

**Proyecto: Fábrica de Block de concreto**

**Emprendedora: BRENDA CECILIA GUERECA MENODZA**

**RESUMEN EJECUTIVO**

**Descripción del negocio**

Se trata de una empresa ubicada en el sector industrial y comercial, que se dedica a la producción y comercialización de blocks a precios bajos. La empresa está ubicada en la carretera Parral-Santa Bárbara, lo que es una oportunidad de ventas en ambos municipios y además en toda la región.

**Descripción del producto o servicio**

El único producto que se fabrica y vende es el block de medidas 15x20x40 cm. Y las características que lo hacen una mejor opción para los clientes son:

El precio es más bajo que la competencia, es más duradero, es confiable, a simple vista se puede observar la calidad con la que es fabricado y sobre todo porque los clientes expresan la satisfacción con el producto.

Además como ya se mencionó el que el producto sea fabricado muy cerca de una vía tan importante como lo es la carretera Parral-Santa Bárbara, que además comunica a la sierra y otros poblados, es una ventaja muy significativa, ya que proporciona el beneficio de estar cerca de varios puntos y la propaganda que se hace al pasar por el camino es importante.

**Mercado y segmentos más rentables**

El producto está destinado para construir obras públicas y privadas, las obras públicas son por parte del gobierno el cual en este año se ha destinado 3,500 millones en el Estado de Chihuahua y las obras privadas que son solventadas

por las personas para su propio uso, en este apartado entran los hogares de las poblaciones que son clientes potenciales. Cabe destacar que se da algunos casos en que existe inversión privada para el uso público y este es aportado por empresas para el beneficio de la comunidad.

La empresa ya cuenta con una cartera de clientes de un modo constante en la cual vende aproximadamente 60,000 blocks por mes, esta cifra se tiene registra en el año 2010 en la que el principal comprador son las ferreterías, con 35,000 unidades por mes, este se considera como un consumidor final aunque no sea quien vaya usar el material. Los jefes de hogar, albañiles y otros, ocupan el segundo lugar con 15 mil unidades y por último se encuentran las constructoras con una demanda alta y constante de 10,000 unidades.

**Precio de venta estimado del producto o servicio**

El precio bruto por block es de \$3.06 y siendo el precio de \$6.00 el más alto que se da en el mercado, el precio normal que se da en la empresa es de \$5.50 obteniendo así \$2.44 de utilidad por cada block que se venda, con esto se presenta un 45% de utilidad marginal.

La empresa solo ofrece una promoción, si se compra arriba de mil piezas el block se ofrecerá a \$5.00.

**Evaluación del proyecto TIR y VPN**

<b>TIR</b>	<b>51.55%</b>
<b>VPN</b>	<b>\$1,536,022.49</b>