

**PROYECTO: Papelería: MULTISERVICIOS Y ACCESORIOS LA PLAZA**

**Nombre del Emprendedor: ELVIRA ALEJANDRA REYES CHÁVEZ**

## **I. Resumen ejecutivo**

---

El presente proyecto fue resultado de una amplia investigación tanto de mercado, de producción, así como económica - financiera, la cual consistió en determinar la factibilidad de establecer un negocio en la ciudad de Matamoros, Chihuahua el cual llevará como nombre Multiservicios y Accesorios “La Plaza”, que ofrece los servicios de venta de productos de papelería, de oficina, fax, copiadora, internet, fax, diseños, y renta de mobiliario para eventos sociales.

A través del estudio de mercado se obtuvieron datos sobre las necesidades que deben cubrirse en esa región, y dicha información sirvió como base para la determinación de la demanda potencial, con el objetivo de fijar el precio del servicio, así como para conocer los métodos de promoción que se manejaran para otorgarle gran auge a la empresa; se identificó también de manera clara la ventaja diferencial que se adquiere sobre la competencia por medio así como los obstáculos que pudieran presentarse, esto por medio del análisis FODA y la matriz de posicionamiento.

### **Análisis FODA**

<b>Fuerzas</b>	<b>Debilidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demanda alta</li> <li>• Experiencia y conocimientos.</li> <li>• Ubicación geográfica del establecimiento.</li> <li>• Personalización en el servicio.</li> <li>• Conocimiento de las necesidades demandadas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de liquidez.</li> <li>• Falta de mobiliario para eventos sociales simultáneos.</li> <li>• Continúo asesoramiento sobre las nuevas tendencias en diseños.</li> </ul>

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia nula en cuanto a la renta de mobiliario.</li> <li>• Apoyos gubernamentales para la creación de nuevas empresas.</li> <li>• Dependencias de gobierno como posibles clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las ventas temporales.</li> <li>• Llegada de nuevos competidores.</li> <li>• Negocios pequeños de venta de productos de papelería</li> </ul>

Por medio de un plan operaciones se analizó detenidamente todos los pasos que llevan implícitos el ofrecerle el servicio al cliente para de esta manera concretar cada punto a realizar con el objeto de que la necesidad del cliente quede satisfecha, a través de instalaciones adecuadas de uso cómodo y apropiado para cada una de las actividades a llevar a cabo.

En la parte del análisis económico - financiero se determinó el importe de los recursos monetarios necesarios para la puesta en marcha de dicha empresa, así como los costos de operación, administración y venta que se tienen que absorber al permanecer “La Plaza” en funcionamiento; dentro de estos rubros se encuentra el aspecto legal de la empresa, mismo que da a conocer la manera en que se desarrollara el proyecto en mención frente a las autoridades fiscales.