- Hacer sentir a los trabajadores parte de la organización mediante el reconocimiento de su desempeño, para ello se le entregara un incentivo sorpresa al trabajador que logre los objetivos en su desarrollo laboral.
- Lograr tener empleados eficientes y eficaces, que no sólo satisfagan su necesidad de emplearse, si no que al mismo tiempo vean su trabajo como una pasión como un proyecto personal en el que se comprometan con su trabajo como si fuesen propietarios.

4.2.3. A largo plazo:

- Motivar a los empleados a capacitarse y estudiar para lograr mayor crecimiento dentro de la organización.
- Para padres o madres solteras si se da el caso que ambos trabajen en la organización tener el servicio de guardería para que desarrollen su trabajo con tranquilidad, por tanto los resultados en su desarrollo laboral serán mejores.



4.2.- Análisis de los Insumos del Restaurante Regiones Mágicas

4.2.1.- Materia Prima: Nombre, Descripción, Cantidad y Costo; por cada unidad de producto.

Tabla 4.1. Materia Prima de Huevos a la Mexicana.

Nombre del platillo: Huevos a la Mexicana					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
JITOMATE	Cortado en trozos	kg.	0.25 kg.	\$10.00	\$2.50
CEBOLLA	Cotada en trozos	kg.	0.095 kg.	\$11.00	\$1.00
CHILES VERDES	Cortados en trozos	kg.	0.050 kg.	\$20.00	\$1.00
HUEVOS	Batidos	Pieza	3 piezas.	\$3.00	\$9.00
SAL	En granitos	kg.	0.050 kg.	\$10.00	\$0.50
ACEITE	Liquido	lt.	0.025lt.	20	\$0.50
Costo					\$14.50

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.2. Materia Prima de Huevos Rancheros.

Nombre del platillo: Huevos Rancheros					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
TORTILLAS	Fritas Enteras	kg.	0.2 kg.	\$10.00	\$0.66
HUEVOS	Batidos	Pieza	2 piezas.	\$3.00	\$6.00
TOMATES	Trozos finos	kg.	0.15 kg.	\$10.00	\$1.50
CEBOLLLA	Trozos finos	kg.	0.050 kg.	\$11.00	\$0.50
PIMIENTO VERDE	Trozos finos	kg.	0.125 kg.	\$24.00	\$3.00
SAL DE AJO	Granito	kg.	0.005 kg.	\$20.00	\$1.00
SALSA DE CHILE ESPESA	Liquida	kg.	0.02 kg.	\$6.00	\$2.00
ACEITE DE OLIVA	Liquido	lt.	0.1lt.	\$33.00	\$3.30

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.3. Materia Prima de Corundas.

Nombre del platillo: Corundas					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
MASA	Batida	kg.	1kg.	\$8.00	\$8.00
LECHE	Líquida	lt.	0.0625 lt.	\$16.00	\$1.00
MANTECA	Derretida	kg.	0.25 kg.	\$16.00	\$4.00
CASCARAS DE TOMATES	Partidas	Bolsa	media bolsa	\$4.00	\$2.00
HOJAS VERDES DE MAÍZ	Trozos finos	kg.	0.125 kg	\$24.00	\$3.00
SALSA DE CHILE ESPESA	Líquida	lt.	1 lt.	\$23.00	\$23.00
CREMA	Líquida	lt.	1 lt.	\$20.00	\$20.00
CARNE DE PUERCO	Trozos finos	kg.	1 kg.	\$60.00	\$60.00
RAJAS	Tiras finas	kg.	1/2 kg.	\$18.00	\$9.00
				Costo	\$130.00

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.4. Materia prima de Enchiladas Morelianas.

Nombre del platillo: Enchiladas Morelianas					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
CHILE CASCABEL	Molido	kg.	0.050kg.	\$90.00	\$4.50
CHILES ANCHOS	Molidos	kg.	0.015 kg.	\$100.00	\$1.50
ACEITE	Líquido	lt.	0.050 lt.	\$20.00	\$1.00
TORTILLAS	Enteras Doradas	kg.	0.1 kg	\$10.00	\$1.00
QUESO FRESCO	Trozos finos	kg.	0.1 kg.	\$60.00	\$6.00
CEBOLLA	Trozos finos	kg.	0.055 kg.	\$11.00	\$0.50
ZANAHORIA	Trozos finos	kg.	0.2 kg.	\$5.00	\$1.00
PAPA	Trozos finos	kg.	0.3 kg.	\$12.00	\$3.50
REPOLLO	Tiras finas	pieza	1/4 de pieza	\$6.00	\$1.50
				Costo	\$20.50

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.5. Materia Prima de Uchepos.

Nombre del platillo: Uchepos					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
ELOTES	Picados	pieza	6 piezas	\$1.50	\$9.00
MANTEQUILLA	Derretida	kg.	0.1 kg.	\$80.00	\$8.00
AZUCAR	Mezclada	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
SAL	Mezclada	kg.	0.050kg.	\$10.00	\$0.50
HOJAS DE ELOTE FRESCO	Remojadas	manejo	1/2 manejo	\$7.00	\$3.50
				Costo	\$22.00

Fuente: Elaboración propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.6. Materia Prima de Atole de Pascua.

Nombre del platillo: Atole de Pascua					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
MASA	Disuelta	kg.	0.25 kg.	\$8.00	\$2.00
AGUA DE GARRAFÓN	Líquida	lt.	1.5 lt.	\$2.00	\$3.00
CASCARAS DE CACAO	Cortadas en trozos	bolsa	0.25 de bolsa	\$16.00	\$4.00
CANELA	Rajas	kg.	0.1 kg	\$50.00	\$0.50
PILONCILLO	Mezclado	kg.	0.25 kg.	\$12.00	\$3.00
				Costo	\$12.50

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.7. Materia Prima de Atole de Tamarindo.

Nombre del platillo: Atole de Tamarindo					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
MASA	Disuelta	kg.	0.15 kg.	\$8.00	\$1.50
AGUA DE GARRAFÓN	Líquida	lt.	1.5 lt.	\$2.00	\$3.00
VAINAS DE TAMARINDO	Cocido	kg.	0.1 kg.	\$20.00	\$2.00
PILONCILLO	Mezclado	kg.	0.5 kg.	\$12.00	\$6.00
				Costo	\$12.50

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.8. Materia Prima de Champurrado.

Nombre del platillo: Champurrado					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
LECHE	Líquida	lt.	1 lt.	\$10.00	\$10.00
AGUA DE GARRAFÓN	Líquida	lt.	0.5 lt.	\$2.00	\$1.00
CHOCOLATE	Cortado en trozos	Tablillas	0.66 de tablilla	\$7.00	\$4.67
PILONCILLO	Mezclado	kg.	0.33 kg.	\$12.00	\$4.00
CANELA	Rajas	kg.	0.05 kg.	\$50.00	\$2.50
MAIZ	Martajado	kg.	0.5 kg.	\$6.00	\$3.00
				Costo	\$25.17

Fuente: Elaboración propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.9. Materia Prima de Té de Hierbabuena.

Nombre del platillo: Té de Hierbabuena					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
HIERBABUENA	Ramitas	Manojo chico	0.25 de manojo	\$10.00	\$2.50
AGUA DE GARRAFÓN	Líquida	lt.	1lt.	\$2.00	\$2.00
AZÚCAR	Disuelta	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
Costo					\$5.50

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.10. Materia Prima de Manzanilla.

Nombre del platillo: Té de Manzanilla					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
MANZANILLA	Ramitas	Manojo chico	0.25 de manojo	\$10.00	\$2.50
AGUA DE GARRAFÓN	Líquida	lt.	1 lt.	\$2.00	\$2.00
AZÚCAR	Disuelta	kg.	0.1kg.	\$10.00	\$1.00
Costo					\$5.50

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.11. Materia Prima de Sopa Tarasca.

Nombre del platillo: Sopa Tarasca					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
CREMA	Batida	lt.	0.1 lt.	\$20.00	\$2.00
ACEITE DE MAÍZ	Líquido	lt.	0.1 lt.	\$50.00	\$5.00
CEBOLLA	Molida	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
JITOMATE	Molida	kg.	0.166 kg.	\$10.00	\$2.00
AGUA DE GARRAFÓN	Líquida	lt.	0.3 lt.	\$2.00	\$0.30
CALDO DE POLLO	Líquido	lt.	0.2 lt.	\$10.00	\$2.00
CHILES ANCHOS	Molida	kg.	0.05 kg.	\$70.00	\$3.50
TORTILLAS	Tiritas	kg.	1/2 kg.	\$10.00	\$1.75
QUESO FRESCO	Molida	kg.	0.1 kg.	\$60.00	\$6.00
Costo					\$23.55

Fuente: Elaboración propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.12. Materia Prima de Purépecha.

Nombre del platillo: Sopa Purépecha					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
JITOMATE	Molido	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
CEBOLLA	Molida	kg.	0.06 kg.	\$10.00	\$0.66
ACEITE VEGETAL	Líquido	lt.	0.05 lt.	\$20.00	\$1.00
CALDO DE POLLO	Cocido	lt.	0.2 lt.	\$10.00	\$2.00
FRIJOL	Granos cocidos	kg.	0.05 kg.	\$20.00	\$1.00
CALDO DE FRIJOL	Cocido	lt.	0.25 lt.	\$6.00	\$1.50
TORTILLAS	Tiritas	kg.	0.2 kg.	\$10.00	\$2.00
QUESO FRESCO	Molido	kg.	0.05 kg.	\$60.00	\$3.00
CREMA	Para decorar	lt.	0.15 lt.	\$20.00	\$1.50
CHILE DE ÁRBOL	Para acompañar	kg.	0.05 kg.	\$20.00	\$2.00
				Costo	\$15.66

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.13. Materia Prima de Sopa de Tortilla con Pescado.

Nombre del platillo: Sopa de Tortilla con Pescado					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
TORTILLAS	Cortadas en tiritas	kg.	0.15 kg.	\$10.00	\$1.50
FILETE DE PESCADO	Cortado en trozos	kg.	0.2 kg.	\$70.00	\$14.00
JITOMATE	Molido	kg.	1/4 kg.	\$10.00	\$2.50
CEBOLLA	Molida para sazonar	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
ARINA	En polvo	kg.	0.05 kg.	\$10.00	\$0.50
CALDO DE POLLO	Cocido para sazonar	lt.	0.2 lt.	\$10.00	\$2.00
ACEITE VEGETAL	Líquido	lt.	0.1 lt.	\$20.00	\$2.00
				Costo	\$23.50

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.14. Materia Prima de Aporreadillo.

Nombre del platillo: Aporreadillo					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
CECINA	Cortada en trozos	kg.	0.2 kg	\$100.00	\$20.00
HUEVOS	Batidos para condimentar	Pieza	1 pieza	\$3.00	\$3.00
CHILE PASILLA	Molido para sazonar	kg.	0.05 kg.	\$100.00	\$5.00
TOMATE	Molido para sazonar	kg.	0.05 kg.	\$12.00	\$0.60
ACEITE VEGETAL	Líquido para cocinar	lt.	0.05 lt.	\$20.00	\$1.00
				Costo	\$29.60

Fuente: Elaboración propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.15. Materia Prima de Carnitas.

Nombre del platillo: Carnitas					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
CARNE DE CERDO	Cortada en trozos	kg.	0.25 kg.	\$60.00	\$15.00
LECHE	Líquida para condimentar	lt.	0.1 lt.	\$10.00	\$1.00
MANTECA	Derretida para freir	kg.	0.25 kg.	\$30.00	\$7.50
CEBOLLA	Cortada en trozos para sasonar	kg.	0.2 kg.	\$10.00	\$2.00
CASCARAS DE NARANJA	Cortadas en tiritas para dar sabor	pieza	2 piezas	\$0.50	\$1.00
				Costo	\$26.50

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.16. Materia Prima de Chiles Capones con Frijoles.

Nombre del platillo: Chiles Capones con Frijoles					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
CHILES DE QUERENDARO	Remojados y condimentados	kg.	0.1 kg.	\$90.00	\$9.00
TOMATE	Cortado en tiritas	kg.	0.2 kg.	\$12.00	\$2.40
CEBOLLA	Cortada en tiritas para sasonar	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
ACEITE VEGETAL	Líquido	lt.	0.1 lt.	\$20.00	\$2.00
FRIOLES	Cocidos refritos	kg.	0.1 kg.	\$40.00	\$4.00
				Costo	\$18.40

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.17. Materia Prima de Churipo.

Nombre del platillo: Churipo					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
CARNE DE RES	Cortada en cuadros salpimentada	kg.	0.065 kg.	\$80.00	\$5.00
CARNE DE CERDO	Cortada en cuadros salpimentada	kg.	0.065 kg.	\$70.00	\$4.40
CARNE DE GALLINA	Cortada en cuadros salpimentada	kg.	0.065 kg.	\$60.00	\$3.75
CALABAZA	Cortada en cuadros	kg.	0.065 kg.	\$10.00	\$2.50
EJOTES	cortados para complementar	kg.	0.1 kg.	\$16.00	\$1.60
CHICHAROS	Pelados y cocidos	kg.	0.1 kg.	\$14.00	\$1.40
ZANAHORIAS	Cortadas en cuadritos cocidas	kg.	0.1 kg.	\$5.00	\$0.50
CHILES ANCHOS	Molido para sasonar	kg.	0.05 kg.	\$70.00	\$3.50
				Costo	\$22.65

Fuente: Elaboración propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.18. Materia Prima de Lomo de Res en Pepitoria.

Nombre del platillo: Lomo de Res en Pepitoria					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
LOMO DE RES	Cortado en tiritas	kg.	0.2 kg.	\$90.00	\$18.00
CHILE ANCHO	Molido para sazonar	kg.	0.05 kg.	\$70.00	\$3.50
MANTECA	Derretida para freir	kg.	0.1 kg.	\$30.00	\$3.00
ALMENDRAS	Molidas para dar sabor	kg.	0.025 kg.	\$170.00	\$4.25
NUECES	Molidas para dar sabor	kg.	0.025 kg.	\$200.00	\$5.00
PIÑONES	Molidos	kg.	0.025 kg.	\$200.00	\$5.00
Costo					\$38.75

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.19. Materia Prima de Mole de Guajolote.

Nombre del platillo: Mole de Guajolote					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
GUAJOLOTE	Cocido y destazado	Pieza	1 Pieza	\$400.00	\$30.00
MANTECA	Derretida para freir	kg.	0.1 kg.	\$30.00	\$3.00
CHILE MULATO	Molido en metate	kg.	0.05 kg.	\$80.00	\$4.00
CHILE ANCHO	Molido en metate	kg.	0.1 kg.	\$100.00	\$10.00
CHILE PASILLA	Molido en metate	kg.	0.05 kg.	\$100.00	\$5.00
ALMENDRAS	Molidas para dar sabor	kg.	0.025 kg.	\$170.00	\$4.25
PASAS	Molidas para dar sabor	kg.	0.025 kg.	\$80.00	\$2.00
TOMATES VERDES	Molidos	kg.	0.1 kg.	\$12.00	\$1.20
CANELA	Molida	kg.	0.025 kg.	\$50.00	\$1.25
CEBOLLA	Molida	kg.	0.025 kg.	\$10.00	\$0.25
TORTILLA	Tostada molida	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
BOLILLO	Molido	Pieza	1 Pieza	\$1.50	\$1.50
CHOCOLATE	Molido para dar sabor	Tabiillas	0.25 de tablilla	\$7.00	\$1.75
AGUA DE GARRAFÓN	Liquida	lt.	0.25 lt	\$2.00	\$0.50
AZUCAR	Mezclada	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
Costo					\$66.70

Fuente: Elaboración propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.20. Materia Prima de Agua de Obispo.

Nombre del platillo: Agua de Obispo					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
BETABEL	Finamente Cortado	kg.	0.2 kg.	\$16.00	\$3.20
AGUA DE GARRAFÓN	Líquida	lt.	0.5 lt.	\$2.00	\$3.00
CACAHUATE	Ligeramente tostado	kg.	0.05 kg.	\$60.00	\$3.00
LECHUGA	Orejona finamente cortada	Pieza	0.25 pieza	\$8.00	\$2.00
MANZANA	Finamente cortada	kg.	0.15 kg.	\$15.00	\$2.25
PLATANO	Finamente rebanado	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
NARANJA	Pelada y cortada en rodajas	kg.	0.25 kg.	\$5.00	\$1.25
AZÚCAR	Disuelta	kg.	0.2 kg.	\$10.00	\$2.00
				Costo	\$17.70

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.21. Materia Prima de Agua de Guayaba.

Nombre del platillo: Agua de Guayaba					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
AGUA	Líquida	lt.	1 lt.	\$2.00	\$2.00
GUAYABA	Licuada	kg.	0.5 kg.	\$10.00	\$5.00
AZÚCAR	Disuelta	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
				Costo	\$8.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.22. Materia Prima de Agua de Mango.

Nombre del platillo: Agua de Mango					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
AGUA	Líquida	lt.	1 lt.	\$2.00	\$2.00
MANGO	Liculado	kg.	0.5 kg.	\$16.00	\$8.00
AZÚCAR	Disuelta	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
				Costo	\$11.00

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 4.23. Materia Prima de Mole de Guajolote.

Nombre del platillo: Agua de Piña					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
AGUA	Líquida	lt.	1 lt.	\$2.00	\$2.00
PIÑA	Licuada y colada	kg.	0.5 kg.	\$10.00	\$5.00
AZÚCAR	Disuelta	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
Costo					\$8.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.24. Materia Prima de Agua de Melón.

Nombre del platillo: Agua de Melón					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
AGUA	Líquida	lt.	1 lt.	\$2.00	\$2.00
MELÓN	Licuada	kg.	0.5 kg.	\$12.00	\$6.00
AZÚCAR	Disuelta	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
Costo					\$9.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.25. Materia Prima de Agua de Sandía.

Nombre del platillo: Agua de Sandía					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
AGUA	Líquida	lt.	1 lt.	\$2.00	\$2.00
SANDÍA	Licuada	kg.	0.5 kg.	\$10.00	\$5.00
AZÚCAR	Disuelta	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
Costo					\$8.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.26. Materia Prima de Agua de Tamarindo.

Nombre del platillo: Agua de Tamarindo					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
AGUA	Líquida	lt.	1 lt.	\$2.00	\$2.00
TAMARINDO	Hervidos y licuados	kg.	0.2 kg.	\$20.00	\$4.00
AZÚCAR	Disuelta	kg.	0.2 kg.	\$10.00	\$2.00
Costo					\$8.00

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 4.27. Materia Prima de Agua de Limón y Pepino.

Nombre del platillo: Agua de Limón y Pepino					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
AGUA	Líquida	lt.	1 lt.	\$2.00	\$2.00
LIMÓN	Licuada	kg.	0.25 kg.	\$10.00	\$2.50
PEPINO	Licuada	kg.	0.3 kg.	\$10.00	\$3.00
AZÚCAR	Disuelta	kg.	0.2 kg.	\$10.00	\$2.00
				Costo	\$9.50

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.28. Materia Prima de Agua de Naranja.

Nombre del platillo: Agua de Naranja					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
AGUA	Líquida	lt.	1 lt.	\$2.00	\$2.00
NARANJA	Exprimida	kg.	0.4 kg.	\$5.00	\$2.00
AZÚCAR	Disuelta	kg.	0.1 kg.	\$10.00	\$1.00
				Costo	\$5.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.29. Materia Prima de Agua de Fresa.

Nombre del platillo: Agua de Fresa					
INGREDIENTES	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD NECESARIA	COSTO	
				POR UNIDAD DE MEDIDA	DE LA CANTIDAD NECESARIA
AGUA	Líquida	lt.	1 lt.	\$2.00	\$2.00
FRESA	Licuada	kg.	0.5 kg.	\$20.00	\$10.00
AZÚCAR	Cortada en trozos	lt.	0.1 lt.	\$10.00	\$1.00
				Costo	\$13.00

Fuente: Elaboración propia.



4.2.2.- Mano de Obra Directa del Restaurante Regiones Mágicas

Tabla 4.30 Mano de Obra Directa para el período 2019.

Mano de obra directa del Restaurante Regines Mágicas para el período 2019						
PUESTO	DESCRIPCIÓN	NÚM. DE PERSONAS	SUELDO	PERÍODO	NÚM DE PERÍODOS	SALARIO POR PERÍODOS
COCINERA TRADICIONAL	Mujer conocedora de la gastronomía Michoacana, cuenta con experiencia en la variedad de platillos típicos Michoacanos e imprime su toque característico de sabor y su experiencia elaborando los mejores platillos de manera higiénica y saludable con agradable presentación.	2	\$2,500.00	Quincenal	24	\$ 120,000.00
AYUDANTE DE COCINA	Persona conocedora de la gastronomía Michoacana, cuenta con experiencia en la variedad de platillos típicos Michoacanos y ayuda a preparar los mejores platillos. También se encargan de tener la cocina en orden y limpia para brindar un mejor servicio. Están al pendiente del inventario de la Materia prima y de su cuidado.	2	\$1,800.00	Quincenal	24	\$ 86,400.00

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.31 Mano de Obra Directa para el período 2020.

Mano de obra directa del Restaurante Regines Mágicas para el período 2020						
PUESTO	DESCRIPCIÓN	NÚM. DE PERSONAS	SUELDO	PERÍODO	NÚM DE PERÍODOS	SALARIO POR PERÍODOS
COCINERA TRADICIONAL	Mujer conocedora de la gastronomía Michoacana, cuenta con experiencia en la variedad de platillos típicos Michoacanos e imprime su toque característico de sabor y su experiencia elaborando los mejores platillos de manera higiénica y saludable con agradable presentación.	2	\$2,700.00	Quincenal	24	\$ 129,600.00
AYUDANTE DE COCINA	Persona conocedora de la gastronomía Michoacana, cuenta con experiencia en la variedad de platillos típicos Michoacanos y ayuda a preparar los mejores platillos. También se encargan de tener la cocina en orden y limpia para brindar un mejor servicio. Están al pendiente del inventario de la Materia prima y de su cuidado.	3	\$2,000.00	Quincenal	24	\$ 144,000.00

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.32 Mano de Obra Directa para el período 2021.

Mano de obra directa del Restaurante Regines Mágicas para el período 2021						
PUESTO	DESCRIPCIÓN	NÚM. DE PERSONAS	SUELDO	PERÍODO	NÚM DE PERÍODOS	SALARIO POR PERÍODOS
COCINERA TRADICIONAL	Mujer conocedora de la gastronomía Michoacana, cuenta con experiencia en la variedad de platillos típicos Michoacanos e imprime su toque característico de sabor y su experiencia elaborando los mejores platillos de manera higiénica y saludable con agradable presentación.	3	\$2,900.00	Quincenal	24	\$ 208,800.00
AYUDANTE DE COCINA	Persona conocedora de la gastronomía Michoacana, cuenta con experiencia en la variedad de platillos típicos Michoacanos y ayuda a preparar los mejores platillos. También se encargan de tener la cocina en orden y limpia para brindar un mejor servicio. Están al pendiente del inventario de la Materia prima y de su cuidado.	4	\$2,200.00	Quincenal	24	\$ 211,200.00

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.33 Mano de Obra Directa para el período 2022.

Mano de obra directa del Restaurante Regines Mágicas para el período 2022						
PUESTO	DESCRIPCIÓN	NÚM. DE PERSONAS	SUELDO	PERÍODO	NÚM DE PERÍODOS	SALARIO POR PERÍODOS
COCINERA TRADICIONAL	Mujer conocedora de la gastronomía Michoacana, cuenta con experiencia en la variedad de platillos típicos Michoacanos e imprime su toque característico de sabor y su experiencia elaborando los mejores platillos de manera higiénica y saludable con agradable presentación.	3	\$3,100.00	Quincenal	24	\$ 223,200.00
AYUDANTE DE COCINA	Persona conocedora de la gastronomía Michoacana, cuenta con experiencia en la variedad de platillos típicos Michoacanos y ayuda a preparar los mejores platillos. También se encargan de tener la cocina en orden y limpia para brindar un mejor servicio. Están al pendiente del inventario de la Materia prima y de su cuidado.	4	\$2,400.00	Quincenal	24	\$ 230,400.00

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.34 Mano de Obra Directa para el período 2023.

Mano de obra directa del Restaurante Regimes Mágicas para el período 2023						
PUESTO	DESCRIPCIÓN	NÚM. DE PERSONAS	SUELDO	PERÍODO	NÚM DE PERÍODOS	SALARIO POR PERÍODOS
COCINERA TRADICIONAL	Mujer conocedora de la gastronomía Michoacana, cuenta con experiencia en la variedad de platillos típicos Michoacanos e imprime su toque característico de sabor y su experiencia elaborando los mejores platillos de manera higiénica y saludable con agradable presentación.	3	\$3,300.00	Quincenal	24	\$ 237,600.00
AYUDANTE DE COCINA	Persona conocedora de la gastronomía Michoacana, cuenta con experiencia en la variedad de platillos típicos Michoacanos y ayuda a preparar los mejores platillos. También se encargan de tener la cocina en orden y limpia para brindar un mejor servicio. Están al pendiente del inventario de la Materia prima y de su cuidado.	4	\$2,600.00	Quincenal	24	\$ 249,600.00

Fuente: Elaboración Propia.

El incremento del sueldo de las encargadas de la mano de obra es con base al criterio de la Emprendedora, en la región la gente es de escasos Recursos por tanto con base a su experiencia en el trabajo en Restaurantes de la zona considera que es justo aumentarles anualmente sus ingresos, un trabajador contento es un trabajador que genera mejores resultados.

4.2.3.- Gastos Indirectos de Fabricación del Restaurante Regiones Mágicas

Tabla 4.35. Gastos Indirectos de Fabricación del período 2021..

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Gas	\$ 1,000.00	\$ 800.00	\$ 1,300.00	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 1,100.00	\$ 1,000.00	\$ 900.00	\$ 800.00	\$ 2,500.00	\$ 2,400.00	\$ 2,500.00
Agua	\$ 100.00	\$ 150.00	\$ 220.00	\$ 250.00	\$ 100.00	\$ 120.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 400.00
Teléfono	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
Electricidad	\$ 500.00	\$ 450.00	\$ 520.00	\$ 600.00	\$ 500.00	\$ 520.00	\$ 500.00	\$ 480.00	\$ 450.00	\$ 800.00	\$ 750.00	\$ 980.00
Internet	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Servicio de TV	\$ 185.00	\$ 185.00	\$ 185.00	\$ 185.00	\$ 185.00	\$ 185.00	\$ 185.00	\$ 185.00	\$ 185.00	\$ 185.00	\$ 185.00	\$ 185.00
SUMAS	\$ 2,485.00	\$ 2,285.00	\$ 2,925.00	\$ 3,235.00	\$ 2,485.00	\$ 2,625.00	\$ 2,485.00	\$ 2,365.00	\$ 2,235.00	\$ 4,565.00	\$ 4,415.00	\$ 4,765.00

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.36. Gastos Indirectos de Fabricación del período 2022.

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Gas	\$ 1,300.00	\$ 1,000.00	\$ 1,600.00	\$ 1,900.00	\$ 1,350.00	\$ 1,250.00	\$ 1,350.00	\$ 1,100.00	\$ 900.00	\$ 3,000.00	\$ 2,800.00	\$ 3,500.00
Agua	\$ 100.00	\$ 150.00	\$ 220.00	\$ 250.00	\$ 100.00	\$ 120.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 400.00
Teléfono	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
Electricidad	\$ 650.00	\$ 520.00	\$ 750.00	\$ 800.00	\$ 680.00	\$ 650.00	\$ 680.00	\$ 550.00	\$ 500.00	\$ 800.00	\$ 850.00	\$ 1,000.00
Internet	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Servicio de TV	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
SUMAS	\$ 3,000.00	\$ 2,620.00	\$ 3,520.00	\$ 3,900.00	\$ 3,080.00	\$ 2,970.00	\$ 3,080.00	\$ 2,700.00	\$ 2,450.00	\$ 5,130.00	\$ 4,980.00	\$ 5,850.00

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.37. Gastos Indirectos de Fabricación del período 2023.

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Gas	\$ 1,500.00	\$ 1,100.00	\$ 2,000.00	\$ 2,300.00	\$ 2,100.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 1,800.00	\$ 1,400.00	\$ 4,500.00	\$ 4,200.00	\$ 5,000.00
Agua	\$ 200.00	\$ 180.00	\$ 250.00	\$ 300.00	\$ 260.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 500.00	\$ 400.00	\$ 600.00
Teléfono	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Electricidad	\$ 800.00	\$ 650.00	\$ 1,000.00	\$ 1,200.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 945.00	\$ 720.00	\$ 2,250.00	\$ 2,200.00	\$ 2,500.00
Internet	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
Servicio de TV	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
SUMAS	\$ 3,700.00	\$ 3,130.00	\$ 4,450.00	\$ 5,000.00	\$ 4,560.00	\$ 4,450.00	\$ 4,450.00	\$ 4,145.00	\$ 3,520.00	\$ 8,450.00	\$ 8,000.00	\$ 9,300.00

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.38. Gastos Indirectos de Fabricación del período 2024.

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Gas	\$ 2,000.00	\$ 1,700.00	\$ 2,300.00	\$ 2,600.00	\$ 2,200.00	\$ 2,000.00	\$ 2,100.00	\$ 1,950.00	\$ 1,600.00	\$ 6,000.00	\$ 5,800.00	\$ 7,000.00
Agua	\$ 350.00	\$ 300.00	\$ 420.00	\$ 470.00	\$ 400.00	\$ 350.00	\$ 380.00	\$ 350.00	\$ 300.00	\$ 1,050.00	\$ 1,000.00	\$ 1,200.00
Teléfono	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
Electricidad	\$ 1,300.00	\$ 1,250.00	\$ 1,450.00	\$ 1,600.00	\$ 1,500.00	\$ 1,300.00	\$ 1,450.00	\$ 1,250.00	\$ 1,150.00	\$ 3,600.00	\$ 3,400.00	\$ 4,000.00
Internet	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00
Servicio de TV	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00
SUMAS	\$ 5,050.00	\$ 4,650.00	\$ 5,570.00	\$ 6,070.00	\$ 5,500.00	\$ 5,050.00	\$ 5,330.00	\$ 4,950.00	\$ 4,450.00	\$ 12,050.00	\$ 11,600.00	\$ 13,600.00

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.39. Gastos Indirectos de Fabricación del período 2025.

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Gas	\$ 2,500.00	\$ 2,100.00	\$ 2,800.00	\$ 3,000.00	\$ 2,600.00	\$ 2,500.00	\$ 2,800.00	\$ 2,500.00	\$ 2,000.00	\$ 8,000.00	\$ 7,500.00	\$ 9,500.00
Agua	\$ 450.00	\$ 400.00	\$ 500.00	\$ 600.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 580.00	\$ 450.00	\$ 400.00	\$ 1,600.00	\$ 1,500.00	\$ 1,800.00
Teléfono	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00
Electricidad	\$ 1,500.00	\$ 1,250.00	\$ 1,700.00	\$ 1,800.00	\$ 1,550.00	\$ 1,500.00	\$ 1,700.00	\$ 1,500.00	\$ 1,250.00	\$ 4,800.00	\$ 4,500.00	\$ 5,500.00
Internet	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Servicio de TV	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
SUMAS	\$ 6,050.00	\$ 5,350.00	\$ 6,600.00	\$ 7,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,150.00	\$ 6,680.00	\$ 6,050.00	\$ 5,250.00	\$ 16,000.00	\$ 15,100.00	\$ 18,400.00

Fuente: Elaboración Propia.



4.3.- Tamaño o Capacidad de la Planta y/o de las Instalaciones del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas cuenta con un espacio físico para atender a 150 personas en un comedor espacioso, con elementos adecuados para cumplir una experiencia agradable.

4.3.1.- Principales Factores que afectan la Capacidad del Restaurante Regiones Mágicas

- **Equipo de Regiones Mágicas:** Al inicio de la operación el Restaurante Regiones Mágicas tiene el objetivo de darse a conocer y posicionarse ante la Demanda estudiada y respecto a sus competidores cuenta con Equipo para satisfacer las necesidades de 150 personas simultáneamente en el salón y 150 más de ser necesario para algún evento especial en el Jardín, por inicio de operaciones el Salón es pequeño con una consideración de expansión futura con base a sus ingresos.

4.3.2.- Capacidad Total de Producción del Restaurante Regiones Mágicas.

Al inicio de operaciones Regiones Mágicas cuenta con capacidad para atender a 150 personas simultáneamente en el restaurante, en lo que se denomina comedor. Por lo general este espacio únicamente se llena en su totalidad en fiestas ya que diariamente llegan en familia sin embargo conocemos la realidad que al iniciar operaciones estamos en proceso de posicionamiento por tanto en términos reales se realiza la estimación de Capacidad de Producción Total aproximada.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Las tareas de inicio son sencillas, se prepara diariamente una cazuelita de cada platillo, se cuenta con 3 opciones ya realizadas para agilizar el servicio.

De inicio se cuenta con 4 empleadas únicamente para el área de la cocina 2 fungen como jefas y 2 como auxiliares, por las condiciones del lugar no se cuentan con meseros ya que las ayudantes de cocina realizan el servicio y se dividen propinas las 4 trabajadoras de la cocina, por el tipo de Menú y el horario se facilitan las tareas, como se mencionó anteriormente diario se preparan platillos diferentes y se puede decir que se maneja de inicio como si fuese comida corrida.

4.3.3.- Producción por Producto del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas inicia operaciones con buenas ventas logrando atraer Turistas Nacionales e Internacionales, elabora lo platillos diariamente brindando un toque de frescura y sabor inigualables. A continuación, la producción por año del 2020 al 2024, estos datos se pronostican como posibles con base a las Bitácoras de Turistas que visitan el Estado de Michoacán y como consecuencia Tlalpujahua y Angangueo Pueblos Mágicos y a la observación de la Rutas que reciben visitantes Nacionales e Internacionales.

Tabla 4.35. Proyección de la Demanda del Menú de platillos del Desayuno para el período 2021.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CORUNDAS	76	90	85	75	100	91	100	95	90	200	180	200	1382
ENCHILADAS MORELIANAS	50	45	55	48	120	70	90	60	80	120	115	120	973
HUEVOS A LA MEXICANA	150	275	220	215	290	305	350	285	270	680	390	410	3840
HUEVOS RANCHEROS	130	200	180	190	185	250	295	230	185	495	285	310	2935
UCHEPOS	30	25	40	40	30	40	50	40	35	40	60	60	490
SUMAS	436	635	580	568	725	756	885	710	660	1535	1030	1100	9620

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.36. Proyección de la Demanda del Menú de las Bebidas del Desayuno para el período 2021.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
ATOLE DE PASCUA	20	25	30	40	45	40	55	40	35	60	55	50	495
ATOLE DE TAMARINDO	30	30	35	50	55	45	60	45	40	75	60	55	580
CHAMPURRADO	30	40	45	50	55	60	70	50	55	80	75	70	680
TE DE MANZANILLA	185	188	172	185	180	260	285	140	180	385	280	295	2735
TE DE HIERBABUENA	118	120	110	120	130	145	145	435	140	295	160	180	2098
SUMAS	383	403	392	445	465	550	615	710	450	895	630	650	6588

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.37. Proyección de la Demanda del Menú de platillos de la comida para el período 2021.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SOPA TARASCA	120	135	150	200	225	195	275	195	215	495	340	345	2890
SOPA PUREPECHA	90	105	120	95	115	130	270	160	175	350	295	240	2145
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	150	170	230	240	270	470	510	410	350	710	460	450	4420
APORREADILLO	45	30	40	65	70	60	100	50	55	120	110	115	860
CARNITAS	60	85	75	85	100	120	200	170	160	300	230	210	1795
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	60	85	75	85	100	120	200	170	160	300	230	210	1795
CHURIPO	60	75	90	65	95	100	195	120	135	280	255	200	1670
LOMO DE RES EN PEPITORIA	75	80	90	115	125	125	155	130	135	260	150	190	1630
MOLE DE GUAJOLOTE	55	80	95	100	220	200	290	190	140	450	300	210	2330
SUMAS	715	845	965	1050	1320	1520	2195	1595	1525	3265	2370	2170	19535

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.38. Proyección de la Demanda del Menú de bebidas de la comida para el período 2021.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
AGUA DE OBISPO	20	30	30	36	60	40	80	60	100	150	150	120	876
AGUA DE GUAYABA	60	80	90	52	60	70	180	120	300	240	210	180	1642
AGUA DE MANGO	40	50	60	42	70	90	130	90	280	200	180	150	1382
AGUA DE PIÑA	75	80	60	110	40	60	60	50	40	185	100	90	950
AGUA DE MELON	80	60	45	100	60	55	95	65	95	305	120	105	1185
AGUA DE SANDIA	95	75	40	70	60	80	65	55	60	185	90	85	960
AGUA DE TAMARINDO	75	65	55	120	100	85	95	80	110	205	115	105	1210
AGUA DE LIMON Y PEPINO	40	50	35	50	40	65	55	70	50	80	75	65	675
AGUA DE NARANJA	28	35	25	35	45	55	85	65	70	170	65	60	738
AGUA DE FRESA	25	30	25	35	35	55	42	58	40	85	35	30	495
CHARANDA	60	98	130	125	120	50	30	80	80	100	90	85	1048
PULQUE	85	100	90	155	145	155	160	150	145	200	140	120	1645
ROMPOPE	120	125	140	135	150	165	170	155	160	190	250	140	1900
SUMAS	803	878	825	1065	985	1025	1247	1098	1530	2295	1620	1335	14706

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.39. Proyección de la Demanda del Menú de postres para el período 2021.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CAJETA	200	245	235	140	195	160	195	165	160	280	480	140	2595
CAPIROTADA	190	210	205	145	150	185	110	180	170	480	350	285	2660
CHONGOS ZAMORANOS	240	250	255	275	230	285	295	230	210	490	455	350	3565
FLAN MORELIANO	200	235	260	275	280	290	235	220	250	435	320	265	3265
GASPACHOS	280	300	350	350	370	350	295	230	295	590	455	350	4215
SUMAS	1110	1240	1305	1185	1225	1270	1130	1025	1085	2275	2060	1390	16300

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.40. Proyección de la Demanda del Menú de platillos del Desayuno para el período 2022.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CORUNDAS	200	220	235	220	240	200	195	160	160	350	260	210	2650
ENCHILADAS MORELIANAS	150	210	200	195	195	180	210	170	185	430	180	190	2495
HUEVOS A LA MEXICANA	230	300	310	350	350	500	450	345	390	1000	650	750	5625
HUEVOS RANCHEROS	210	285	295	275	220	395	420	300	295	885	400	450	4430
UCHEPOS	145	150	200	220	200	250	240	210	240	450	280	310	2895
SUMAS	935	1165	1240	1260	1205	1525	1515	1185	1270	3115	1770	1910	18095

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.41. Proyección de la Demanda del Menú de Bebidas del Desayuno para el período 2022.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
ATOLE DE PASCUA	75	65	50	50	55	75	95	60	90	150	85	80	930
ATOLE DE TAMARINDO	95	95	105	100	140	165	185	120	105	230	90	95	1525
CHAMPURRADO	100	100	115	110	105	140	150	105	85	200	105	100	1415
TE DE MANZANILLA	250	220	210	210	240	350	345	200	250	495	320	310	3400
TE DE HIERBABUENA	165	180	170	180	195	210	285	185	200	370	250	280	2670
SUMAS	685	660	650	650	735	940	1060	670	730	1445	850	865	9940

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.42. Proyección de la Demanda del Menú de platillos de la comida para el período 2022.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SOPA TARASCA	200	215	245	220	300	250	300	310	295	650	450	420	3855
SOPA PUREPECHA	140	150	200	195	240	250	400	260	250	580	370	310	3345
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	285	280	335	310	350	490	650	595	490	885	585	600	5855
APORREADILLO	100	125	150	170	140	145	200	140	160	335	200	195	2060
CARNITAS	145	200	210	245	205	180	310	250	210	470	350	300	3075
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	145	200	210	245	205	180	310	250	210	470	350	300	3075
CHURIPO	100	150	190	150	200	195	250	195	210	430	295	300	2665
LOMO DE RES EN PEPITORIA	120	150	145	180	220	200	210	180	230	410	280	265	2590
MOLE DE GUAJOLOTE	120	200	185	160	350	295	380	275	245	695	450	430	3785
SUMAS	1355	1670	1870	1875	2210	2185	3010	2455	2300	4925	3330	3120	30305

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.43. Proyección de la Demanda del Menú de Bebidas de la comida para el período 2022.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
AGUA DE OBISPO	40	60	55	50	85	65	110	100	125	250	170	150	1260
AGUA DE GUAYABA	80	165	130	120	110	100	200	195	300	350	295	265	2310
AGUA DE MANGO	40	50	60	42	70	90	130	90	280	200	180	220	1452
AGUA DE PIÑA	125	140	100	200	100	110	120	100	100	285	200	185	1765
AGUA DE MELON	115	100	85	150	100	100	130	110	155	365	195	205	1810
AGUA DE SANDIA	135	155	95	150	115	140	115	100	145	285	140	170	1745
AGUA DE TAMARINDO	165	120	100	160	130	115	120	120	175	295	195	200	1895
AGUA DE LIMON Y PEPINO	85	90	70	95	80	95	85	135	95	145	175	165	1315
AGUA DE NARANJA	50	65	55	60	65	85	115	95	100	250	100	95	1135
AGUA DE FRESA	40	45	40	50	55	75	60	75	60	150	55	50	755
CHARANDA	90	120	150	160	140	95	60	100	100	190	140	125	1470
PULQUE	135	150	130	210	195	175	195	200	195	300	200	170	2255
ROMPOPE	150	160	190	165	190	215	210	195	200	350	280	240	2545
SUMAS	1250	1420	1260	1612	1435	1460	1650	1615	2030	3415	2325	2240	21712

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.44. Proyección de la Demanda del Menú de postres para el período 2022.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CAJETA	300	345	335	210	250	300	350	295	250	350	600	200	3785
CAPIROTADA	290	310	305	245	250	225	200	260	230	550	450	350	3665
CHONGOS ZAMORANOS	400	350	400	320	300	365	350	300	290	700	595	470	4840
FLAN MORELIANO	295	295	320	345	330	350	295	300	400	600	400	350	4280
GASPACHOS	350	450	400	500	450	500	350	295	350	950	500	485	5580
SUMAS	1635	1750	1760	1620	1580	1740	1545	1450	1520	3150	2545	1855	22150

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.45. Proyección de la Demanda del Menú de platillos del Desayuno para el período 2023.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CORUNDAS	300	350	365	310	300	400	485	250	295	600	400	385	4440
ENCHILADAS MORELIANAS	290	390	350	345	350	360	440	300	300	590	295	300	4310
HUEVOS A LA MEXICANA	460	300	310	350	350	500	450	345	390	1000	650	750	5855
HUEVOS RANCHEROS	400	350	450	400	395	600	700	500	450	1500	600	600	6945
UCHEPOS	200	210	250	220	185	295	295	200	195	300	250	300	2900
SUMAS	1650	1600	1725	1625	1580	2155	2370	1595	1630	3990	2195	2335	24450

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.46. Proyección de la Demanda del Menú de Bebidas del Desayuno para el período 2023.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
ATOLE DE PASCUA	100	102	80	100	120	150	180	120	150	280	120	140	1642
ATOLE DE TAMARINDO	150	140	120	140	195	205	245	190	185	300	140	135	2145
CHAMPURRADO	130	150	185	160	150	200	210	185	160	300	165	150	2145
TE DE MANZANILLA	350	395	300	350	390	500	495	365	345	755	500	485	5230
TE DE HIERBABUENA	245	285	250	240	250	350	350	300	300	550	320	330	3770
SUMAS	975	1072	935	990	1105	1405	1480	1160	1140	2185	1245	1240	14932

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.47. Proyección de la Demanda del Menú de platillos de la comida para el período 2023.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SOPA TARASCA	300	315	345	320	450	400	500	450	395	950	650	620	5695
SOPA PUREPECHA	295	285	390	275	350	300	550	395	350	800	570	510	5070
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	400	395	485	545	485	550	895	650	645	1450	900	950	8350
APORREADILLO	140	145	200	210	160	200	250	290	220	500	300	295	2910
CARNITAS	245	300	250	290	250	290	350	280	250	600	400	350	3855
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	245	300	250	290	250	290	350	280	250	600	400	350	3855
CHURIPO	150	175	210	180	200	210	260	215	235	600	490	300	3225
LOMO DE RES EN PEPITORIA	130	180	145	180	220	300	250	220	280	650	295	300	3150
MOLE DE GUAJOLOTE	400	450	295	300	310	400	420	300	200	650	500	490	4715
SUMAS	2305	2545	2570	2590	2675	2940	3825	3080	2825	6800	4505	4165	40825

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.48. Proyección de la Demanda del Menú de Bebidas de la comida para el período 2023.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
AGUA DE OBISPO	65	85	65	85	100	95	150	130	175	295	230	295	1770
AGUA DE GUAYABA	100	200	165	170	150	160	210	220	350	450	310	350	2835
AGUA DE MANGO	65	70	80	60	85	150	185	145	360	280	250	300	2030
AGUA DE PIÑA	160	170	145	250	140	150	160	125	130	325	250	225	2230
AGUA DE MELON	165	145	115	185	150	145	160	150	200	580	350	300	2645
AGUA DE SANDIA	165	180	165	200	170	180	150	120	160	350	180	200	2220
AGUA DE TAMARINDO	250	190	140	200	180	175	180	195	230	360	280	295	2675
AGUA DE LIMON Y PEPINO	115	145	110	150	120	125	140	180	140	185	200	195	1805
AGUA DE NARANJA	70	95	100	120	95	130	160	140	120	280	130	125	1565
AGUA DE FRESA	60	45	65	80	75	95	80	95	100	180	75	80	1030
CHARANDA	150	160	200	210	260	150	100	120	150	380	220	180	2280
PULQUE	210	250	200	300	240	250	270	310	300	595	285	250	3460
ROMPOPE	220	230	250	200	295	300	320	250	330	500	400	350	3645
SUMAS	1795	1965	1800	2210	2060	2105	2265	2180	2745	4760	3160	3145	30190

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.49. Proyección de la Demanda del Menú de postres para el período 2023.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CAJETA	400	445	450	350	350	450	500	350	310	600	450	430	5085
CAPIROTADA	350	350	400	350	260	350	300	310	250	560	500	400	4380
CHONGOS ZAMORANOS	500	460	490	400	350	420	420	400	390	900	600	550	5880
FLAN MORELIANO	350	400	420	400	450	500	380	450	550	950	550	400	5800
GASPACHOS	500	650	600	700	600	650	500	350	450	1500	590	600	7690
SUMAS	2100	2305	2360	2200	2010	2370	2100	1860	1950	4510	2690	2380	28835

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.50. Proyección de la Demanda del Menú de platillos del Desayuno para el período 20224.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CORUNDAS	400	450	485	490	450	500	600	350	320	700	550	400	5695
ENCHILADAS MORELIANAS	350	450	500	450	360	400	500	290	400	750	350	340	5140
HUEVOS A LA MEXICANA	590	430	495	450	485	600	750	400	450	1500	700	900	7750
HUEVOS RANCHEROS	500	450	600	500	450	750	550	500	450	1400	620	650	7420
UCHEPOS	260	250	280	260	250	300	325	230	250	500	350	400	3655
SUMAS	2100	2030	2360	2150	1995	2550	2725	1770	1870	4850	2570	2690	29660

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.51. Proyección de la Demanda del Menú de Bebidas del Desayuno para el período 2024.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
ATOLE DE PASCUA	160	145	140	160	180	250	290	280	210	450	250	290	2805
ATOLE DE TAMARINDO	235	230	250	300	300	350	450	290	310	600	220	285	3820
CHAMPURRADO	205	260	250	230	240	300	400	290	250	500	300	245	3470
TE DE MANZANILLA	600	520	500	560	580	900	850	650	700	1100	850	800	8610
TE DE HIERBABUENA	450	450	400	450	480	750	680	500	495	900	500	600	6655
SUMAS	1650	1605	1540	1700	1780	2550	2670	2010	1965	3550	2120	2220	25360

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.52. Proyección de la Demanda del Menú de platillos de la comida para el período 2024.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SOPA TARASCA	500	550	500	680	680	900	950	600	495	1850	950	900	9555
SOPA PUREPECHA	300	350	650	600	600	950	1200	500	480	1500	850	750	8730
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	600	700	700	1000	850	1200	1300	900	900	2000	1200	1300	12650
APORREADILLO	190	200	250	260	200	30	250	400	300	600	400	380	3460
CARNITAS	370	350	400	500	350	390	450	380	400	1000	420	360	5370
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	370	350	400	400	350	340	400	320	385	950	120	350	4735
CHURIPO	200	250	250	300	320	290	350	300	320	950	550	400	4480
LOMO DE RES EN PEPITORIA	295	280	265	260	320	400	350	280	350	900	350	600	4650
MOLE DE GUAJOLOTE	550	600	700	620	470	600	700	550	520	1500	795	850	8455
SUMAS	3375	3630	4115	4620	4140	5100	5950	4230	4150	11250	5635	5890	62085

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.53. Proyección de la Demanda del Menú de Bebidas de la comida para el período 2024.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
AGUA DE OBISPO	85	105	85	100	120	112	175	145	200	300	230	300	1957
AGUA DE GUAYABA	120	205	175	180	130	280	220	220	350	450	310	370	3010
AGUA DE MANGO	100	90	100	80	95	160	195	155	290	350	255	300	2170
AGUA DE PIÑA	160	170	145	250	140	150	160	125	130	325	250	225	2230
AGUA DE MELON	160	170	160	180	170	155	180	170	210	590	260	250	2655
AGUA DE SANDIA	170	190	170	210	180	190	160	125	165	320	280	210	2370
AGUA DE TAMARINDO	260	200	150	210	190	180	190	200	235	365	290	300	2770
AGUA DE LIMON Y PEPINO	125	155	100	160	110	135	155	160	150	195	210	200	1855
AGUA DE NARANJA	80	100	110	130	100	135	165	145	125	285	130	130	1635
AGUA DE FRESA	60	50	70	85	80	100	85	100	105	185	80	85	1085
CHARANDA	160	170	220	250	290	170	130	150	180	500	230	190	2640
PULQUE	250	300	250	350	260	270	290	340	350	700	300	240	3900
ROMPOPE	260	280	300	250	350	385	395	260	340	550	450	400	4220
SUMAS	1990	2185	2035	2435	2215	2422	2500	2295	2830	5115	3275	3200	32497

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.54. Proyección de la Demanda del Menú de postres para el período 2024.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CAJETA	450	500	500	450	380	500	600	450	410	700	470	450	5860
CAPIROTADA	345	400	450	400	300	400	350	380	300	750	500	420	4995
CHONGOS ZAMORANOS	550	500	530	450	400	450	460	450	400	950	400	500	6040
FLAN MORELIANO	400	450	500	500	550	500	480	460	560	1000	600	450	6450
GASPACHOS	500	700	700	750	650	750	550	400	550	1600	600	650	8400
SUMAS	2245	2550	2680	2550	2280	2600	2440	2140	2220	5000	2570	2470	31745

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.55. Proyección de la Demanda del Menú de platillos del Desayuno para el período 2025.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CORUNDAS	500	450	585	550	500	600	700	450	420	800	650	500	6705
ENCHILADAS MORELIANAS	450	550	600	550	460	750	600	390	500	950	450	440	6690
HUEVOS A LA MEXICANA	690	530	650	750	630	700	950	500	550	1700	900	950	9500
HUEVOS RANCHEROS	550	500	600	700	600	800	650	600	600	1500	650	700	8450
UCHEPOS	350	300	320	300	300	350	400	300	390	700	450	500	4660
SUMAS	2540	2330	2755	2850	2490	3200	3300	2240	2460	5650	3100	3090	36005

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.56. Proyección de la Demanda del Menú de Bebidas del Desayuno para el período 2025.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
ATOLE DE PASCUA	160	145	140	160	180	250	290	280	300	550	290	390	3135
ATOLE DE TAMARINDO	235	230	250	300	300	350	450	290	310	600	220	285	3820
CHAMPURRADO	220	280	265	240	260	320	420	300	270	510	320	260	3665
TE DE MANZANILLA	700	570	600	600	650	950	900	750	800	1200	900	850	9470
TE DE HIERBABUENA	550	560	500	550	560	850	780	600	550	950	600	700	7750
SUMAS	1865	1785	1755	1850	1950	2720	2840	2220	2230	3810	2330	2485	27840

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Tabla 4.57. Proyección de la Demanda del Menú de platillos de la comida para el período 2025.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SOPA TARASCA	700	800	900	950	750	1200	1300	700	600	2500	1050	1000	12450
SOPA PUREPECHA	500	550	950	900	850	1100	1400	650	560	2400	950	900	11710
SOPA DE TORTILLA CON PESCADO	850	950	1300	1500	1100	1600	1700	1100	1200	3000	1500	1600	17400
APORREADILLO	200	250	300	350	250	350	400	600	500	800	500	500	5000
CARNITAS	470	450	500	600	450	490	550	480	600	1900	1000	650	8140
CHILES CAPONES CON FRIJOLES	450	430	500	490	430	470	530	460	550	1700	700	600	7310
CHURIPO	285	295	300	350	380	350	400	330	350	950	580	600	5170
LOMO DE RES EN PEPITORIA	395	345	305	315	420	500	450	380	450	1400	600	650	6210
MOLE DE GUAJOLOTE	600	550	750	680	450	600	800	600	750	2000	1030	1000	9810
SUMAS	4450	4620	5805	6135	5080	6660	7530	5300	5560	16650	7910	7500	83200

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.58. Proyección de la Demanda del Menú de Bebidas de la comida para el período 2025.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
AGUA DE OBISPO	100	110	185	120	140	145	195	155	205	310	240	310	2215
AGUA DE GUAYABA	130	215	185	190	140	290	230	230	340	460	320	380	3110
AGUA DE MANGO	110	100	110	90	105	160	205	165	300	560	365	400	2670
AGUA DE PIÑA	170	180	155	260	150	150	170	135	140	335	260	235	2340
AGUA DE MELON	170	180	170	190	180	165	190	180	220	595	270	260	2770
AGUA DE SANDIA	180	200	180	220	190	200	170	135	175	330	290	220	2490
AGUA DE TAMARINDO	270	210	160	220	200	190	200	210	245	450	300	320	2975
AGUA DE LIMON Y PEPINO	135	165	110	170	120	125	145	170	160	205	220	210	1935
AGUA DE NARANJA	90	110	120	140	110	145	175	155	135	295	140	150	1765
AGUA DE FRESA	80	70	90	100	90	120	95	110	115	195	90	95	1250
CHARANDA	170	200	240	290	500	180	500	300	200	600	400	390	3970
PULQUE	260	400	450	500	450	300	350	400	450	900	400	350	5210
SUMAS	1865	2140	2155	2490	2375	2170	2625	2345	2685	5235	3295	3320	32700

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4.59. Proyección de la Demanda del Menú de postres para el período 2025.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
ROMPOPE	270	300	350	300	400	395	400	350	400	650	600	500	4915
CAJETA	600	600	720	600	700	750	850	550	590	1000	520	550	8030
CAPIROTADA	450	500	550	500	400	550	450	480	400	950	600	520	6350
CHONGOS ZAMORANOS	650	650	540	700	500	600	690	550	500	1050	600	600	7630
FLAN MORELIANO	550	550	600	800	850	850	680	560	680	1500	800	500	8920
GASPACHOS	850	1000	800	850	900	1000	1000	600	650	2000	700	750	11100
SUMAS	3370	3600	3560	3750	3750	4145	4070	3090	3220	7150	3820	3420	46945

Fuente: Elaboración Propia.



4.4.- Localización de la Planta y/o de las Instalaciones del Restaurante Regiones Mágicas

El Restaurante Regiones Mágicas se encuentra ubicado sobre la carretera Tlalpujahua (Capital de la Esfera) Angangueo (Reserva de la Biosfera de la Mariposa Monarca) por el camino de San José de Guadalupe este pueblo es una tenencia perteneciente al Municipio de Tlalpujahua localizado en el Estado de Michoacán, en un espacio encantador donde se encuentra extraordinaria y maravillosa belleza natural.

4.4.1.- Principales Factores que afectan la determinación de la Localización del Restaurante Regiones Mágicas

El Restaurante Regiones Mágicas inicia operaciones en la Tenencia San José de Guadalupe ya que cuenta con las siguientes características:

- **Terreno Propio:** La Emprendedora es propietaria del terreno donde se encuentra el Restaurante Regiones Mágicas, este hecho genera menos capital económico para el inicio de operaciones ya que solo ocupa este recurso para la construcción del inmueble y equipamiento del mismo.
- **Alimentos Saludables:** Por su localización el Restaurante Regiones Mágicas puede comprar parte de su Materia prima que cultivan en la Región, para garantizar que esta es fresca y brindan un toque de sabor inigualable, también se realizan tortillas de Maíz cultivado en una propiedad de cultivo del Restaurante realizadas en prensa, por ser un pueblo algunos habitantes se dedican al cultivo de algunos vegetales y semillas.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



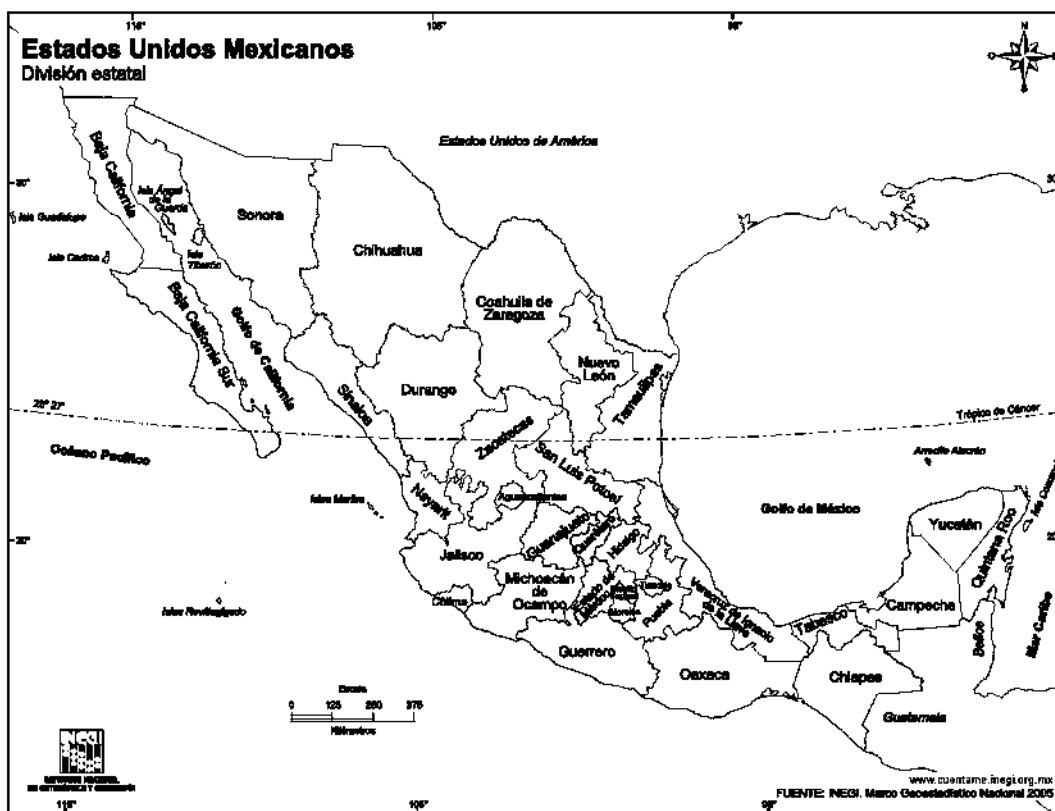
- **Carretera:** El camino a San José de Guadalupe es un punto de enlace de Angangueo (Pueblo Mágico) a pueblos vecinos como, la Tenencia de Santa María de los Ángeles que a su vez conecta con los Municipios de Maravatío, Tlalpujahuá y el Oro (Pueblos Mágicos). En estos Pueblos Mágicos se recibe la visita de Turistas Nacionales e Internacionales que toman esta carretera y pasan por Regiones Mágicas, un gran porcentaje de estos viajeros se detienen a disfrutar sus alimentos en el Restaurante.
- **Cercanía de Pueblos Mágicos:** Los Turistas que visitan Angangueo y Tlalpujahuá Pueblos Mágicos tiene la opción de disfrutar sus alimentos en un Lugar cómodo que les ofrece deliciosa comida fresca a tan solo 15 minutos de Tlalpujahuá para posteriormente llegar a Angangueo en 25 minutos o a 25 minutos de Angangueo para posteriormente llegar en 15 minutos a Tlalpujahuá, es una alternativa para aprovechar el tiempo de recorrido en entre ambos pueblos.



4.4.2.- Macrolocalización del Restaurante Regiones Mágicas

La macro localización es la localización general de Regiones Mágicas, tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia, el espacio de terreno proyecto se localiza a orilla de carretera, cuenta con suficiente disponibilidad para construir estacionamiento propio, en un entorno atractivo rodeado de vegetación y tranquilidad.

REPÚBLICA MEXICANA



Fuente: <http://www.inegi.org.mx/>

MICHOACÁN DE OCAMPO

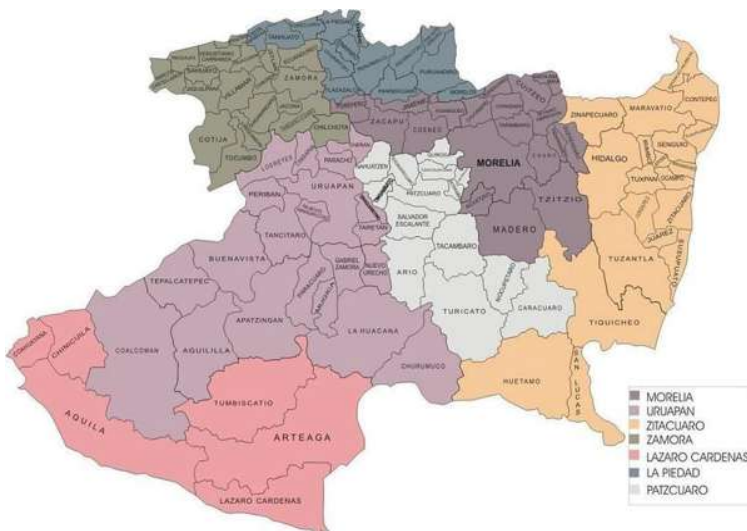


PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Fuente: <https://www.google.com.mx/search=MAPA+DE+LA+REPUBLICA+MEX>

MICHOACÁN DE OCAMPO



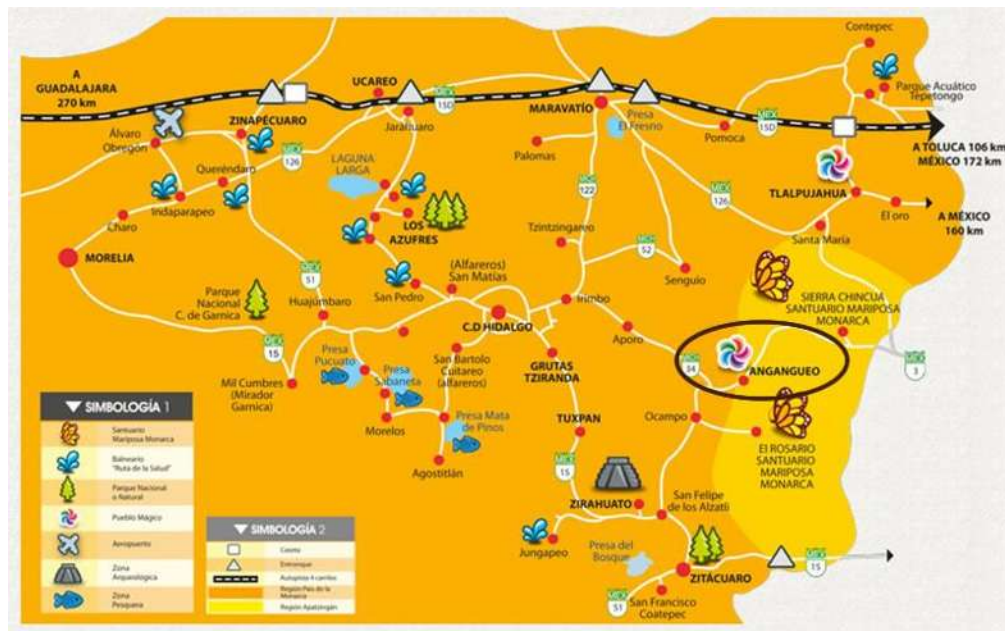
Fuente: <https://www.google.com.mx/search=MAPADEMUNICIPIOSDEMICHOACAN+DE+OCAMPO>

MUNICIPIO DE TLALPUJHUA MICHOACÁN



4.4.3.- Microlocalización del Restaurante Regiones Mágicas

La Microlocalización de Regiones Mágicas hace referencia al lugar exacto donde se localizan las instalaciones del proyecto, en el siguiente mapa se observa la carretera que conecta los pueblos de Tlalpujahua y Angangueo, específicamente en San José de Guadalupe Población de Tlalpujahua Michoacán se tiene como objetivo construir el inmueble que funge como Matriz del Proyecto.



Fuente: H. Ayuntamiento de Angangueo.



4.5.- Distribución de la Planta y/o de las Instalaciones.

En la siguiente Figura se observa el acomodo seleccionado para las instalaciones internas de Regiones Mágicas, se tiene contemplado en la parte trasera del inmueble el espacio para el cultivo de hortalizas y maíz, en la parte frontal se localiza el estacionamiento. Cabe señalar que la construcción del inmueble se visualiza rustica a base de adobe y techada con teja.



Fuente: Diseños Fuentes.

4.5.1.- Principales Factores que afectan la Distribución de las Instalaciones del Restaurante Regiones Mágicas

El Restaurante Regiones Mágicas cuenta con un salón que es el comedor con capacidad para 150 personas por apertura, además cuenta con un espacio para colocar mesas para 150 personas en caso de ser necesario o por algún evento especial en el Jardín para estos eventos se contrata infraestructura ajena al Restaurante de ser necesario, algunas personas disfrutan los espacios al aire libre y piden este acomodo, Regiones Mágicas cuenta con una capacidad de 300 personas en total.





PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



4.5.2.- Propiedades, Planta y Equipo del Restaurante Regiones Mágicas

Tabla 4.5.2.1. Terreno y cabaña

CONCEPTO	FIGURA	VALOR	TOTAL
TERRENO		\$ 500,000.00	\$ 500,000.00
CABAÑA		\$ 450,000.00	\$ 450,000.00
SUMAS			\$ 950,000.00

CONCEPTO	FIGURA	PIEZAS	VALOR	TOTAL
COCINA INTEGRAL		1	\$210,000.00	\$210,000.00
MESA DE TRABAJO		1	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
REFRIGERADOR		1	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00
LICUADORA		2	\$ 3,500.00	\$ 7,000.00
BATERIA DE COCINA		2	\$ 17,000.00	\$ 34,000.00
SARTENES		3	\$ 3,500.00	\$ 10,500.00
ÚTILES DE COCINA 1		3	\$ 1,300.00	\$ 3,900.00
ÚTILES DE COCINA 2		3	\$ 1,000.00	\$ 3,000.00
JUEGO DE CUCHILLOS		3	\$ 2,500.00	\$ 7,500.00
TABLAS		3	\$ 300.00	\$ 900.00
OLLAS DE BARRO		4	\$ 350.00	\$ 1,400.00
CAZUELAS		4	\$ 500.00	\$ 2,000.00
SUMAS				\$315,200.00



4.5.3.- Especificación de la Distribución del Restaurante Regiones Mágicas

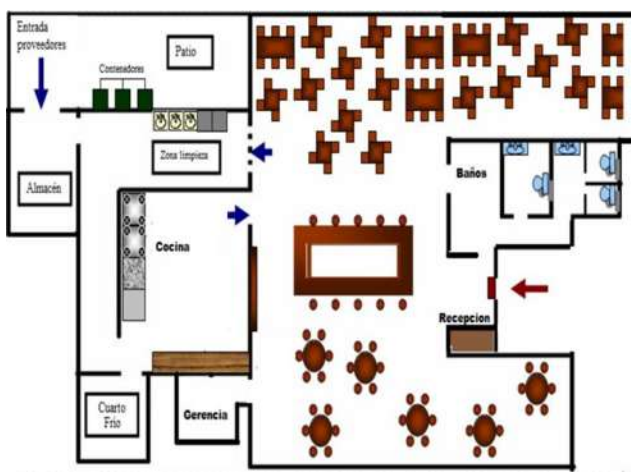
Ubicación exacta de los activos

Se considera el siguiente diseño como una posibilidad para llevar a cabo Regiones Mágicas.



Fuente: Tu espacio ideal.

Se muestran con figuras en qué lugar se acomoda cada activo.



Fuente: Tu espacio ideal.



Los diseños son tomados de un catálogo de posibles modelos de diseño para restaurantes de un amigo arquitecto.

4.6.- Ingeniería del Proyecto del Restaurante Regiones Mágicas

4.6.1.- Proceso de producción

El proceso de producción del restaurante Regiones Mágicas no varía mucho de acuerdo a los normalmente utilizados puesto que iniciamos con la recepción de las materias primas, inspección de la materia prima, almacenamiento de la materia prima, preparación de la materia prima, área de cocimiento o preparación, área de picado e integración de los ingredientes, área de producto terminado (plato), área de inspección (platillo) y finalmente entrega al cliente. Cabe recalcar que esto puede ir teniendo variantes puesto que si se tiene un crecimiento en esto, de alguna manera tiene que ir evolucionando.



Fig. 4.6.1.1.- Fuente: Elaboración Propia.



4.6.1.1. Procesos principales

Se considera como punto de Partida lo siguiente: Crear o añadir valor en términos puramente económicos consiste en aumentar la utilidad o capacidad de satisfacción de un producto o servicio a través de una serie de operaciones o actividades empresariales. Consecuentemente añadir valor al producto o servicio inicial, también denominado “input”, provoca que la empresa pueda vender el producto o servicio resultante, denominado “output”, a un precio superior. Si el coste del input más el coste de las actividades de creación o suma de valor da como resultado una cifra inferior al precio de venta que el mercado admite, la empresa estará realizando una actividad rentable.



Fig. 4.6.1.2.- Proceso de producción.

La transformación del input en output se realiza organizando e interrelacionando dentro del seno de la empresa todas las actividades en un proceso de fabricación.

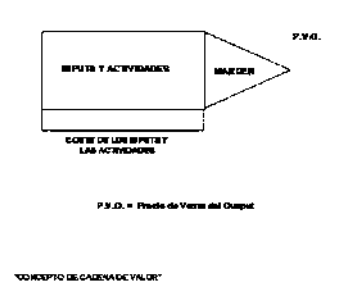


Fig. 4.6.1.2.- Fuente: Cadena de Valor.



Las actividades del proceso de creación de valor se pueden dividir en: actividades principales, que son imprescindibles para la transformación de los inputs en outputs; y las actividades auxiliares, que tienen como objetivo incrementar la eficiencia de las actividades principales y del proceso de creación de valor.

Las actividades principales de un restaurante son: las referentes a la logística interna como la recepción y almacenaje de las materias primas; las de elaboración que comprende las actividades de preparación y cocción de los alimentos transformándolos en platos; las de servicio o entrega del producto principal a los clientes; y las de comercialización y seguimiento de los clientes.

4.6.2.- Procesos Principales del Restaurante Regiones Mágicas

Compras de Materia Prima para preparación de Alimentos:

- Inicialmente se compran insumos de productores locales semanalmente, en el caso de los vegetales que se obtienen de la producción de cultivos propios se realiza el cuidado y colecta diariamente.
- Mensualmente se realiza un ajuste de proveedores y planeación de compra y suministros con la finalidad de eficientar la producción de platillos y cumplir con la satisfacción del cliente.
- Se realiza la revisión de suministros para considerar el mantenimiento adecuado y los cambios correspondientes se realiza semestralmente, en el caso de cazuelas de barro y vajillas se completa un stock vajillas por las mermas correspondientes.



Cocina y Comedor:

- Diariamente se corroboran las porciones necesarias para cada platillo, se mejoran los métodos de preparación y desarrollo de los alimentos correspondientes.

En caso de haber sobrantes de materia prima diariamente se canalizan para ser utilizados idóneamente en el primer platillo del día siguiente con base en su vida útil, en el caso de los vegetales, si es pertinente por sus condiciones de deshidratación se utilizan para la composta de los sembradíos.

- Diariamente se programa limpieza y control de basura.
- Se cuida el manejo Higiénico de Alimentos y control de temperatura cada que se realiza un platillo.
- Se realiza semanalmente retroalimentación con los integrantes del Equipo De trabajo de la cocina como retroalimentación para realizar el análisis FODA correspondiente y revisar la viabilidad de convertir las debilidades y amenazas en fortalezas y oportunidades.
- Se lleva a cabo limpieza profunda de las instalaciones de Regiones Mágicas se realiza semanalmente.
- Mensualmente se programa fumigación y revisión de plomería y detalles de las instalaciones del Restaurante.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- Mediante planeación se lleva a cabo la innovación de platillos y costos, mensualmente se realiza esta acción.
- Para mejorar la calidad y servicio de los platillos de Regiones Mágicas se realiza un análisis de criterio de Aceptación y Rechazo de platillos.
- Se cuida el mantenimiento y calibración de Equipo según lo requieran.

Área Externa:

- Se tiene especial cuidado en el cultivo de las Hortalizas y sembradíos, diariamente se está al tanto de realizar el mantenimiento correspondiente.
- El Estacionamiento es vital tenerlo ordenado y aseado diariamente.
- Todos los espacios de área verde son regados cada tercer día, en temporada de lluvias es innecesario el servicio.
- Semanalmente se está al tanto de la poda de pasto en jardines.
- Semanalmente se realiza una retroalimentación con el Equipo de Trabajo Externo para mejorar el servicio del Restaurante y realizar cambios correspondientes.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- Se cuida que los suministros para el buen orden y funcionamiento del Área sean cambiados adecuadamente con base en sus necesidades.
- Semestralmente se realiza mantenimiento o cambio según corresponda de Equipo de trabajo.

4.6.3.- Procesos Secundarios del Restaurante Regiones Mágicas

Los procesos secundarios de un proyecto del Sector Restaurantero se pueden dividir en cuatro grupos: infraestructura, área de recursos humanos, tecnología y compras generales. Las actividades de infraestructura comprenden la dirección del negocio, la planificación, las finanzas, la contabilidad, el control de costes, la gestión de la calidad, y los temas legales y fiscales. Las actividades de recursos humanos comprenden los aspectos relacionados con el personal del negocio: selección, formación, retribución, motivación. Las actividades de tecnología son aquellas cuya misión es la mejora de los procesos, lo que implica por un lado su racionalización y por otro la aplicación de las más modernas tecnologías en el campo de conservación y regeneración de alimentos, y el tratamiento de la información para mejorar los procesos de control y de marketing del negocio. Finalmente, las actividades de compras generales encaminadas a buscar los mejores productos o los más adecuados en las mejores condiciones posibles, además de actividades relacionadas como la logística.

Regiones Mágicas cumple adecuadamente con los procesos secundarios y los mejora con base a las necesidades. A continuación, se describen detalladamente los 4 procesos secundarios.



Proceso de infraestructura:

El punto de partida es la dirección del Proyecto que está a cargo la administradora quien de inicio es la propietaria, en un pueblo es importante que los propietarios de inicio realicen las actividades importantes, como Pyme es importante iniciar con el conocimiento que el período de recuperación del capital inicial lleva tiempo esencialmente se consideran 5 años, la selección de perfiles es de vital importancia es por ello que se realizan minuciosamente.

Las finanzas corren a cargo del contador del Restaurante negocio quien es esposo de la Emprendedora, quien lleva un Estado de Cuentas Pormenorizado, realiza arqueos constantes y analiza costos, entradas y salidas, mermas, inventarios de mobiliario y equipo, inventario de compras generales, está al tanto de los pagos del personal y aumentos correspondientes por antigüedad.

La gestión de calidad es tarea de todo el Equipo de trabajo, a partir de que hay reclutamiento y selección de personal se hace sentir al aspirante como parte del Proyecto, al incorporarse a sus tareas tiene como objetivo primordial desarrollarlas de la manera más idónea, al realizar la capacitación se les explica la importancia de tener la mejor calidad para ofrecer al cliente.

Los temas legales y fiscales se llevaran a cargo del contador quien cuenta con los conocimientos esenciales para su desarrollo.

Proceso de recursos humanos:

Son los aspectos relacionados con el personal del negocio, se inicia con la formación y capacitación del mismo con base a la planeación del proyecto y como consecuencia lograr satisfacción en los clientes, lo anterior está a cargo de la administradora del Restaurante.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



La motivación es otro punto importante por parte de recursos humanos ya que de ahí se considera tener las bases necesarias para formar un gran equipo y como consecuencia este proyecto se proyecte a futuro, la administradora realiza esta actividad.

Proceso de Tecnología: Este proceso en Regiones Mágicas es poco visible por ser un proyecto tradicional, sólo se considera colocar una pantalla que funcionara como guía interactiva, esto con la finalidad de ofrecer innovación en la experiencia de comer en el Restaurante y generar atracción mediante la explicación de rutas desconocidas, el proceso de alimentos es totalmente natural.

Proceso de compras Generales:

Se realiza de inicio una selección de proveedores idóneos para cada área del Proyecto, cada colaborador sabe las tareas que debe cubrir diariamente, es por ello que todo el personal está en constante comunicación con la Administradora y el Contador para evitar retrasos innecesarios, entrega su lista de faltantes para que sean surtidas en tiempo y forma.

En este proceso se considera la logística, la administradora en coordinación con las cocineras realizan una lluvia de ideas para mejoras en los platillos y su presentación, ya que son las expertas en preparación de alimentos típicos.

La organización de eventos u o comidas familiares es otro de los procesos que correrá a cargo del contador, quien tiene el control de todos los espacios, así como faltantes y sobrantes según el área en cuestión.

En Resumen entendamos por procesos secundarios en términos de la operación de un restaurante: como los procesos que no están directamente relacionados con la preparación de la comida sino más bien con la logística que se lleva a cabo para la operación del negocio.



CAPÍTULO 5: ESTUDIO ADMINISTRATIVO DEL RESTAURANTE REGIONES MÁGICAS

5.1.- Estudio Legal del Restaurante Regiones Mágicas

En este rubro se van a analizar los aspectos legales necesarios para la formalización del proyecto los cuales inciden en los rubros operativos y económicos del mismo.

Aspectos que deberán ser considerados en un estudio legal:

- Constitución Legal.
- Licencias.
- Afectación Tributaria.
- Registro de Marca.

5.1.1.- Forma o Constitución Legal del Restaurante Regiones Mágicas

Constitución Legal

Regiones Mágicas se incorpora al servicio de Administración Tributaria SAT mediante el Régimen de actividad Empresarial

5.1.2.- Requisitos Legales del Restaurante Regiones Mágicas

A continuación se muestran los requisitos para la apertura de un Restaurante para tener información precisa se consultó a una conocida que tuvo un Restaurante, amablemente proporciono la siguiente información básica:



1. Permiso de Uso de Suelo

Los permisos para Uso de Suelo en los estados del país se tramitan en las cabeceras municipales y en el caso del Distrito Federal se realizan en cada delegación o en las oficinas de la Secretaría de Desarrollo Urbano.

El costo, así como los requisitos varían en cada estado por lo que es importante solicitar informes antes de pedir una cita.

Finalmente, debes tomar en cuenta que el trámite tarda alrededor de cinco días hábiles y el permiso tiene una vigencia de dos años y es fácilmente renovable.

2. Declaración de Apertura de Establecimientos Mercantiles

La Declaración de Apertura es el segundo trámite más importante que debes hacer antes de abrir tu restaurante.

Es un trámite gratuito y se hace en la ventanilla única de las delegaciones o en las cabeceras municipales.

La buena noticia es que se trata de un trámite inmediato, por lo que no hay que esperar ni un sólo día.

3. Licencias de Funcionamiento

Este trámite sólo es obligatorio para aquellos establecimientos que quieran contar con permiso para venta de alcohol.

Si la intención es vender bebidas alcohólicas en el restaurante, es necesario que realizar este trámite cuanto antes.

Los costos de las licencias varían de acuerdo a cada estado (entre 6 mil y 12 mil pesos aproximadamente) y tienen una vigencia de tres años.



4. Anuncio exterior

La publicidad de tu restaurante dependerá mucho del anuncio exterior que pongas. Por ello, es importante que tomes en cuenta este trámite.

Como todos los anteriores, lo puedes realizar en la ventanilla única de cada delegación o en las cabeceras municipales.

El costo y tiempo para autorizar varía en cada estado.

Es necesario saber que en algunos lugares no se permiten anuncios luminosos y en algunas ciudades hay anuncios que son considerados inmorales.

En este apartado de Anuncios es importante contemplar lo siguiente:

- Programa de protección civil.
- Licencia de funcionamiento (con venta de vinos y licores).
- Licencia de anuncios.
- Responsiva de gas y planos isométricos (cuando se tiene el servicio de gas estacionario).

5. La inscripción al Registro Federal de Contribuyentes

Tienes que darte de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

En caso de ser persona moral, primero se debe registrar la Sociedad Mercantil ante la Secretaría de Economía. Lo bueno es que puedes darte de alta hasta un mes después de abrir tu local, es recomendable considerar lo siguiente en el caso de hacienda:

- Permiso de enseres en vía pública.
- Seguro de responsabilidad civil.
- Dictamen de control patrimonial
- Aviso de alta en la SHCP.
- Aviso de apertura a la Secretaría de Salud.
- Permiso de anuncio.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Es importante prever los siguientes aspectos, por ser una provincia donde se contempla iniciar el proyecto es necesario contemplar los siguientes aspectos ya que se considera crecimiento de Regiones Mágicas.

En vinos y licores

- Certificado de uso de suelo.
- Licencia de construcción (en caso de no existir local).
- Visto bueno de seguridad y operación, tratándose de restaurantes que vendan vinos y licores o sin venta pero mayores a 400 metros cuadrados.
- Declaración de apertura (sin venta de vinos y licores).

Música

- Pago de cuota a la Sociedad de Autores y Compositores de la Música, en caso de tener música o videos en cualquier modalidad.
- Pago de cuota al IMSS.
- Alineamiento y número oficial y Constancia de seguridad estructural.
- Estudio de Impacto Ambiental.

5.1.3.- Aspectos Legales del Restaurante Regiones Mágicas

Durante la operación del proyecto es necesario continuar con las indicaciones que marcan la CANIRAC, el Servicio de Administración Tributaria, Protección Civil, Salubridad, ley de Protección al Ambiente, PROFECO y las autoridades del Ayuntamiento correspondientes.

- Presentar sus declaraciones correspondientes ante el SAT
- Estar al día con los servicios de limpieza.
- Licencias correspondientes Vigentes.
- Contrato de Estacionamiento sólo de ser necesario.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



- Póliza de seguro de responsabilidad civil vigente.
- Seguro de estacionamiento y valet sólo de ser necesario.
- Factura de recarga de extintores.
- Carta responsiva de recarga de extintores.
- Aislante de sonido sólo de ser necesario.
- Normas de salubridad al día.
- Puntos de Reunión.
- Contar con botiquín de primeros auxilios.
- Prácticas sustentables adecuadas.
- Manejo y control de residuos orgánicos adecuadamente.
- Considerar precios justos.

Se recomienda:

- Participar en Campañas sanitarias.
- Colaboración en campañas de seguridad pública.

5.2.- Estudio Organizacional del Restaurante Regiones Mágicas

El estudio organizacional busca determinar la capacidad operativa de la organización creadora del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades además de definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento. Es decir, para cada proyecto se deberá determinar la estructura organizacional acorde con los requerimientos que exija la ejecución del proyecto y la futura operación.

Son varias las teorías en las cuales se basa el diseño organizacional, Regiones mágicas toma en consideración la Teoría Clásica, la Teoría Burocrática y la Tendencia actual:



La **teoría clásica de la organización** se basa en los principios de la organización propuestos por **Henri Fayol**, los cuales se refieren a:

- El principio de la división del trabajo para lograr la especialización.
- El principio de la unidad de dirección que postula la agrupación de actividades que tengan el mismo objetivo bajo la dirección de un solo administrador.
- El principio de la centralización, que establece el equilibrio entre centralización y descentralización.
- El principio de la autoridad y responsabilidad.

Por otra parte, la **teoría de la organización burocrática de Max Weber**, señala que la organización debe adoptar ciertas estrategias de diseño para racionalizar las actividades colectivas. Entre estas se destacan la división del trabajo, la coordinación de las tareas y la delegación de autoridad y el manejo impersonal y formalista del funcionario. **La tendencia actual**, sin embargo, es que el diseño organizacional se haga de acuerdo con las circunstancias.

5.2.1.- Descripción de la Estructura Organizacional del Restaurante Regiones Mágicas

La estructura organizacional es la división de todas las actividades de una empresa que se agrupan para formar áreas o departamentos, estableciendo autoridades, que a través de la organización y coordinación buscan alcanzar objetivos.

La estructura de una organización se encuentra dividida por dos grandes áreas: La estructura formal e informal.

La estructura organizacional es fundamental en todas las empresas, define muchas características de cómo se va a organizar, tiene la función principal de establecer



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



autoridad, jerarquía, cadena de mando, organigramas y departamentalizaciones, entre otras.

Las organizaciones deben contar con una estructura organizacional de acuerdo a todas las actividades o tareas que pretenden realizar, mediante una correcta estructura que le permita establecer sus funciones, y departamentos con la finalidad de producir sus servicios o productos, mediante un orden y un adecuado control para alcanzar sus metas y objetivos. Regiones mágicas analiza los siguientes puntos como conocimiento para desarrollar su estructura organizacional y conforme a los objetivos a corto, mediano y largo plazo desarrollar las adecuaciones correspondientes.

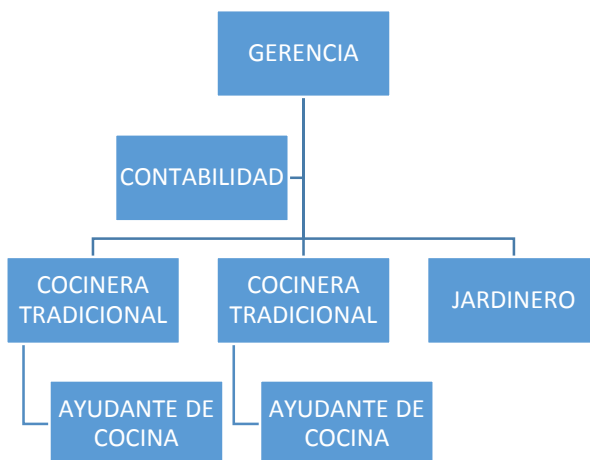
Para el diseño de la Estructura Organizacional se siguen los siguientes pasos:

- Defina los objetivos generales de la empresa; debe existir concordancia entre la estructura organizacional y los objetivos.
- Elabore un listado de actividades administrativas necesarias para el logro de los objetivos.
- Defina cuál de estas actividades se subcontratará y cuáles se harán de manera directa.
- Para las actividades que se atenderán directamente, agrupe las tareas y actividades relacionadas o afines en subsistemas.
- Identificar las funciones específicas que debe cumplir cada subsistema.
- Identificar las necesidades de Recurso Humano de cada subsistema.
- Expresar los subsistemas en unidades administrativas o grupos de trabajo
- Asignar funciones y definir cargos para cada unidad administrativa o grupo de trabajo.
- Elaboración del Organigrama
- Descripción de las funciones de cada cargo.



5.2.2.- Organigrama del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas cuenta con personal ampliamente calificado para cada Área



El organigrama cambiara conforme a las necesidades del Proyecto.

5.2.3.- Análisis de Puestos del Restaurante Regiones Mágicas:

Análisis de Puestos del Restaurante Regiones Mágicas.					
NOMBRE DEL PUESTO	NÚMERO DE COLABORADORES	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	REQUISITOS ACADÉMICOS	REQUISITOS LABORALES	SUELDO QUINCENAL
CONTABILIDAD	1	Área encargada de llevar los registros contables, verificar entradas de materia prima, pago a colaboradores, inventarios, gastos generales. Esta en comunicación constante con todas las Áreas.	Lic. en Contabilidad	Acta de nacimiento. Currículum Vitae y/o solicitud elaborada. RFC. Credencial de Elector. CURP. Certificado de estudios o Título Profesional. Comprobante de domicilio. Comprobar Experiencia. Inglés intermedio.	\$ 5,000.00

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Análisis de Puestos del Restaurante Regiones Mágicas.					
NOMBRE DEL PUESTO	NÚMERO DE COLABORADORES	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	REQUISITOS ACADÉMICOS	REQUISITOS LABORALES	SUELDO QUINCENAL
GERENCIA	1	Dirige, supervisa y evalúa el buen funcionamiento del restaurante así como a todos los colaboradores a su cargo, realiza reclutamiento de personal, capacitación de nuevos talentos y cursos de motivación semanal. Tiene constante comunicación con todos los colaboradores.	Lic. en Administración	Acta de nacimiento. Currículum Vitae y/o solicitud elaborada. RFC. Credencial de Elector. CURP. Certificado de estudios o Título Profesional. Comprobante de domicilio. Comprobar Experiencia. Inglés intermedio.	\$ 7,000.00

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis de Puestos del Restaurante Regiones Mágicas.					
NOMBRE DEL PUESTO	NÚMERO DE COLABORADORES	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	REQUISITOS ACADÉMICOS	REQUISITOS LABORALES	SUELDO QUINCENAL
COCINERA TRADICIONAL	2	Encargada de realizar las recetas típicas que se sirven en el Regiones Mágicas, realizan la limpieza de la cocina, se coordinan con el contador para tener la materia prima correspondiente a tiempo y los insumos correspondientes. Tiene comunicación adecuada con todos los colaboradores.	Especialidad en cocina tradicional	Acta de nacimiento. Solicitud elaborada. Credencial de Elector. CURP. RFC. Comprobante de Estudios. Comprobante de domicilio. Carta de recomendación.	\$ 2,500.00

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Análisis de Puestos del Restaurante Regiones Mágicas.					
NOMBRE DEL PUESTO	NÚMERO DE COLABORADORES	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	REQUISITOS ACADÉMICOS	REQUISITOS LABORALES	SUELDO QUINCENAL
AYUDANTE DE COCINA	2	Auxiliar en las tareas de la cocina , preparación de platillos realizar el servicio de meserear y realizar la limpieza del comdero y los sanitarios de Regiones mágicas. Tienen comunicación con todos los colaboradores.	Estudiante de cualquier carrera, Preparatoria terminada, secundaria terminada.	Acta de nacimiento. Solicitud elaborada. Credencial de Elector. CURP. RFC. Comprobante de Estudios. Comprobante de domicilio. Carta de recomendación.	\$ 1,800.00

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis de Puestos del Restaurante de Regiones mágicas.					
NOMBRE DEL PUESTO	NÚMERO DE COLABORADORES	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	REQUISITOS ACADÉMICOS	REQUISITOS LABORALES	SUELDO QUINCENAL
JARDINERO	1	Realiza inventario del área de jardineria, realiza mantenimiento de las áreas verdes, se encarga de regar áreas verdes. Se encarga de la hortalizas. Tiene comunicación con todos los colaboradores.	Estudiante de cualquier carrera, Preparatoria, Secundaria.	Acta de nacimiento. Solicitud elaborada. Credencial de Elector. CURP. RFC. Comprobante de Estudios. Comprobante de domicilio. Carta de recomendación.	\$ 2,200.00

Fuente: Elaboración Propia.



CAPÍTULO 6: ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL DEL RESTAURANTE REGIONES MÁGICAS

6.1.- Impactos Ambientales Positivos del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas tiene como objetivo secundario apoyar a la conservación de los Recursos Naturales es por ello que tiene diversas prácticas sustentables que contribuyen a lograr este objetivo.

- **Separación de Residuos:** En Regiones Mágicas se cuenta con botes específicos para cada tipo de desecho hay un bote para basura Orgánica, Sanitarios, Separados y un bote especial para pilas, además se aprovecha al máximo cada Residuo.
- **Composta:** Con los desechos Orgánicos que son los Residuos de frutas y verduras se mantiene un sistema de composteo simple y de lombricomposta, el primero únicamente es el tratamiento de los vegetales en un espacio de tierra y en el segundo interviene la ayuda de lombrices que contribuyen a la transformación de la materia orgánica. Ambos tipos de composta son utilizados para abonar el jardín del Restaurante y la parcela de cultivo de maíz para las tortillas que se ofrecen a los comensales.
- **Captación de Agua de Lluvia:** En el techo del restaurante hay tubos pvc que forman canales para captar el agua que escurre en el techo en tiempo de lluvia, esta agua es almacenada en una cisterna y utilizada para la limpieza del Restaurante, para regar las plantas y el cultivo de maíz.
- **Reutilización de Agua:** Regiones Mágicas ofrece el servicio de lavar los coches de los comensales que así lo deseen mientras disfrutan sus alimentos, el agua que es desechada tiene como destino una zanjita ubicada al final del espacio de



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



lavado la cual culmina en la parcela para sembradíos de maíz y es aprovechada para que tenga humedad suficiente dado que la tierra es árida.

- **Recolección de Aceite de Cocina:** Se almacenan los residuos de aceite de cocina para ser entregados a una Empresa que convierte este residuo en Biodiesel para el funcionamiento de vehículos, ya que diversos estudios señalan que una gota de esta sustancia es un poderoso contaminante que daña a 1000 litros de Agua y seca las plantas.
- **Reciclaje de Residuos:** Los desechos separados se revisan detalladamente y se reciclan con base a su tipo.
- **Reforestación:** Cada año en temporada de lluvia el restaurante realiza una donación de Árboles para un bosque de la Región y apoya con el personal que labora en el Restaurante en esta actividad.
- **Artículos Amigables con el planeta:** Para la publicidad del Restaurante se cuida que los materiales que se utilizan sean biodegradables un ejemplo son las lonas o se puedan reutilizar se regalan pulseras, separadores, lapiceros, lápices, gorras, ceniceros, termos y prácticos tupper.

6.2.- Impactos Ambientales Negativos del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas tiene como objetivo secundario generar prácticas sustentables en su operación sin embargo puede tener algún descuido.

- **Derrames:** El restaurante está equipado con bidules para la recolección de los residuos de aceite se debe cuidar el estado del aceite que debe ser totalmente



frio para evitar el daño ya que si se cae esta sustancia puede ocasionar que se seque alguna planta o contamine agua.

- **Tirar inadecuadamente la basura:** Al juntar toda la basura se pierde el destino final de cada residuo y se contribuye a la contaminación de Recursos Naturales.
- **Desecho inadecuado de productos de limpieza:** Tirar el agua con cloro o limpia pisos en plantas, con esta acción se pueden secar estas especies.

6.3.- Impactos Sociales Positivos de Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas busca mejorar la calidad de vida de su Región con diversas acciones que contribuyen al desarrollo de la misma.

- **Generación de Empleos:** Otorgar empleos a Hombres y mujeres de la Región en el Área de la cocina, como meseros, en el jardín y sembradío de maíz y de manera indirecta en el lavado de autos.
- **Compra de Materia Prima a productores de la Región:** Se compra la Materia Prima necesaria para la realización de los alimentos que producen algunos agricultores un ejemplo son frijol, jitomate, huevo, leche, queso, crema, fresa y guajolotes.
- **Compra de Materia prima a productores del Estado:** Se compra Materia prima que no es encontrada en la Región con algunos agricultores y productores del Estado de Michoacán incentivando que los recursos económicos se contribuyan al desarrollo del mismo un ejemplo son aguacate, guayaba, papaya, limón, plátano, melón, piña y gran variedad de chiles.



- **Apoyo para Emprendedores:** Se asesora a Jóvenes que tienen inquietud emprendedora sobre la elaboración de planes de Negocios y con el contacto con una asociación dedicada a gestionar apoyos para la Micro Pequeña y Mediana Empresa (My Pymes).
- **Modelo de comida saludable:** Regiones Mágicas ofrece platillos cocinados diariamente de manera saludable, libres de procesos químicos y a mediano plazo tiene la visión de ofrecer productos orgánicos.
- **Apoyo a familias de escasos recursos:** El Restaurante ayuda económicamente a 2 familias de la Región para que sus hijos se preparen y tiene el compromiso de hacerlo hasta el grado profesional.

6.4.- Impactos Sociales Negativos del Restaurante Regiones Mágicas

Regiones Mágicas no observa un aspecto negativo para la sociedad particularmente se enfoca a su sector productivo.

- **Captación de clientes de la competencia:** Por la naturaleza del Restaurante comensales que anteriormente satisfacían su necesidad culinaria en los Restaurantes de Tlalpujahuá o Angangueo ahora comen en Regiones Mágicas, ya que ofrece un delicioso Menú y excelente servicio.



CAPÍTULO 7: ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

7.1.- Inversión Total Inicial: Importe Total Inicial necesario para realizar el proyecto. En Regiones Mágicas necesitamos \$2, 500,000.00.

7.1.1.- Estado de Posición Financiera Inicial: Estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado.

REGIONES MÁGICAS			
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA			
AL 01 DE ENERO DE 2021			
ACTIVO		PASIVO	
<u>ACTIVO A CORTO PLAZO</u>		<u>PASIVO A LARGO PLAZO</u>	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$ 2,000,000.00 80%	ACREEDOR GUBERNAMENTAL	\$ 1,000,000.00
<u>ACTIVO A LARGO PLAZO</u>		ACREEDOR FINANCIERO	1,000,000.00 \$ 2,000,000.00
TERRENO	\$ 500,000.00 20%	TOTAL PASIVO	\$ 2,000,000.00 80%
		CAPITAL	
		CAPITAL INICIAL	\$ 500,000.00 20%
TOTAL ACTIVO	\$ 2,500,000.00 100%	SUMA PASIVO MAS CAPITAL	\$ 2,500,000.00 100%
CONTADOR GENERAL		ADMINISTRADOR	
C.P. HUGO GLINZ GUTIERREZ		LIC. NAYELI ALVAREZ ESCOBEDO	

Fuente: Elaboración Propia.



7.1.2.- Determinación del Capital de Trabajo.

El capital de trabajo es la cantidad de recursos financieros necesarios para el mantenimiento de un negocio. Este punto lo conocemos al determinar los costos y gastos de operación que asciende alrededor de \$2, 000,000.00 anualmente.

7.1.3.- Determinación de la Inversión Inicial del Proyecto.

La Inversión inicial el capital con el que el proyecto contara para iniciar operaciones. En Regiones Mágicas contamos con \$2, 500,000.00.

7.2.- Fuentes de Financiamiento del Proyecto.

Las Fuentes de Financiamiento Identifican el origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias. Por lo mismo son los canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas.

7.2.1. Fuentes de Financiamiento Externas:

Las fuentes de financiamiento Externas se refieren a las instituciones ajenas al proyecto sin Instituciones privadas como Bancos y Financieras y Públicas como dependencias de Gobierno Federal y Estatal estas son instituciones dedicadas a realizar préstamos para reactivar la economía e incentivar a las My Pymes, Regiones Mágicas se apoya de la secretaria de Economía mediante el instituto del Emprendedor quien otorga un préstamo de \$1, 000,000.00 y un banco \$1, 000,000.00.



7.2.2.- Fuentes de Financiamiento Internas:

Se refieren al capital con el que cuenta la Emprendedora que realiza el proyecto, en este caso se cuenta con un terreno con valor de \$500,000.00.

7.3.-Estados Financieros Pro-forma.

7.3.1.- Estado de Resultados Pro-forma: Es la estimación de los Ingresos, Costos y Gastos futuros de una empresa con la finalidad de elaborar un Estado de Pérdidas o Ganancias Proyectado que refleje el pronóstico de las Utilidades.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Estado de Resultados Pro-forma periodo 2021

REGIONES MÁGICAS				
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL				
DEL 01 DE ENERO DE 2021 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021				
INGRESOS				
INGRESOS NETOS				\$ 2,129,629.00
(-) COSTO DE VENTA				
MATERIA PRIMA	\$ 1,332,890.25			
MANO DE OBRA DIRECTA	206,400.00			
COSTO DIRECTO		\$ 1,539,290.25		
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		36,870.00		
TOTAL COSTO DE VENTA				1,576,160.25
(=) UTILIDAD BRUTA				\$ 553,468.75
(-) GASTOS DE OPERACIÓN				
GASTOS DE VENTA				
PUBLICIDAD	\$ 2,300.00			
UTILES DE COCINA Y COMEDOR	35,125.00			
MANTELERIA	54,000.00			
FERTILIZANTES	15,000.00			
FLETES Y ACARREOS	24,800.00			
CRISTALERÍA Y LOZA	10,500.00			
COMBUSTIBLE	28,800.00			
PRODUCTOS DE LIMPIEZA	12,000.00			
VIATICOS	42,000.00			
GASTOS GENERALES	30,500.00	\$ 255,025.00		
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
SUELDOS	168,000.00			
PAPALERIA	6,800.00	174,800.00		
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN				\$ 429,825.00
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN				\$ 123,643.75
(-) RESULTADO INTREGRAL DE FINANCIAMIENTO				
INTERESES A CARGO				100,000.00
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				23,643.75
(-) IMPUETO SOBRE LA RENTA				7,093.13
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO				\$ 16,550.63
CONTADOR GENERAL				
C.P. HUGO GLINZ GUTIERREZ				
ADMINISTRADOR				
LIC. NAYELI ALVAREZ ESCOBEDO				

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Estado de Resultados Pro-forma periodo 2022

REGIONES MÁGICAS				
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL				
DEL 01 DE ENERO DE 2022 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022				
INGRESOS				
INGRESOS NETOS				\$ 3,948,729.00
(-) COSTO DE VENTA				
MATERIA PRIMA	\$ 2,476,161.72			
MANO DE OBRA DIRECTA	273,600.00			
COSTO DIRECTO		\$ 2,749,761.72		
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		43,280.00		
TOTAL COSTO DE VENTA				2,793,041.72
(=) UTILIDAD BRUTA				\$ 1,155,687.28
(-) GASTOS DE OPERACIÓN				
GASTOS DE VENTA				
DEPRECIACIÓN	\$ 205,695.00			
PÁGINA WEB	\$ 23,000.00			
PUBLICIDAD	2,530.00			
UTILES DE COCINA Y COMEDOR	3,512.50			
MANTELERIA	5,400.00			
FERTILIZANTES	16,500.00			
CRISTALERÍA Y LOZA	1,050.00			
COMBUSTIBLE	31,680.00			
PRODUCTOS DE LIMPIEZA	13,200.00			
VIATICOS	46,200.00			
GASTOS GENERALES	33,550.00	\$ 382,317.50		
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
SUELDOS	\$ 176,400.00			
PAPALERIA	680.00	177,080.00		
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN				\$ 559,397.50
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN				\$ 596,289.78
OTROS INGRESOS Y OTROS GASTOS				
OTROS INGRESOS				
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE TERRENO		\$ 25,000.00		
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE PINTURAS		450.00		
(+) TOTAL DE OTROS INGRESOS				25,450.00
(-) RESULTADO INTREGRAL DE FINANCIAMIENTO				
INTERESES A CARGO				100,000.00
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				\$ 521,739.78
(-) IMPUESTO A LA RENTA				156,521.93
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO				\$ 365,217.85
CONTADOR GENERAL				
C.P. HUGO GLINZ GUTIERREZ				
ADMINISTRADOR				
LIC. NAYELI ALVAREZ ESCOBEDO				

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Estado de Resultados Pro-forma periodo 2023

REGIONES MÁGICAS				
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL				
DEL 01 DE ENERO DE 2023 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023				
INGRESOS				
INGRESOS NETOS				\$ 5,901,451.00
(-) COSTO DE VENTA				
MATERIA PRIMA	\$ 3,712,806.99			
MANO DE OBRA DIRECTA	420,000.00			
COSTO DIRECTO		\$ 4,132,806.99		
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		63,155.00		
TOTAL COSTO DE VENTA				4,195,961.99
(=) UTILIDAD BRUTA				\$ 1,705,489.01
(-) GASTOS DE OPERACIÓN				
GASTOS DE VENTA				
DEPRECIACIÓN	\$ 229,546.00			
PÁGINA WEB	\$ 12,600.00			
PUBLICIDAD	2,783.00			
UTILES DE COCINA Y COMEDOR	3,863.75			
MANTELERIA	5,940.00			
FERTILIZANTES	18,150.00			
CRISTALERÍA Y LOZA	1,155.00			
COMBUSTIBLE	34,848.00			
PRODUCTOS DE LIMPIEZA	14,520.00			
VIATICOS	50,820.00			
GASTOS GENERALES	36,905.00	\$ 411,130.75		
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
SUELDOS	185,220.00			
PAPALERIA	748.00	185,968.00		
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN				\$ 597,098.75
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN				\$ 1,108,390.26
OTROS INGRESOS Y OTROS GASTOS				
(+) OTROS INGRESOS				
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE TERRENO			25,000.00	
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE PINTURAS			450.00	
TOTAL DE OTROS INGRESOS				25,450.00
(-) RESULTADO INTREGRAL DE FINANCIAMIENTO				
INTERESES A CARGO				100,000.00
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				\$ 1,033,840.26
(-) IMPUESTO A LA RENTA				310,152.08
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO				\$ 723,688.18
CONTADOR GENERAL				
C.P. HUGO GLINZ GUTIERREZ				
ADMINISTRADOR				
LIC. NAYELI ALVAREZ ESCOBEDO				

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Estado de Resultados Pro-forma periodo 2024

REGIONES MÁGICAS ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL DEL 01 DE ENERO DE 2024 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024				
INGRESOS				
INGRESOS NETOS				\$ 8,770,265.00
(-) COSTOS DE VENTAS				
MATERIA PRIMA	\$ 5,448,463.89			
MANO DE OBRA DIRECTA	453,600.00			
COSTO DIRECTO		\$ 5,902,063.89		
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		83,870.00		
COSTOS DE VENTAS				5,985,933.89
(=) UTILIDAD BRUTA				\$ 2,784,331.12
(-) GASTOS DE OPERACIÓN				
GASTOS DE VENTA				
DEPRECIACIÓN	\$ 229,546.00			
CAPACITACIÓN AL PERSONAL	\$ 30,000.00			
PÁGINA WEB	\$ 12,600.00			
PUBLICIDAD	3,061.30			
UTILES DE COCINA Y COMEDOR	4,250.13			
MANTELERIA	6,534.00			
FERTILIZANTES	19,965.00			
CRISTALERÍA Y LOZA	1,270.50			
COMBUSTIBLE	38,332.80			
PRODUCTOS DE LIMPIEZA	15,972.00			
VIATICOS	55,902.00			
GASTOS GENERALES	40,595.50	\$ 458,029.23		
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
SUELDOS	\$ 194,481.00			
PAPALERIA	822.00	195,303.00		
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN				\$ 653,332.23
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN				\$ 2,130,998.89
OTROS INGRESOS Y OTROS GASTOS				
(+) OTROS INGRESOS				
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE TERRENO		\$ 25,000.00		
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE PINTURAS		450.00		
TOTAL DE OTROS INGRESOS				25,450.00
(-) RESULTADO INTREGRAL DE FINANCIAMIENTO				
INTERESES A CARGO				100,000.00
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				\$ 2,056,448.89
(-) IMPUESTO A LA RENTA				616,934.67
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO				\$ 1,439,514.22
<u>CONTADOR GENERAL</u>				
C.P. HUGO GLINZ GUTIERREZ				
<u>ADMINISTRADOR</u>				
LIC. NAYELI ALVAREZ ESCOBEDO				

Fuente:

Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Estado de Resultados Pro-forma periodo 2025

REGIONES MÁGICAS ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL DEL 01 DE ENERO DE 2025 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025			
INGRESOS			
INGRESOS NETOS			\$ 12,249,060.00
(-) COSTOS DE VENTAS			
MATERIA PRIMA	\$ 7,568,571.44		
MANO DE OBRA DIRECTA	487,200.00		
COSTO DIRECTO		\$ 8,055,771.44	
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		104,930.00	
COSTOS DE VENTAS			8,160,701.44
(=) UTILIDAD BRUTA			\$ 4,088,358.56
GASTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS DE VENTA			
DEPRECIACIÓN	\$ 312,621.00		
PÁGINA WEB	12,600.00		
PUBLICIDAD	3,367.43		
UTILES DE COCINA Y COMEDOR	4,675.14		
MANTELERIA	7,187.40		
FERTILIZANTES	21,961.50		
CRISTALERÍA Y LOZA	1,397.55		
COMBUSTIBLE	42,166.08		
PRODUCTOS DE LIMPIEZA	17,569.20		
VIATICOS	61,492.20		
GASTOS GENERALES	44,655.05	\$ 529,692.55	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			
SUELDOS	\$ 204,206.00		
PAPALERIA	904.00	205,110.00	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN			\$ 734,802.55
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN			\$ 3,353,556.01
OTROS INGRESOS Y OTROS GASTOS			
(+) OTROS INGRESOS			
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE TERRENO		\$ 25,000.00	
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE PINTURAS		450.00	
TOTAL DE OTROS INGRESOS			25,450.00
(-) RESULTADO INTREGRAL DE FINANCIAMIENTO			
INTERESES A CARGO			100,000.00
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 3,279,006.01
(-) IMPUESTO A LA RENTA			983,701.80
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO			\$ 2,295,304.21
CONTADOR GENERAL			
C.P. HUGO GLINZ GUTIERREZ			
ADMINISTRADOR			
LIC. NAYELI ALVAREZ ESCOBEDO			

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Estado de Posición Financiera Pro-forma periodo 2022

REGIONES MÁGICAS					
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022					
ACTIVO			PASIVO		
ACTIVO A CORTO PLAZO			PASIVO A CORTO PLAZO		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$ 48,122.87		PROVEEDORES	\$ 151,510.87	6%
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO, RESTRINGIDOS	\$ 100,000.00		PASIVO A LARGO PLAZO		
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES	58,000.00		ACREEDOR GUBERNAMENTAL	\$ 800,000.00	
IMPUESTOS POR RECUPERAR	356,000.00	\$ 562,122.87	ACREEDOR FINANCIERO	800,000.00	60%
ACTIVO A LARGO PLAZO			TOTAL PASIVO		
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO			CAPITAL		
TERRENO	\$ 500,000.00		CAPITAL INICIAL	\$ 500,000.00	
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACION	25,000.00	\$ 525,000.00	UTILIDAD DEL EJERCICIO	409,367.00	
EDIFICIO	\$ 120,000.00		TOTAL DE CAPITAL		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	6,000.00			\$ 909,367.00	34%
CONSTRUCCIÓN	425,000.00	539,000.00			
EQUIPO DE RESTAURANTE	\$ 310,600.00				
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	62,120.00	248,480.00			
MUEBLES Y ENSERES	358,000.00				
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	35,800.00	322,200.00			
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 175,000.00				
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	43,750.00	131,250.00			
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 175,000.00				
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	52,500.00	122,500.00			
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	\$ 36,000.00				
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	3,600.00	32,400.00			
HERRAMIENTAS	\$ 5,500.00			\$ 2,660,877.87	100%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	1,925.00	3,575.00			
EQUIPO DE SONIDO		28,900.00			
MARCA		100,000.00			
PINTURAS	\$ 45,000.00				
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN	450.00	45,450.00			
TOTAL ACTIVO		\$ 2,660,877.87	100%	SUMA PASIVO MAS CAPITAL	
CONTADOR GENERAL			ADMINISTRADOR		
C.P. HUGO GLINZ GUTIERREZ			LIC. NAYELI ALVAREZ ESCOBEDO		

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Estado de Posición Financiera Pro-forma periodo 2023

REGIONES MÁGICAS					
ESTADO DE POSICION FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023					
ACTIVO			PASIVO		
ACTIVO A CORTO PLAZO			PASIVO A CORTO PLAZO		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$ 159,593.76		PROVEEDORES	\$ 35,600.00	1%
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO, RESTRINGIDOS	\$ 100,000.00		PASIVO A LARGO PLAZO		
INVENTARIO	58,900.00		ACREEDOR GUBERNAMENTAL	\$ 600,000.00	
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES	136,000.00		ACREEDOR FINANCIERO	600,000.00	48%
DEUDORES DIVERSOS	126,000.00	\$ 580,493.76	23%	TOTAL PASIVO	\$ 1,235,600.00
ACTIVO A LARGO PLAZO			CAPITAL		
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO			CAPITAL INICIAL	\$ 500,000.00	
TERRENO	\$ 500,000.00		UTILIDAD DEL EJERCICIO	741,483.76	
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACION	50,000.00	\$ 550,000.00	TOTAL DE CAPITAL	\$ 1,241,483.76	50%
EDIFICIO	\$ 120,000.00				
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	12,000.00	108,000.00			
CONSTRUCCION	\$ 425,000.00				
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	21,250.00	511,750.00			
EQUIPO DE RESTAURANTE	\$ 310,600.00				
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	124,240.00	186,360.00			
MUEBLES Y ENSERES	\$ 358,000.00				
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	71,600.00	286,400.00			
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 175,000.00				
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	87,500.00	87,500.00			
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 175,000.00				
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	105,000.00	70,000.00			
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	\$ 36,000.00				
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	7,200.00	28,800.00			
HERRAMIENTAS	\$ 5,500.00				
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	3,850.00	1,650.00			
EQUIPO DE SONIDO	\$ 28,900.00				
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	8,670.00	20,230.00			
MARCA		100,000.00			
PINTURAS	\$ 45,000.00				
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACION	900.00	45,900.00	1,996,590.00	77%	
TOTAL ACTIVO		\$ 2,577,083.76	100%	SUMA PASIVO MAS CAPITAL	\$ 2,477,083.76 100%
CONTADOR GENERAL			ADMINISTRADOR		
C.P. HUGO GLINZ GUTIERREZ			LIC. NAYELI ALVAREZ ESCOBEDO		

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Estado de Posición Financiera Pro-forma periodo 2024

REGIONES MÁGICAS			
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA			
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO A CORTO PLAZO		PASIVO A CORTO PLAZO	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$ 61,595.46	PROVEEDORES	\$ 18,940.00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO, RESTRINGIDOS	\$ 100,000.00	PASIVO A LARGO PLAZO	
INVENTARIO	75,300.00	ACREEDOR GUBERNAMENTAL	\$ 400,000.00
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES	218,600.00	ACREEDOR FINANCIERO	400,000.00 800,000.00
DEUDORES DIVERSOS	84,600.00	TOTAL PASIVO	\$ 818,940.00
	\$ 540,095.46	CAPITAL	
ACTIVO A LARGO PLAZO		CAPITAL INICIAL	
TERRENO	\$ 500,000.00	CAPITAL INICIAL	\$ 500,000.00
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN	75,000.00	UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,416,405.46
EDIFICIO	\$ 120,000.00	TOTAL DE CAPITAL	\$ 1,916,405.46
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	18,000.00		
CONSTRUCCIÓN	\$ 425,000.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	42,500.00		
EQUIPO DE RESTAURANTE	\$ 310,600.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	186,360.00		
MUEBLES Y ENSERES	\$ 358,000.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	107,400.00		
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 515,000.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	131,250.00		
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 175,000.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	157,500.00		
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	\$ 36,000.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	10,800.00		
HERRAMIENTAS	\$ 5,500.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	5,500.00		
EQUIPO DE SONIDO	\$ 28,900.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	17,340.00		
MARCA			
PINTURAS	\$ 45,000.00		
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN	900.00		
TOTAL ACTIVO	\$ 2,735,345.46	SUMA PASIVO MAS CAPITAL	\$ 2,735,345.46

CONTADOR GENERAL
C.P. HUGO GLINZ GUTIERREZ

ADMINISTRADOR
LIC. NAYELI ALVAREZ ESCOBEDO

Fuente: Elaboración Propia.



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



Estado de Posición Financiera Pro-forma periodo 2025

REGIONES MÁGICAS			
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA			
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO A CORTO PLAZO		PASIVO A CORTO PLAZO	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$ 364,301.15	PROVEEDORES	\$ 184,700.00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO, RESTRINGIDOS	\$ 100,000.00	PASIVO A LARGO PLAZO	
INSTRUMENTOS FINANCIEROS NEGOCIABLES	100,000.00	ACREEDOR GUBERNAMENTAL	\$ 200,000.00
INVENTARIO	125,966.00	ACREEDOR FINANCIERO	200,000.00
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES	502,172.00	TOTAL PASIVO	\$ 584,700.00
DEUDORES DIVERSOS	89,541.00	CAPITAL	
PAGOS ANTICIPADOS	45,000.00	CAPITAL INICIAL	\$ 500,000.00
	\$ 1,326,980.15	UTILIDAD DEL EJERCICIO	2,223,293.15
ACTIVO A LARGO PLAZO		TOTAL DE CAPITAL	\$ 2,723,293.15
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO			
TERRENO	\$ 500,000.00		
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN	150,000.00		
EDIFICIO	\$ 120,000.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	24,000.00		
CONSTRUCCION	\$ 425,000.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	63,750.00		
EQUIPO DE RESTAURANTE	\$ 310,600.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	248,480.00		
MUEBLES Y ENSERES	\$ 358,000.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	143,200.00		
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 515,001.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	260,000.00		
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 175,000.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	175,000.00		
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	\$ 36,000.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	14,400.00		
HERRAMIENTAS			
EQUIPO DE SONIDO	\$ 28,900.00		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	26,010.00		
MARCA			
PINTURAS	\$ 45,000.00		
(+) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN	1,350.00		
TOTAL ACTIVO	\$ 3,307,993.15	SUMA PASIVO MAS CAPITAL	\$ 3,307,993.15

CONTADOR GENERAL
C.P. HUGO GLINZ GUTIERREZ

ADMINISTRADOR
LIC. NAYELI ALVAREZ ESCOBEDO

Fuente: Elaboración Propia.



7.4. Análisis Financiero.

El análisis significa la categorización, ordenamiento, manipulación y resumen de datos, para responder a las preguntas de investigación. El propósito del análisis es reducir los datos de una forma entendible e interpretable para que las relaciones de los problemas de investigación puedan ser estudiadas y probadas (kerlinger & Lee, 2002). Puede decirse que el análisis financiero de una organización es el examen, comparación, distinción y síntesis de las condiciones, elementos, propiedades y características financieras de la misma.

7.5 Porcientos Integrales.

Consiste en la separación del contenido de los estados financieros correspondientes a una misma fecha o a un mismo periodo, en sus elementos o partes integrantes, con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada una de ellas en relación con el todo.

Consiste en expresar en porcentaje las cifras que guarda cada uno de los conceptos de los estados financieros. Los estados financieros más comunes a los que se le aplica este método son: el balance general y es estado de resultados.

Aplicación.

Su aplicación puede enfocarse a estados financieros estáticos, dinámicos, básicos o secundarios, etcétera. Tales como: Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias, Estado de Costos de Ventas, Estado de Costos de Producción, Estado Analítico de Gastos de Fabricación, Estado Analítico de Gastos de Venta, Valores, etcétera.



Desde luego, el procedimiento facilita la comparación de los conceptos y las cifras de los estados financieros de empresas similares correspondientes a la misma fecha o al mismo periodo.

Formulas aplicables

Dos fórmulas:

Porciento integral

$$1.- P.I= (C.P/C.B)100$$

Factor constante

$$2.- F.C.=(100/C.B)C.P$$

7.6. Razones Financieras.

Los indicadores de las empresas son llamadas razones financieras. Estas razones son muy sencillas de aplicar, pero su verdadera complejidad no consiste en realizar el cálculo, sino en saber interpretar sus resultados. Depende de la información que necesitemos conocer de la empresa, es como aplicaremos algunos de los procedimientos en los cuales se dividen las “razones financieras”

Para entender cuáles son los indicadores a los que debemos poner especial atención, primero debemos saber qué medir. Así es como se clasifican las razones financieras:

- De liquidez
- De eficiencia y operación
- De endeudamiento
- De rentabilidad

Aunque anteriormente te platicamos brevemente qué son las razones financieras, en este artículo te mostraremos más a detalle cada una de estas razones.



Razones financieras de liquidez

Las razones de liquidez nos ayudan a medir la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo, es decir, aquellas con vencimiento menor a un año.

Liquidez: $\text{Activo circulante} / \text{Pasivo Circulante}$

Prueba del ácido: $(\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Circulante}$

Razones financieras de eficiencia y operación

Estas razones financieras tienen como objetivo medir el aprovechamiento que estamos haciendo de los activos de la empresa.

Las principales fórmulas para estos indicadores son estas:

■ Rotación de Activo Total: $\text{Ventas Netas} / \text{Activo Total}$

Indica la eficiencia de los activos para generar ventas, digamos que indica las ventas que genera cada peso que se encuentra invertido en el activo de la empresa.

■ Rotación de Inventarios: $(\text{Inventarios} / \text{Costo de Ventas}) \times 360 \text{ días}$

Indica el número de días que en promedio el inventario permanece en la empresa

■ Rotación de Cuentas por Cobrar: $(\text{Clientes} / \text{Ventas totales}) \times 360 \text{ días}$



Indica el número de días que en promedio la empresa tarda en recuperar los adeudos de clientes por ventas a crédito.

■ Rotación de Proveedores: $(\text{Proveedores} / \text{Costo de Ventas}) \times 360$ días

Indica el plazo promedio que los proveedores nos conceden para que liquidemos nuestras cuentas por compra de materia prima o insumos.

Razones financieras de endeudamiento

Esta razón nos permite saber cómo se está invirtiendo el capital de los socios, (recordemos que es un pasivo para la empresa) y el capital que es financiado por terceros, como por ejemplo las instituciones de crédito.

Estabilidad o financiamiento externo: $\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$

Este resultado nos muestra la proporción de recursos ajenos o de terceros que se encuentran financiando los activos de la empresa.

Financiamiento Interno: $\text{Capital contable} / \text{Activo Total}$

Este procedimiento nos dice el porcentaje de recursos propios o de los accionistas en los activos totales del negocio. (Este debe ser mayor que el anterior, ya que no es sano para cualquier empresa, tener un pasivo externo mayor).



Razones financieras de rentabilidad

Esta razón simplemente permite medir la capacidad de la empresa para generar utilidades.

Rentabilidad sobre las ventas (productividad): $(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}) \times 100$

Rentabilidad sobre el activo: $(\text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total}) \times 100$

Rentabilidad sobre el capital: $(\text{Utilidad Neta} / \text{Capital Contable}) \times 100$

7.7. Punto de Equilibrio.

Se refiere a la cantidad de unidades que se deben vender para llegar a un resultado determinado de cero. Es cuando el importe de ventas es igual al importe de los costos y gastos asociados, por tanto, la utilidad es cero. En cualquier actividad financiera es relevante conocer la cantidad de unidades que lleven al equilibrio financiero, al considerarlo como la situación donde no se gana ni se pierde.

Flujos de Efectivo Operativos Netos.

El flujo de caja operativo es una métrica que muestra la cantidad de dinero que ha recibido una empresa por el desarrollo de su actividad económica. Este cálculo está limitado solo a los ingresos relacionados con la fabricación, venta o prestación de servicios. Ingresos pasivos, como las inversiones y depósitos a plazos no se incluyen en las estimaciones porque lo que se desea descubrir es la rentabilidad de la actividad comercial de la compañía.

Además de detallar el ingreso de dinero, el flujo de caja de operaciones registra la cantidad de transferencias dentro y fuera de la empresa, en palabras más simples, de



dónde viene y hacia dónde va el dinero. Por tanto, le permite analizar de forma eficiente la liquidez y solvencia económica; prever expansiones de operaciones a futuro; proponer el lanzamiento de nuevos productos o servicios; aumentar los sueldos y remuneraciones o pagar los dividendos a los accionistas.

Cuando el flujo de operación es positivo, demuestra que la empresa se encuentra en crecimiento y que su actividad comercial prospera cada día. En cambio, si el flujo de operación es negativo, es una clara muestra de problemas financieros, ya sea a causa de una planificación deficiente o de poca demanda en el mercado.

Esta métrica forma parte de los tipos de flujo de caja que existen en el sector de las finanzas.

7.8. TREMA del Proyecto: (Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable).

La TMAR o tasa mínima aceptable de rendimiento, también llamada TIMA, tasa de interés mínima aceptable o TREMA, tasa de rendimiento mínimo aceptable es la tasa que representa una medida de rentabilidad, la mínima que se le exigirá al proyecto de tal manera que permita cubrir:

La totalidad de la inversión inicial

Los egresos de operación

Los intereses que deberán pagarse por aquella parte de la inversión financiada con capital ajeno a los inversionistas del proyecto

Los impuestos

La rentabilidad que el inversionista exige a su propio capital invertido

Para determinar la TREMA se consideran las siguientes dos opciones:

Un índice inflacionario más una prima (por decirlo así: un premio) por incurrir en el riesgo de invertir el dinero en el proyecto:



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



TREMA = índice inflacionario (inflación) + prima de riesgo

De manera alterna se puede calcular con la Tasa de Interés

Interbancaria de Equilibrio, la cual está libre de riesgo (TIIE), más una prima de riesgo.

TREMA = TIIE + prima de riesgo

Cuando la inversión se efectúa en una empresa, la determinación se simplifica, pues la TREMA para evaluar cualquier tipo de inversión dentro de la empresa, será la misma y además ya debe estar dada por la dirección general o por los propietarios de la empresa. Su valor siempre estará basado en el riesgo que corra la empresa en forma cotidiana en sus actividades productivas y mercantiles.

No hay que olvidar que la prima de riesgo es el valor en que el inversionista desea que crezca su inversión por encima de la inflación, es decir, la prima de riesgo indica el crecimiento real de patrimonio de la empresa.



CAPÍTULO 8: VALUACIÓN DEL PROYECTO

Consiste en tener en cuenta un conjunto de decisiones estructuradas y variables para lograr que un proyecto tenga probabilidades de éxito.

8.1.- Período de Recuperación de la Inversión del Proyecto.

Es el período necesario para recuperar la inversión inicial considerando los flujos de efectivo nominales, no considera el valor del dinero en el tiempo y por ende los costos financieros. Es una forma muy común de que las personas evalúen un proyecto, ya que es una manera sencilla aunque poco precisa desde el punto de vista financiero. Un período de recuperación (PR) menor que el período de vida del proyecto (PVP), indica que la inversión inicial se recupera antes del plazo total y, por tanto, es aceptable. Mientras menor sea el período de recuperación mayor liquidez proporcionará el proyecto y será más conveniente. Si el período de recuperación es mayor que el período de vida del proyecto, indica que la inversión inicial no se recupera antes del plazo total, por tanto el proyecto no es aceptable.

CRITERIO	DECISIÓN
PR MENOR A PVP	SE ACEPTA EL PROYECTO
PR MAYOR A PVP	SE RECHAZA EL PROYECTO
PR IGUAL A PVP	INDIFERENTE

En Regiones Mágicas el período de recuperación es de 5 años sin embargo se demuestra que a partir del año 4 se recuperó la inversión, y se cuenta con un margen ya de utilidad por tanto es un viable.



8.2.- Período de Recuperación de la Inversión Descontado del Proyecto.

Es el tiempo necesario para cubrir la inversión inicial y su costo de financiamiento. Se obtiene sumando los flujos netos descontados, es decir a su valor presente, solo hasta el periodo en que se recupera la inversión inicial.

Un período de recuperación descontado menor que el período de vida del proyecto (PVP), indica que la inversión inicial se recupera antes del plazo total y, por tanto, el proyecto es aceptable. Mientras menor sea el período de recuperación descontado mayor liquidez proporcionara el proyecto y será más conveniente. Si el período de recuperación descontado es mayor que el período de vida del proyecto, indica que la inversión inicial no se recupera antes del plazo total, por tanto el proyecto no es aceptable.

CRITERIO	DECISIÓN
PRD MENOR A PVP	SE ACEPTA EL PROYECTO
PRD MAYOR A PVP	SE RECHAZA EL PROYECTO
PRD IGUAL A PVP	INDIFERENTE

8.3.- Tasa Contable de Rendimiento del Proyecto.

La tasa de rendimiento contable del Proyecto, es un modelo que nos puede ayudar a decidir si es interesante o no iniciar un proyecto. La tasa de rendimiento contable del Proyecto compara el beneficio contable del Proyecto, es decir, el cash-flow con el valor de la inversión.

En ocasiones no nos vale solo con conocer la entrada de dinero, sino que también queremos conocer que ocurre con esa entrada de dinero con respecto a lo que nos vamos a gastar en el proyecto.



- Valor contable de los bienes invertidos: Cuando hemos terminado el proceso de amortización, es decir, cuando hemos acabado los cálculos y vamos controlándolos a lo largo del año, el valor contable de esos bienes invertidos es cero.

Vamos restando el valor del bien con la amortización hasta llegar a cero, por tanto, este es el valor residual que tengo que aplicar en el mercado en esos bienes.

8.4.- Índice de Rentabilidad del Proyecto.

Al índice de Rentabilidad (IR) que también se le conoce como la tasa costo- beneficio. Cuando el IR es más grande que 1, entonces el VPN es positivo, y si es menor que 1, el VPN es negativo.

El índice de rentabilidad se interpreta como el valor creado por cada peso invertido. Es decir, si tenemos un proyecto con un IR de 1.50, esto quiere decir que por cada peso que se invierte entonces obtenemos \$1.50 como resultado (es decir, una ganancia de \$0.50).

8.5.- Valor Actual o Presente Neto del Proyecto.

El valor presente neto (VPN) también conocido como valor actual neto (VAN) es la diferencia entre el valor presente de entradas de dinero y el valor presente de salidas de dinero durante un periodo de tiempo dado. El VPN es usado principalmente para el diseño de presupuestos y la planeación de inversiones para analizar la rentabilidad o viabilidad de un proyecto.



■ Fórmula del VPN

La fórmula del VPN es una aplicación la fórmula del interés compuesto, en la que el valor presente neto es igual a la sumatoria de todos los flujos de caja que se espera que una inversión genere en el futuro, traídos al día de hoy menos el capital inicial.

En esta ecuación tenemos que:

F_t = Flujo de caja neto durante un periodo "t"

i = Tasa de descuento o retorno que puede ser ganado en otra alternativa

t = Numero de periodos de tiempo

El capital inicial invertido es un flujo de caja negativo en $t=0$, $t=0$ significa hoy.

Explicación a detalle:

VPN = (Valor presente de los flujos de caja esperados de una inversión) - (El valor presente del dinero invertido)

El valor presente del dinero invertido es el dinero que debemos invertir en el proyecto hoy y este valor lo conocemos. El valor que debemos traer al presente son todos los flujos de dinero generados por la inversión.

■ Interpretación de Resultados

Si obtienes un VPN positivo esto significa que los ingresos esperados por la inversión exceden los costos en los que se incurre y el proyecto será rentable. Así mismo un VPN negativo significa que la inversión no será rentable para ti y obtendrás una



perdida, por lo tanto solo proyectos que resulten en una VPN positiva deben ser considerados.

Importante: Una desventaja del valor presente neto es que hace suposiciones acerca de eventos en el futuro que pueden no ser confiables. Recuerda que nada está asegurado y esta herramienta solo te permite comparar entre alternativas, tu eres el responsable por llevar a cabo un análisis más profundo que mejore tu confianza sobre las alternativas que tienes.

8.6.- Tasa Interna de Retorno del Proyecto.

La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el valor actualizado neto (VAN). También se define como el valor de la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero, para un proyecto de inversión dado.

La tasa interna de retorno (TIR) nos da una medida relativa de la rentabilidad, es decir, va a venir expresada en tanto por ciento. El principal problema radica en su cálculo, ya que el número de periodos dará el orden de la ecuación a resolver. Para resolver este problema se puede acudir a diversas aproximaciones, utilizar una calculadora financiera o un programa informático.



CONCLUSIONES

En el plan de negocios de regiones mágicas analizamos si es factible la iniciativa del proyecto, el Estudio de Mercado nos permitió replantear decisiones, tener mejores estrategias, optimizar recursos, analizar la viabilidad inicial y potencializar el mercado al cual nos dirigimos, además de replantear el departamento administrativo inicial, se realizó un delicado estudio sobre el impacto ambiental y social de inicio se implementan algunas prácticas sustentables como separación de residuos, captación de agua de lluvia, publicidad socialmente responsable, se consume local con artesanos de la región algunos artículos para el inicio de operaciones del proyecto, al realizar el estudio financiero se observan las entradas y salidas del primer año para determinar acciones de mejora como costos de materia prima.

Ante estos antecedentes se tiene especial cuidado en el análisis de los estados financieros, principalmente de los estados de resultados y los estados de posición financiera en donde se demuestra que es viable la realización del proyecto.



BIBLIOGRAFÍA

Libros

CHIAVENATO Idalberto (2004). Introducción a la Teoría General de la Administración, Séptima Edición, McGraw-Hill/ Interamericana editores.

FRANKLIN, Enrique B. (2003). Organización de Empresas, Segunda Edición, McGraw-Hill. México

HERNÁNDEZ y Rodríguez, Sergio (2002). Administración: pensamiento, proceso, estrategia y vanguardia. Primera Edición McGraw- Hill/ Interamericana editores

MUCH, Galindo (2004) Fundamentos de administración casos y prácticas, Quinta edición, Editorial trillas.

Reyes Ponce, A. (2004). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Editorial Limusa.

García Padilla Víctor Manuel. Análisis Financiero un enfoque integral, Grupo Editorial Patria.

Recetarios

Recetas y consejos de mi abuelita.

Recetario de cocinera Tradicional.

Revistas de Cocina

Cocina Fácil

Cocina mexicana

Sitios en Internet

<http://www.diputados.gob.mx>

<http://www.impulsa.org.mx/>



PLAN DE NEGOCIOS REGIONES MÁGICAS



<http://recetasd.com>

<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/sisept/Default.aspx?t=mdemo148&s=est&c=2919>

<http://www.rae.es/>

<https://www.inadem.gob.mx/eficiencia-eficacia-y-productividad-en-una-empresa/>

<https://www.merca20.com/los-7-aspectos-mas-importantes-que-debe-contener-la-evaluacion-de-personal/>

<http://economipedia.com/diccionario-economico>

https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/icea/asignatura/administracion/2017/porcientos_integrales.pdf

<https://contadorcontado.com/2015/05/13/que-son-las-razones-financieras/>

<https://www.agroproyectos.org/que-es-la-trema/>

www.reinventatunegocio.com



GLOSARIO DE TÉRMINOS

Capital de trabajo: Es la cantidad de recursos financieros necesarios para el mantenimiento de un negocio.

Inversión inicial: Se refiere al capital con el que el proyecto contara para iniciar operaciones.

Competitividad: Capacidad de una persona u organización para desarrollar ventajas competitivas con respecto a sus competidores y obtener así, una posición destacada en su entorno.

Definición: Del lat. Definitio, -ōnis.

1.- Proposición que expone con claridad y exactitud los caracteres genéricos y diferenciales de algo material o inmaterial.

2.- Decisión o determinación de una duda, pleito o contienda, por autoridad legítima. Las definiciones del concilio, del papa.

Eficacia: Consiste en alcanzar las metas establecidas en la empresa.

Eficiencia: Se refiere a lograr las metas con la menor cantidad de recursos. Obsérvese que el punto clave en esta definición es ahorro o reducción de recursos al mínimo.

Mercadotecnia

Innovación: Es una acción de cambio que supone una novedad. Esta palabra procede del latín innovatō, -ōnis que a su vez se deriva del término innovo, -are “hacer nuevo”, “renovar”, que se forma con in- “hacia dentro” y novus “nuevo”.

Investigación: Es un proceso de descubrimiento de nuevo conocimiento.



Alimentos Orgánicos: Se cultivan sin el uso de pesticidas o fertilizantes sintéticos. Tampoco se utilizan en ningún paso de la cadena de producción organismos modificados genéticamente o radiación

Prácticas Sustentables: Son aquellas prácticas o metodologías que pongan su principal atención en el cuidado del medio ambiente pero que al mismo tiempo puedan ser realizables en términos económicos y que puedan significar cambios profundos en el modo en que la sociedad interactúa con el medio ambiente.

Productividad: Se trata de la relación producto-insumo en un período específico con el adecuado control de la calidad.

- Trabajo de Campo - Trabajo en Equipo - Recursos Financieros
- Recursos Humanos

Rentabilidad: Rendimiento del capital invertido el cual refleja la compensación al inversor por el riesgo asumido.

Ventaja Competitiva: Característica de una empresa, país o persona que la diferencia de otras colocándole en una posición relativa superior para competir. Es decir, cualquier atributo que la haga más competitiva que las demás.



ANEXOS

Modelo Canvas

MODELO CANVAS		DE:	PARA:	FECHA:
SOCIOS ¿Qué pueden hacer distintos colaboradores mejor que tú o con un coste menor y por lo tanto enriquecer tu modelo de negocio?	ACTIVIDAD Actividades CLAVE necesarias. Por ejemplo producción, distribución, publicidad...	PROPUESTA DE VALOR Propuesta de valor única para cada segmento: - ¿Qué problema solucionas? - ¿Qué necesidad satisfaces? - ¿Qué beneficios aportas? (Desde el punto de vista del cliente)	RELACIÓN ¿Qué tipo de relación esperan tus clientes que mantengas con ellos?	CLIENTES ¿Quiénes son? ¿Para quién estás creando valor? - Agruparlos por segmentos. - Establecer prioridades
RECURSOS Recursos CLAVE que requiere tu modelo de negocio.	CANALES ¿A través de qué medios contactarás y atenderás a tus clientes?			
COSTES Define la estructura de costes de tu modelo de negocio. ¿Cómo puedes minimizarlos para construir un modelo de negocio rentable?	INGRESOS ¿Cuánto están dispuestos a pagar tus clientes por tu propuesta de valor? ¿Qué formas de facturación consideran? ¿Qué márgenes obtienes?			

www.reinventatunegocio.com