

Resumen Ejecutivo.

El presente proyecto muestra un análisis donde se expone la viabilidad técnica, financiera y de mercado e impacto social para la puesta en marcha del proyecto de inversión “Ecomuebles.”, el cual consiste en establecer una empresa en la que se elaboren y comercialicen muebles para el hogar a base de cartón, esto a través de una técnica sencilla y de manera artesanal la cual implica la utilización de herramientas comunes que no requieren mayor aplicación de tecnología, dichos muebles se han creado de manera que resistan el peso suficiente como el de una persona en el caso de las sillas. Teniendo como clientes principales a dos al cliente en general y a las ferreterías ya que por experiencia las ventas han tenido gran auge a través de dichos intermediarios.

El precio quedará establecido de la siguiente manera: para el caso de las mesas será de \$250.00, el precio de las sillas será de \$100.00 y en el caso de los Estantes estos estarán un poco más caros, su precio será de \$500.00.

Dentro de la competencia directa del negocio y la considerada más fuerte se encuentra Gala diseño en muebles la cual es una empresa que se dedica a la venta de muebles desde hace mucho tiempo, además de las mueblerías pequeñas y de las personas que se dedican a hacer muebles como los carpinteros,

Con el inicio de este negocio se aprovechara una oportunidad de negocio debido a que no existe un lugar dentro de las región donde se elaboren muebles con características similares. Así mismo, generara una oportunidad de empleo y obtención de recursos para los socios debido a que como se encuentra la situación actual en esta región es muy difícil la obtención de un empleo constante.

1. Descripción de la empresa – Objetivos

a) Naturaleza de la empresa.

Debido a las características por las que se distingue la empresa en mención, esta pertenecerá al sector industrial en el aspecto de manufactura, ya que la actividad primordial de la empresa será la producción de productos terminados mediante la transformación de la materia prima. Una vez que se elaboren los productos estos serán comercializados para de esta manera llegar al cliente potencial.

b) Antecedentes del proyecto

El emprendedor de este proyecto, la Lic. Cynthia Carrillo Espinoza, la cual lleva algún tiempo desempeñándose como asistente social del centro comunitario en Santa Bárbara, Chih, labor que tiene gran relación con su profesión ya que ella cuenta con el grado de Lic. En trabajo social; desde sus ancestros se han dedicado al comercio, específicamente en el ramo ferretero, es por ello que cuenta con gran experiencia para poder establecer un negocio el cual requiera de conocimientos en el área.

La idea de llevar a cabo este proyecto surge debido a que al abuelo de Cynthia hace alrededor de 10 años se le ocurrió crear algo nuevo e innovador para vender dentro de las ferreterías con las que cuenta la familia, surgiendo con ello la idea de elaborar muebles en base a cartón, es decir, sustituir el material común con el que se elaboran la mayoría de estos (madera) por un producto que además de ser fácil de utilizar es un producto ecológico y muy atractivo para las personas de clase media – baja, esto debido a que el precio es más accesible que los de la competencia.

Experiencia del emprendedor

- **Nombre:** Lic. Cynthia Carrillo Espinoza
- **Dirección:** C. Frontera de Sonoita No. 16. Col. Progreso
- **Escolaridad:** Licenciatura en Trabajo Social
- **Edad:** 23 años
- **Ocupación:** Asistente Social
- **Experiencia en el ramo o empresarial:** Experiencia adquirida desde tiempo atrás ya que la familia se dedica al comercio en el ramo ferretero.

c) La idea

Consiste en establecer una empresa en la que se elaboren y comercialicen muebles para el hogar a base de cartón, esto a través de una técnica sencilla y de manera artesanal la cual implica la utilización de herramientas comunes que no requieren mayor aplicación de tecnología, dichos muebles se han creado de manera que resistan el peso suficiente como el de una persona en el caso de las sillas. Actualmente ya se lleva a cabo la venta de dichos muebles de manera informal, vendiendo sillas, mesas y estantes, como plan a mediano plazo se pretende introducir al mercado además de esos productos muebles como los roperos.

d) ¿Por qué?

Se considera viable el negocio debido a que trata de una empresa de antemano innovadora, debido a que además de ser productos que en su elaboración dan lugar al cuidado del medio ambiente, suelen ser muy prometedores para las personas que integran la clase media – baja esto por lo atractivo de su precio y que a simple vista se puede pensar que son elaborados a base del material común como la es la madera.

Además de ello se cuenta con los conocimientos y la experiencia tanto en el ramo empresarial como en la elaboración de los productos, sin dejar a un lado que los

costos en los que se incurre son muy bajos lo que permitirá que dicho proyecto sea muy rentable.

Visión

Consolidarse como líder en ventas de muebles para el hogar abarcando al 100% el mercado objetivo, así mismo lograr expandirse a lo largo del estado, mejorando día a día la calidad en los productos ofrecidos.

e) Misión

Ofrecer los mejores muebles fabricados a base de cartón, contribuyendo de manera directa con la ecología llegando a todos los hogares de la localidad y sus alrededores.

Valores.

- ✓ **Calidad.** Satisfacer plenamente las necesidades del cliente, cumpliendo las expectativas del mismo.
- ✓ **Responsabilidad.** Cumplir con las obligaciones contraídas con la sociedad y con los clientes.
- ✓ **Innovación.** Generar y encontrar ideas, seleccionarlas, implementarlas y comercializarlas constantemente, con el objetivo de satisfacer las expectativas del cliente.
- ✓ **Honestidad.** Ser congruente entre lo que se piensa y la conducta, esto con la finalidad de que los clientes confíen en dicha empresa.
- ✓ **Respeto.** Facultar al equipo de trabajo para el reconocimiento, aprecio y valoración de las cualidades de los demás y sus derechos, ya sea por su conocimiento, experiencia o valor como personas.
- ✓ **Lealtad.** Tener fidelidad al compromiso de defender lo que creemos y en quienes creemos, en los buenos y en los malos momentos.

f) Objetivos

Corto plazo.

- ✓ Consolidar la empresa a través de la distribución de los muebles dentro de la ciudad y poblaciones cercanas.
- ✓ Darse a conocer en el mercado por la calidad de los productos obteniendo con ello la confiabilidad por parte de los clientes.

Mediano plazo.

- ✓ Introducir diferentes muebles al mercado
- ✓ Finiquitar con la deuda contraída para lograr el financiamiento de la empresa.
- ✓ Expandirse al menos a 4 ciudades del estado.

Largo plazo.

- ✓ Ser una empresa reconocida y prestigiada a nivel estatal.
- ✓ Contar con la capacidad suficiente para distribuir los muebles que sean requeridos en todo el estado.
- ✓ Establecer al menos dos sucursales en las ciudades de mayor población a largo del estado.

g) Planes de la empresa

- ✓ Dar a conocer los productos tanto en la región como a nivel estatal.
- ✓ Concretar el negocio ampliando la gama de productos que se ofrecerán en un inicio.
- ✓ Crecer de forma notable, siendo así necesaria la adquisición de mano de obra, generando con ello empleos y por ende contribuir al desarrollo económico de la región.

2. Análisis del Producto y su Mercado

a) Producto: Visión general

Los productos que se ofrecerán en la empresa serán completamente innovadores ya que el material con el que se elaboraran aparte de ser muy económico contribuye con el cuidado del medio ambiente, dichos productos serán muebles que sirvan para acondicionar los hogares de las familias como mesas, sillas y estantes.

b) Segmentos de mercado

Los segmentos de mercado principales para la venta de los muebles en mención serán: el público en general destacando a la clase media – baja los cuales sean personas que formen parte de un matrimonio, mayores de edad y con poder adquisitivo, sin dejar a un lado a las demás personas, esto debido a que el poder adquisitivo es menor, y los muebles contarán con un precio accesible para dicho segmento; los productos serán puestos a la venta en ferreterías ya que en la actualidad algunos de estos muebles son vendidos a través de estas y la respuesta del público ha sido realmente favorable, otro segmento lo comprenden las mueblerías las cuales contribuirán con la distribución de los mismos.

c) El cliente

Los segmentos que se consideran más rentables son los siguientes:

Nombre	Atractividad A M B	En que se basa (Vol de compra, precio, forma de pago)	Local Regional Nacional
--------	-----------------------	---	-------------------------------

Público en general (Clase media – baja)	A	<ul style="list-style-type: none"> • Forma de pago • Precio 	Regional
Ferreterías	M	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen de compra 	Regional
Mueblerías	M	<ul style="list-style-type: none"> • Prestigio • Confiabilidad • Volumen de compra 	Regional

d) Competitividad

Dentro de la competencia directa de la empresa se encuentran los siguientes:

Nombre del competidor	Competitividad A M B	Debilidades con respecto al competidor	Fortalezas respecto al competidor
Gala	A	<ul style="list-style-type: none"> • El negocio es nuevo • Los muebles son poco conocidos • La desconfianza por parte del cliente 	<ul style="list-style-type: none"> • Trata de productos innovadores. • Los muebles son altamente ecológicos. • El precio es más accesible
Mueblerías pequeñas	M	<ul style="list-style-type: none"> • Existen muchas mueblerías de esta índole. 	<ul style="list-style-type: none"> • El material con que son elaborados los muebles en ninguna de ellas se aplica.
Carpinteros	M	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad • Mayor gama de productos 	<ul style="list-style-type: none"> • Menor precio

e) El mercado potencial

En la actualidad el mayor número de ventas se ha realizado a las ferreterías que como se comentó con anterioridad es como se han puesto a la venta los productos, así mismo se pretende abarcar mayor número de ferreterías, teniendo en cuenta la posibilidad de venderles también los productos a las mueblerías.

Según el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas indica que actualmente en la región (Hgo. Del Parral, Santa Bárbara, San Francisco del Oro y puntos circunvecinos) existen aproximadamente 19 ferreterías dentro de las cuales se puede distribuir el producto. Dentro de los principales comercios se pueden destacar los siguientes:

ID	Nombre del establecimiento
493966-8467	FERRETERIA VALLE VERDE
534202-3912	FERRETERIA AMAYA
529187-7080	FERRETERIA EL DESCUENTO
497353-4508	FERRETERIA LAS QUINTAS
582507-861	FERRETERIA PARRAL
537554-9266	FERRETERIA EL SOL EN PARRAL
570919-4313	FERRETEX
519207-1535	BODEGA ALMACEN DE FERRETERIA LA BODEGA
572555-6939	FERRETERIA REGIONAL DE PARRAL
567642-8229	FERRETERIA REGIONAL DE PARRAL
532606-3032	FERRETERIA LA SALIDA
549224-3637	BODEGA DE FERRETERIA
495641-8040	FERRETERIA MORELOS
576772-8647	FERRETERIA LA PALMA
554904-2116	FERRETERIA GALLEGOS
588429-3933	FERRETERIA MENDOZA
538370-8033	BODEGA LA PALMA
596926-4712	FERRETERIA CASA BRUNO PEINADO
565102-7461	FERRETERIA PROVINCIAL

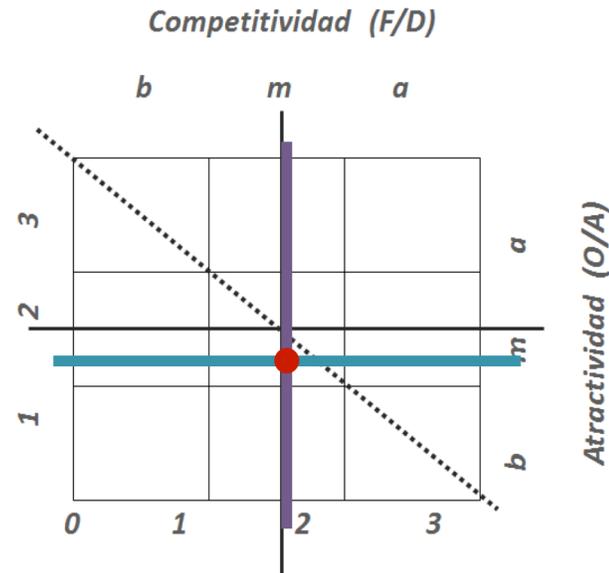
Se le da mayor auge a las ferreterías ya que el cliente a quien va dirigido el producto es de clase media - baja, por lo accesible del precio, además de que

este sector normalmente no acude a lugares dedicados específicamente a la venta de muebles por lo elevado de los precios.

3. Estrategia de Mercadotecnia

a) Análisis FODA

FUERZAS	CALIF.	DEBILIDADES	CALIF.
Innovación en el producto	5	Incertidumbre por parte de los clientes	3
Atracción en los precios	4	Competencia	3
Conocimientos y experiencia	4	Falta de liquidez	3
El material del producto es ecológico	4	El producto no se conoce	4
Se requiere poca mano de obra	4		
Se cuenta con un lugar para iniciar	3		
Se tiene parte de la maquinaria	3		
TOTAL	27	TOTAL	13
OPORTUNIDADES	CALIF.	AMENAZAS	CALIF.
La tendencia por el cuidado del medio ambiente	5	Inflación	3
Globalización	4	Cultura	4
TOTAL	9	TOTAL	7



$F = \underline{27}$ $D = \underline{13}$ $F/D =$ cociente de competitividad 2.0
 $O = \underline{9}$ $A = \underline{7}$ $O/A =$ cociente de atractividad 1.3

Según la matriz de posicionamiento actualmente el negocio se encuentra en un lugar el cual indica que se cuenta con baja atractividad y en un nivel medio de competitividad; se puede observar que la intersección está en la media con respecto a la competitividad, de esta manera se pueden aprovechar las fuerzas y las oportunidades para contrarrestar las debilidades y las amenazas y alcanzar el punto medio en ambas cosas, en este caso que los productos sean elaborados a base de cartón es de gran ventaja ya que aparte de ser muy económicos contribuyen con el cuidado del medio ambiente, cuestión que en la actualidad se ha tratado de manera importantísima ya que día a día son más las campañas a nivel nacional que están cuidando este tipo de aspectos, así mismo trata de un producto innovador, de fácil elaboración y que implica costos bajos lo que permitirá que sea menos difícil la introducción al mercado y que no sea necesario un gran número de fuerza laboral; la desventaja de mayor fuerza es la cultura que actualmente se tiene dentro del país ya que la mayoría de las personas relacionan

la calidad en los muebles para el hogar con que estos sean elaborados a base de madera.

b) Política de Producto y/o Servicio y Atención

Los muebles se presentaran al mercado en un empaque denominado película termoencogible el cual permitirá que los muebles se conserven, es decir que no sufran algún tipo de maltrato al momento de maniobrar con ellos como lo pueden ser tallones, manchas, etc

Dicho empaque presentaran únicamente una etiqueta en la parte más visible del mueble, la cual llevará el nombre de la empresa, los datos de la misma y el logotipo.

La garantía principal que se otorgara en la venta de dichos muebles es que si en los seis meses posteriores a su venta sufren algún daño siempre y cuando sea por naturaleza o bien que el daño sea a causa de la baja calidad en el producto, de ser posible se restaurara, en caso de que no se pueda llevar a cabo dicha reparación el mueble se repondrá por otro igual.

c) Estrategias de publicidad y promoción

Debido a que los muebles elaborados en base a cartón son un producto nuevo para el mercado, se deberá poner especial cuidado con la publicidad y promoción, la cual será llevada a cabo a través de medios impresos, los cuales serán pequeños catálogos en donde se describa cada uno de los muebles, así mismo aparecerá la imagen de cada uno de estos para que el cliente los conozca, por otra parte la publicidad se llevara a cabo a través de medios de comunicación y difusión locales para dar a conocer el producto como lo es la radio, ya que este es un medio de difusión el cual tiene una amplia cobertura dentro de la población; la publicidad que se transmitirá en este medio será pensando en las personas que no tienen tiempo de leer el periódico o ver la televisión y les resulta más fácil

escuchar el radio. Se pretende abarcar las frecuencias tanto AM como FM, durante el día de manera frecuente y repetitiva.

A continuación se muestra un presupuesto de publicidad el cual es determinado de manera mensual ya que de esta manera es como se presentan más promociones en cada medio de publicidad, es importante considerar que los catálogos únicamente se elaboraran una vez, y cada vez que se integre un producto nuevo únicamente se le realizaran las modificaciones correspondientes.

Descripción	Precio
Catálogos	\$ 600.00
Spot en la radio	\$ 2,500
Volantes	\$ 500.00
Total	\$ 3, 600.00

Política de precios, de Promociones y descuentos.

La determinación de los precios comerciales de los productos es un factor muy importante pues servirá de base para el cálculo de los ingresos probables en un futuro. También servirá como base para la comparación entre el precio comercial y el precio probable al que se pudieran vender en el mercado los productos.

Los precios ya se encuentran establecidos debido a la empresa ya se encuentra en funcionamiento, además de ello ha obtenido una respuesta favorable por parte del público. Los precios se establecerán de la siguiente manera:

Producto	Precio Unitario
----------	-----------------

Mesas	\$ 250.00
Sillas	\$ 100.00
Estantes	\$ 500.00

Después de haber analizado detalladamente los precios, se procedió a examinar detalladamente los costos de producción para un mueble de cartón, el de mayor demanda, en este caso los estantes, los cuales dan como resultado lo siguiente:

Materia Prima	Costo
Cartón	12.00
Madera	12.00
Clavos	1.00
Resistol Blanco	2.00
Resanador	0.50
Pintura de aceite	0.50
Tinner	0.50
Tornillos	5.00
Total	\$33.50

Resumen de los costos para la elaboración de un estante	
Materia Prima	\$ 43.50
Mano de Obra	\$ 55.72
Gastos	\$ 22.78
Total	\$ 112.00

Por lo que el costo unitario es de \$ 112.00 es importante considerar que el costo se compone con todos aquellos factores que influyen directamente para la elaboración del producto.

Ahora bien una vez determinado el costo promedio del estante elaborado se procede a determinar el precio al cual será vendido el producto a los mayoristas, los cuales se muestran a continuación:

Piso	Techo	Margen de Maniobra
\$ 112.00	\$ 500.00	\$388.00

El precio a mayoreo será de \$400.00, lo que permitirá que el mayorista le agregue un margen de utilidad y que el precio al consumidor no sea tan elevado.

Política de Post – Venta y seguimiento a clientes

Una vez vendido el producto este se entregara al cliente de manera inmediata, en caso de que el cliente solicite que la entrega de los muebles sea domicilio se llevara a cabo de esa manera, siempre y cuando el domicilio sea dentro de la ciudad, esto en el caso de que la compra sea llevada a cabo por el público en general, en caso de tratarse de una mueblería o bien una ferretería la compra se llevara a cabo en volumen por lo cual las maniobras de embarque y desembarque serán realizadas por parte de la empresa para evitar cualquier daño a los muebles.

4. Plan de ventas

a) Estrategia de ventas



La manera de canalizar los productos hacia el consumidor final será la venta primero con los mayoristas para que estos los canalicen hacia el cliente. En caso

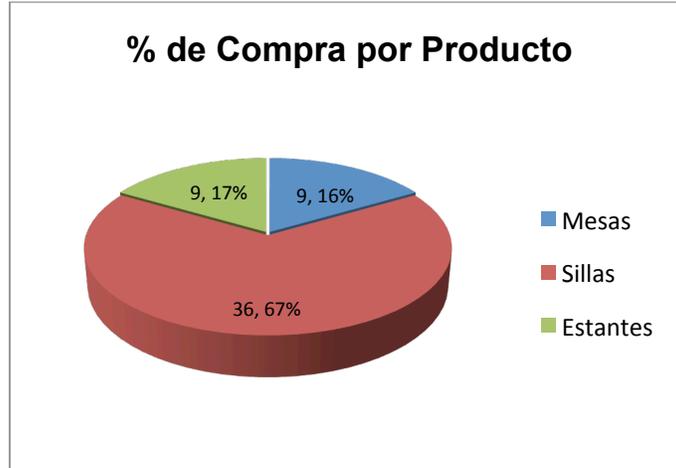
de que los muebles sean vendidos en una primera instancia a una ferretería o una mueblería serán estos quienes hagan llegar el producto a los consumidores finales.

Calculo de la demanda

Debido a que familiares de la Srta. Cynthia forman parte de los comerciantes de la región dedicados al ramo ferretero, serán estos quienes apoyen directamente para la venta de los productos, es decir ellos comprarán dichos muebles para posteriormente colocarlos a la venta, dando a conocer que por experiencia a lo mucho comprarían lo siguiente:

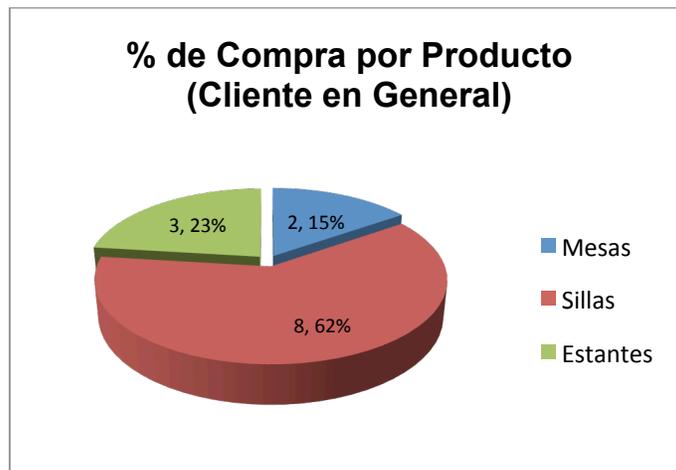
Producto	Venta/ Semanal	Venta mensual
Mesas	9	36
Sillas	36	144
Estantes	9	36

Esto debido a que el producto aun no es conocido por el mercado en general, y por lo poco que han vendido en su negocio les permite determinar esas cantidades de venta.



Como se observa en la gráfica anterior el porcentaje de venta es mayor para las sillas, esto debido a que por cada mesa que se venda se le agregan cuatro sillas, así mismo la venta de estantes o libreros ha tenido un impacto muy fuerte en el mercado superando a la venta de las mesas.

Ahora bien, es importante considerar al público en general, ya que por experiencia del emprendedor nos indica que aunque el volumen de compra es menor que el de las ferreterías, la tendencia indica que al menos compran por semana lo siguiente:



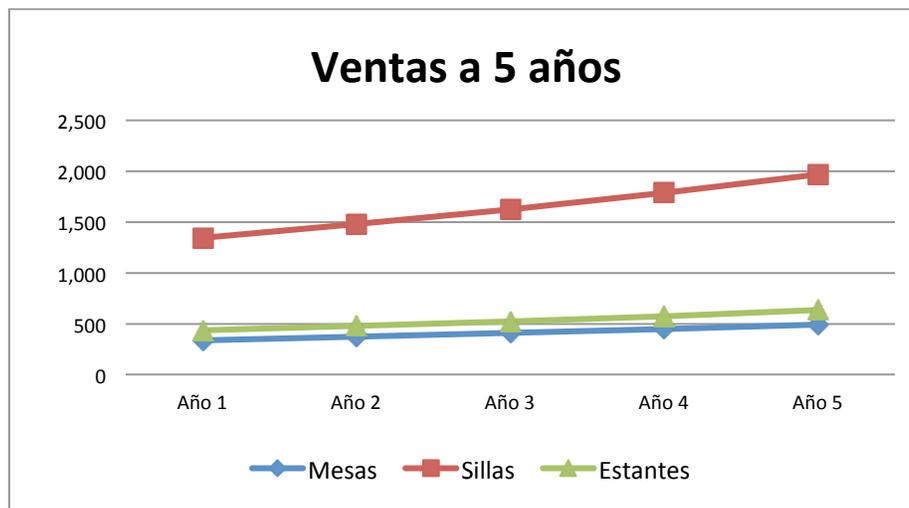
En resumen, las ventas en total tanto de las ferreterías como del público en general se representan de la siguiente manera:

Producto	Venta/ Semanal	Venta mensual
Mesas	11	44
Sillas	44	176
Estantes	12	48

Pronóstico de ventas de los muebles de cartón a 5 años

Asi mismo, las personas dueñas de las ferreterias coincidieron que las ventas podran alcanzar un incremento del 10% de año con año, esto siempre y cuando se le de gran énfasis a la publicidad para la venta de dichos productos.

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mesas	336	370	407	447	492
Sillas	1,344	1,478	1,626	1,789	1,968
Estantes	432	475	523	575	632



b) Políticas de crédito y cobranza

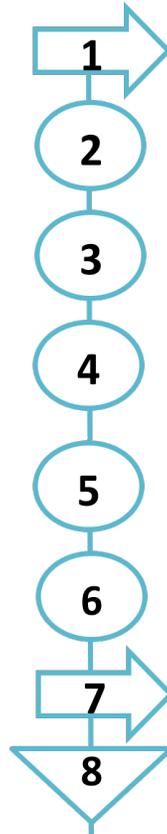
Debido a que trata de una empresa de reciente creación las ventas se llevaran preferentemente de contado, en caso de que sea un pedido de gran volumen se pedirá como anticipo el 50% del total de la compra y una vez entregado el producto se solicitara el 50% restante, este proceso se formalizara a través de un pagaré donde se establezcan las condiciones de pago para no dar paso a malas interpretaciones por algunas de las partes involucradas; así mismo se llevaran a cabo algunas promociones en base al volumen de venta, permitiendo de esta manera que el comprador se motive para realizar una compra mas grande.

5. Plan de Operaciones

a) Diagrama de flujo del proceso.

1. Se acerca el material hacia donde se va a trabajar.
2. Se cortan las piezas, tanto de cartón como de madera, esto con el objetivo de hacer la pieza más resistente.
3. Se lijan todas las piezas
4. Como siguiente paso se deben pegar las piezas de cartón.
5. Se atornillan las piezas de madera a las piezas de cartón.
6. Se pintan las piezas
7. Se trasladan al área de almacén.
8. Se almacenan los muebles.

Diagrama de flujo.



El diagrama muestra el proceso para la elaboración de los estantes, ya que son el principal producto, es decir el que más vende la empresa.

Así mismo, los demás muebles (mesas y sillas) para ser elaboradas es el mismo procedimiento, únicamente varía en la forma en que se cortan las piezas tanto de madera como de cartón.

Descripción y tiempo de cada actividad.

Actividad	Tiempo/Min
Se acerca el material hacia donde se va a trabajar.	2
Se cortan las piezas, tanto de cartón como de madera.	15

Se liján todas las piezas	5
Como siguiente paso se deben pegar las piezas de cartón	3
Se atornillan las piezas de madera a las piezas de cartón.	8
Se pintan las piezas	6
Se trasladan al área de almacén.	1
Se almacenan los muebles	0.5
Tiempo Total	40.5

El tiempo para realizar un mueble de cartón es de aproximadamente de 40 minutos, en la actualidad se busca realizar el proceso en un tiempo menor, lo cual disminuiría teniendo una persona especializada para cada una de las etapas del proceso, pero en un inicio serán únicamente 2 personas las que lleven a cabo el proceso desde la elaboración hasta la venta.

b) Ubicación, distribución y capacidad instalada de la empresa.

Ubicación

La empresa se localizara en Hidalgo del Parral, Chihuahua, en la C. del Rayo número 38, colonia Centro, en la cual se cuenta con un local para llevar a cabo la elaboración de los productos, de esta manera se estará cerca tanto del cliente en general como de los mayoristas, en este caso los ferreteros.

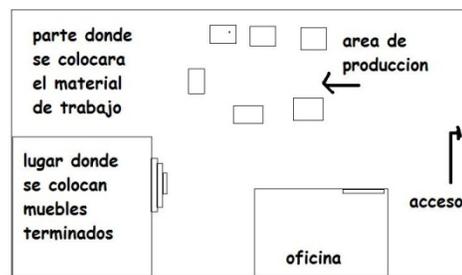
Así mismo, esto es favorable ya que en los alrededores de la ciudad se encuentra Santa Bárbara, San Francisco del Oro, Hgo. Del Parra, Valle de Allende y Cd. Jiménez lugares en los cuales se pretende abarcar para dar a conocer el producto, en cuanto a la disponibilidad de materia prima la mayor parte es surtida en la cd.

De Parral por lo que es de gran beneficio que la empresa se instale en dicha ciudad.

Distribución de la planta.

El objetivo principal para diseñar la empresa distribuir las áreas lo mejor posible para que de esta forma se logren minimizar los recorridos de materiales y haya seguridad y bienestar para los trabajadores, así como también tener una posible expansión en un futuro.

Por lo que en base a las actividades definidas en el diagrama de flujo se diseñaron las áreas de la empresa.



Capacidad instalada.

A continuación se muestra de manera general, el mobiliario y equipo necesarios para las operaciones normales de la empresa:

Cantidad	Equipo
1	Sierra circular
2	Cepillo portátil
1	Lijadora
2	Péndulo

1	Taladro
1	Pistola para clavos
2	Pistola de gravedad
2	Compresor para pistola

Equipo	Características
Computadora de escritorio	Procesador dual-core AMD E-300; memoria de 3GB DDR3; 500GB hard drive; Windows 7 Home Premium; monitor 20" LCD
Escritorio para oficina	Escritorio básico con portateclado, incluye regatones para ajuste de altura, se le puede instalar porta CPU. Alto: 75.00 cm, Ancho: 61.00 cm, Peso: 26.04 kg.
Silla de oficina	Pistón neumático, Asiento acojinado, Base de 5 puntas con rodajas, Tapizada en tela negra.
Impresora	RAM DDR2 de 128 MB + 4 MB de memoria flash interna, procesador a 540 MHz, capacidad de entrada estándar de 300 hojas.

c) Logística de suministro de insumos

Insumo	Nombre del proveedor	Ubicación
<ul style="list-style-type: none"> • Cartón • Pintura • Madera 	<ul style="list-style-type: none"> • Home Depot • Ferreterías 	<ul style="list-style-type: none"> • Chihuahua • Hgo. Del Parral

<ul style="list-style-type: none"> • Clavos • Tornillos • Resistol blanco • Tinner • Resanador 		
---	--	--

La manera de suministrar el almacén se llevara a cabo cada semana o bien cuando reste el 25% de la materia prima, esto según vayan creciendo las necesidades de la empresa, de preferencia se acude con el proveedor para realizar la compra de insumos ya que por cercanía se facilita el transportarse a su comercio por lo que la entrega es de manera inmediata, en caso de no poder acudir se hace el pedido el cual se tarda alrededor de 24 horas para su entrega.

Calidad en el producto

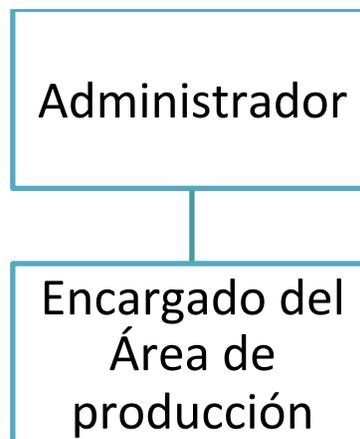
Debido a que los muebles de cartón son un producto nuevo en el mercado es de vital importancia considerar un factor preponderante como lo es la calidad, es por ello que se pretende lograr un proceso de mejora continua de la misma, mediante un mejor conocimiento y control de todo el sistema que conlleva la elaboración de dichos muebles de forma que el producto recibido por los consumidores estén constantemente en correctas condiciones para su uso, además de mejorar todos los procesos internos de manera que el producto no tenga defectos, implicando la eliminación de desperdicios para reducir los costos, mejorar todos los procesos y procedimientos internos, la atención a clientes y proveedores y los tiempos de entrega.

Además se llevara a cabo una revisión física exhaustiva en las que se verifiquen aspectos como que el producto este lo suficientemente reforzado para tolerar el peso de una persona para el caso de las sillas o bien que soporten el peso de los libros para el caso de los estantes o libreros, de igual manera se verificara que estén debidamente envueltos para que a la hora de hacer la entrega al cliente no se maltraten por las maniobras de embarque y desembarque.

6. Recursos Humanos

a) Organización funcional

Organigrama



c) Reglamento de Recursos Humanos

1. La jornada laboral será de 8 horas, en caso de ser necesario se ampliara está teniendo derecho al pago de horas extras.
2. Se trabajaran seis días a la semana de lunes a sábado, teniendo como descanso uno, el cual será el día domingo.
3. Solo se tendrá derecho a tres faltas injustificadas mensuales, en caso de superar el límite se les descontaran los días de su sueldo.
4. Se gozara de un periodo vacacional de seis días el primer año aumentando en dos los próximos años, se les otorgaran siempre y cuando exista una persona que los remplace.

5. Se tendrá como un máximo de diez minutos en los retardos, después de tres retardos generara una falta.
6. En el caso de permisos extraordinarios se deberá avisar al jefe inmediato quien será la persona que decida si se otorga.

d) Condiciones de trabajo y remunerativas

La escala salarial se llevara a cabo de manera cualitativa en la que se tomaran en cuenta los niveles jerárquicos. Tanto para el administrador general como para el encargado del área de producción u operador los salarios serán mínimos una vez que se ponga en marcha el negocio, de manera que vayan aumentando las ventas se irá incrementando por ende el sueldo.

Puesto	Total de empleados	Salario Mensual
Administrador General	1	\$ 5,000.00
Operador	1	\$ 2,800.00
Total	2	\$ 7,800.00

e) Plan de Recursos Humanos.

Análisis de puestos

Administrador General

Áreas a su cargo. Todas las que integran la empresa.

Propósito del puesto.

Dirigir las actividades de la empresa que permitan alcanzar los objetivos y metas establecidos, así como vigilar que cada área cumpla con sus funciones.

Responsabilidades.

- 1 Encargado de administrar el funcionamiento de la empresa
- 2 Llevar a cabo la negociación para realizar las ventas

3 Apoyar en el proceso de producción

Habilidades

- ✓ Capacidad de negociación
- ✓ Capacidad de coordinar y dirigir al personal
- ✓ Liderazgo
- ✓ Toma de decisiones

Encargado del Área de Producción

Propósito del puesto.

Realizar las actividades de producción de la empresa a través de los procedimientos establecidos, así como vigilar los niveles de calidad para garantizar un producto competitivo.

Responsabilidades.

- 1 Dirigir el procedimiento de producción.
- 2 Coordinarse con el administrador general para suministrar el almacén en base a las necesidades de la empresa.
- 3 Llevar a cabo un adecuado control de calidad en la elaboración de los productos.
- 4 Mantener limpia el área de trabajo.

Habilidades.

- ✓ Eficiencia en las acciones desempeñadas
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Administración del tiempo
- ✓ Acatamiento

8. Aspectos Legales

Eco muebles como empresa se establecerá de la siguiente manera:

a) Sociedad

Por ser una pequeña empresa se constituirá como Persona Física con Actividad Empresarial, dentro del régimen de pequeños contribuyentes; esto ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Se constituye como Persona Física debido a que para fines fiscales, es necesario definir si una persona realizará sus actividades económicas como persona física o como persona moral, por el tamaño de la empresa y la actividad a realizar se establece como persona física la cual se define como “Un individuo con capacidad para contraer obligaciones y ejercer derechos”.

b) Trámite federal

- Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes, en el régimen que más te convenga, según las actividades que vaya a realizar tu empresa.
- Inscripción del Registro Empresarial ante el IMSS: La inscripción debe hacerse dentro de un plazo no mayor de cinco días de iniciadas las actividades. Al patrón se le clasificará de acuerdo con el Reglamento de Clasificación de Empresas y denominación del Grado de Riesgo del Seguro del Trabajo, base para fijar las cuotas que deberá cubrir.

c) Trámite municipal

- Trámite del Registro de la Propiedad: Sirve para comprobar la situación Jurídica Registral que guarda un Inmueble, en lo relativo a los gravámenes, limitación de dominio o anotaciones preventivas por el tiempo solicitado.

- Aviso de Declaración de Apertura o licencia de funcionamiento (según el caso):
La Declaración de Apertura no tiene vigencia. Mientras el establecimiento no cambie de de giro no es necesario renovar este documento, sin embargo, cuando se va a cerrar se tiene que dar aviso de que se cierra o traspasa.