

Proyecto: TORTILLERIA DE HARINA “MAMÁ QUICA”

Emprendedor: Laura Esperanza Salas Urbina

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente se encuentra el desarrollo de un plan de negocios de una empresa que tiene como misión “Elaborar tortillas de harina de diferentes sabores las cuales se mantengan siempre dentro del gusto de los consumidores y tendencias alimenticias de la región, adicionando al producto un servicio de excelencia y valor agregado, los cuales se consolidan en un sistema de autoservicio.”

La empresa es de tamaño pequeño y se ubicada dentro del sector Industrial.

Los productos que se elaboran para su comercialización son: paquetes de tortillas de harina de tamaño grande y paquetes de tortillas de harina de tamaño mediano, y se planea introducir al mercado tortillas con diferentes sabores, como chipotle, chile verde, entre otros. Las ventajas competitivas de dichos productos son el delicioso sabor y la forma de preparación lo cual hace que el consumidor siempre reciba y producto recién hecho y con rapidez.

El producto que tiene mayor participación en el mercado es el paquete de tortillas de tamaño grande, por lo que los esfuerzos y la planeación de la empresa se destinarán a las ventas de dicho producto.

Se establecen varias estrategias de penetración en el mercado como: Formalizar las ventas con los clientes a través de la celebración de contratos de compra-venta, estar en constante comunicación con los clientes que tienen una alta atraktividad, crear campañas publicitarias que tengan cobertura en la mayor parte del estado, mantener siempre la atención cordial e implementar promociones esporádicas.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Lic. Evelyn I. Gaytán Villalobos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

El precio que se establece para los productos anteriormente descritos son de \$9.00 y \$8.00 para el tamaño grande y mediano respectivamente, cada paquete contiene 10 tortillas de harina

Dentro de los principales competidores de la empresa se encuentran: Una empresa de alto renombre llamada Tía Rosa, la cual es considerada la competencia con mayor fuerza, pero también existe competencia regional como lo son las tortillas elaboradas a mano y puestas en venta en las diversas tienditas de la región, o bien las tortillas hechas en casa.

La mayor ventaja con la que cuenta Mamá Quica es la manera de elaborar y comercializar el producto, ya que son hechas de manera casi instantánea y con un sistema de servicio directo al cliente o bien con la distribución del producto en todas las tiendas del municipio para que nunca falten en la mesa de los hogares. También se cuenta con los conocimientos y experiencia necesarios para la elaboración de los productos que se ofrecen, se tiene conocimiento de las expectativas de los clientes y buenas relaciones con los mismos, así como también buenas relaciones con los proveedores.

En términos de evaluación financiera, se puede considerar que el proyecto es viable, ya que arroja un Valor Presente Neto positivo de \$297,476 con un costo promedio ponderado de capital de 3.49% y una TIR de 36.39%, es decir, los rendimientos que devuelve el proyecto es mucho mayor que el costo del mismo.

En cuanto a liquidez se observa que el proyecto no tiene ningún problema, la empresa tiene lo suficiente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y para los 4 años consecutivos se incrementan considerablemente.

Con respecto a los rendimientos que otorga la empresa, éstos son favorables tanto en márgenes de utilidad (bruta, neta) como para la inversión de capitales y de activos, En conclusión, la empresa refleja finanzas sanas y haciendo una evaluación general de la misma el proyecto es aceptado en términos financiero.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Lic. Evelyn I. Gaytán Villalobos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	