

## Plan de Negocios

### Proyecto: Carne Seca

#### Emprendedora: Lidia Arteaga Bustillos

**Carne seca “Los cuatreros”**, es una microempresa formada por la familia Trevizo Arteaga y dirigida por Lidia Arteaga y un grupo de trabajo familiar. Es una microempresa dedicada a la elaboración y distribución de carne seca.

Actualmente producen carne seca para el consumo local y pretenden con este proyecto expandir sus ventas a niveles regionales y estatales.

Este grupo social tiene cubiertas por sus integrantes todas y cada una de las áreas de trabajo, asegurando así una mejor productividad.

#### **1. Actualmente, ¿Qué parte de su tiempo le dedican a este negocio?**

La producción de carne seca es la principal actividad que realiza la familia Trevizo Arteaga, sin embargo el proceso conlleva actividades como empaquetado y distribución mismas que también se realizan por los miembros de este grupo social. Con esto se puede establecer que este grupo social dedica a su negocio 8 horas al día 6 días a la semana.

#### **2. ¿Cómo y por qué formaron su negocio?**

Carne seca “Los cuatreros”, es una empresa que empezó a formarse a principio del año 2000, con la idea de elaborar carne seca tipo artesanal elaborada a mano sin procesos químicos que alteren la vida de dicha carne, y hecha principalmente a mano sin intervención industrial.

El porque del negocio se basa en la búsqueda del sustento económico, y en esa búsqueda se encuentra la oportunidad de elaborar este producto.

Actualmente esta empresa cuenta con una cartera de clientes muy fieles al producto,

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130

esto basado en la frecuencia y cantidad con la que lo consumen. Hemos observado que dichos clientes transportan este producto a diferentes zonas de la Republica así como al extranjero, lo que nos da pie a pensar en la propagación comercial de nuestro producto hacia el interior del país como el exterior.

La emprendedora Lidia Arteaga Bustillos, lleva más de 20 años en el sector alimenticio de la región del Hidalgo del Parral Chihuahua dentro de los cuales alrededor de 10 años especializándose en la elaboración de carne seca de res tipo “serrano”.

### **3. ¿Cuánto tiempo tiene en operación su negocio?**

Este negocio, ha estado operando con altas y bajas por 11 años. Con altas y bajas se ha ido consolidando poco a poco para ir logrando captar más clientes. Esto ha propiciado que el producto que elabora la familia Trevizo se posicione día a día en el mercado.

### **4. ¿Cuál es la razón principal por la que quieren ampliar este negocio?**

Como se ha mencionado anteriormente, este negocio cuenta con una cartelera de clientes amplia y la principal razón por la que se pretende ampliar es porque se ha observado que dichos clientes redistribuyen la carne a otros lugares tanto de la republica como en el exterior. Esto ha originado el interés de la familia Trevizo en extenderse a niveles fuera de lo local y pasar de la producción convencional a la industrial para así poder incrementar la oferta al mercado potencial.

Según estudios realizados dentro de los mismos clientes el 88% aseguraron que mantendrán sus niveles de compra y que además saben de gente fuera de la región que están interesados en adquirir dicho producto ya que los mismos clientes han sido los principales promotores de esta carne seca.

Ampliar este negocio también aumenta las expectativas de vida de la familia Trevizo ya

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130

que al aumentar sus ingresos también la calidad de vida de los integrantes de este negocio (trabajadores y familiares) se vería favorecida ampliamente.

### **5. ¿Qué habilidades tienen en el manejo de su negocio?**

La Sra. Lidia Arteaga, quien dirige este negocio, conoce a la perfección la receta de esta carne seca y además tiene la experiencia suficiente al frente de negocios de tipo alimenticio en los cuales ella a liderado a su equipo de trabajo, por lo que también tiene la habilidad de liderazgo.

Dentro del equipo de trabajo se cuenta con un Contador Público, quien pondría su colaboración con la parte financiera de este negocio. Se trata del Sr. Jorge Trevizo a quien este proyecto le da una nueva expectativa de vida ya que es una persona pensionada del IMSS y el poder colaborar en este negocio le permite permanecer activo, tener mejores ingresos y mayor calidad de vida.

Otro miembro del equipo es el Sr. Jorge Trevizo Arteaga, hijo de la Sra. Lidia Arteaga. El principalmente estará encargado de la distribución ya que cuenta con una agenda de clientes potenciales a los cuales se pretende visitar para ofrecer puerta a puerta este producto.

Finalmente otro miembro fundamental para la producción es la Sra. Rosa Gaspar Valencia, ajena a la familia, sin embargo cuenta con la experiencia de más de 9 años en elaboración de carne ya que desde el inicio de este negocio ha sido parte de este equipo de trabajo y al igual que la Sra. Lidia Arteaga conoce la receta de la elaboración y fungirá como ayudante de producción.

### **6. De acuerdo con los siguientes temas: Ventas; Inventarios; Atención al cliente;**

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130

**Costos; Presupuesto; Contabilidad; Cómo producir mejor el bien o servicio que ofrecemos; ¿Cuáles son sus necesidades de capacitación?**

En los meses de abril a junio del año 2008 uno de los integrantes del equipo, El Sr. Trevizo recibió la capacitación en Formación Empresarial por parte del Centro Universitario de Incubación y Desarrollo Empresarial UACHincuba Parral, en el cuál adquirió conocimientos del área administrativa, investigación de mercados, requerimientos legales para establecer una empresa, las obligaciones y derechos fiscales-contables así como la elaboración de procesos productivos. En dicha capacitación se le enseñó al Sr. Trevizo aspectos de mercadotecnia para la captación de clientes nuevos, la fijación de precios en base a una lista de costos.

Estos conocimientos han sido de suma utilidad, ya que se han aplicado a este negocio desde dicha capacitación y esto a permitido aumentar la productividad de esta empresa.

**SEGUNDA PARTE**

**Si vende de manera directa al público, conteste lo siguiente:**

**1. ¿Dónde y cómo vende su producto o servicio?**

Actualmente se vende donde se produce, es un establecimiento en la Cd. de Parral Chihuahua y se vende directamente a los consumidores. Con este proyecto se pretende cambiar esto y poderlo distribuir en otros comercios que funjan como intermediarios para los clientes finales: tiendas de conveniencia y supermercados.

**2. ¿Cómo fija el precio o los precios del producto o servicio que ofrece?**

Los precios se fijan bajo un esquema de costos sobre ventas, analizando los costos de producción como las materias primas, mano de obra, gastos de venta y finalmente se considera un margen de ganancia del 55%.

**3. ¿Cómo valora la calidad del producto o servicio que ofrece?**

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130

Muy buena, en base a las críticas de los clientes actuales y a la selección de materias primas de calidad. Por estas razones consideramos que es un producto de muy buena calidad y los clientes están satisfechos con el producto.

**Si vende al mayoreo o medio mayoreo, conteste lo siguiente:**

**1. ¿Qué mayoristas o medio mayoristas compran el producto o servicio que se ofrece?**

No vendemos actualmente a mayoristas. Sin embargo es uno de los motivos por los cuales se pretende ampliar el proyecto.

**TERCERA PARTE:**

**1.- Elabore y anexe una lista de los productos o servicios del negocio, describiendo sus características:**

Producto	Descripción
<b>Carne seca estilo “Machaca”</b>	Es una presentación de carne seca de res de 250 g desmenuzada. Es utilizada principalmente para cocinarse.
<b>Carne seca en trozo</b>	Presentación de carne seca de 250 g. Es carne cortada en trozos y es utilizada como botana.
<b>Carne seca estilo “Botana”</b>	Es una presentación de 50 g acompañada de salsa para comerse al instante como botana.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130

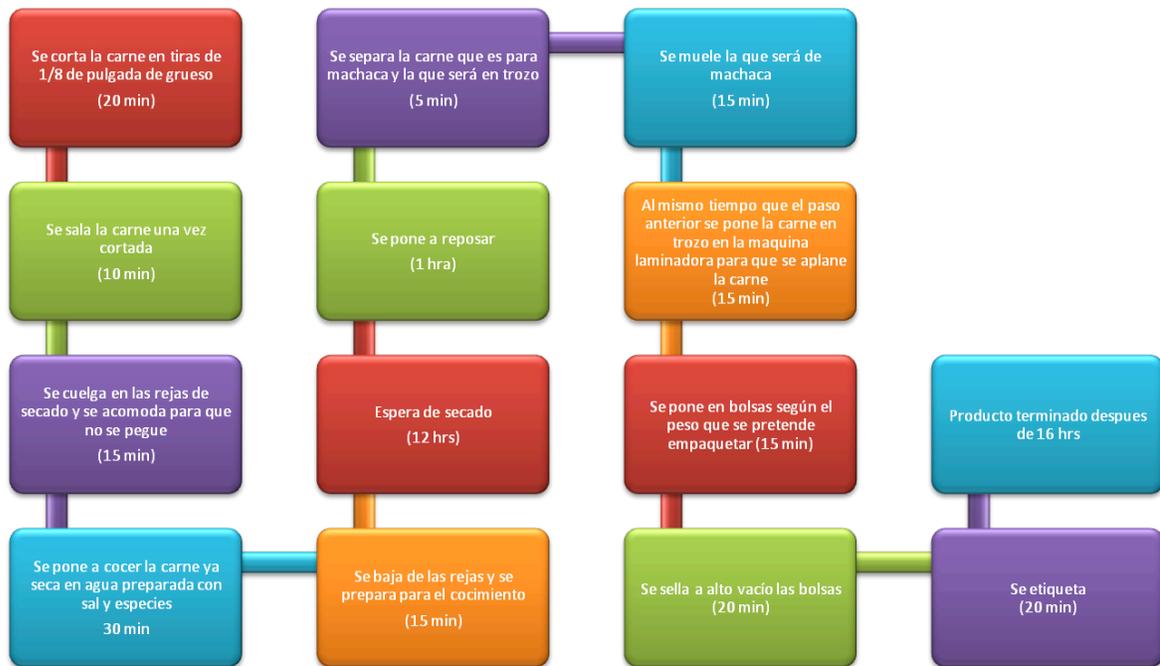
**Carne seca estilo “Gourmet”**

Es una presentación de 250 g estilo machaca o en trozo, en una presentación de una caja decorada. Especial para regalar.

**2.- Elabore y anexe una descripción general de cómo produce dichos productos o servicios.**

El producto principal es carne seca como tal, luego se sigue el proceso ya sea de trozo o de machaca, a continuación se muestran dichos procesos: (Proceso para 10 kilos de carne)

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130



**3. Elabore y anexe una descripción de las materias primas y auxiliares que utiliza para producir dichos bienes o servicios.**

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130

Materias primas	Descripción
<b>Carne de res magra</b>	Carne de res no importa el estilo pero de preferencia pulpa, lo mas magra posible sin grasa.
<b>Sal</b>	Sal sin yodar, es importante que la sal no sea yodatada ya que cambia el sabor de la carne.
<b>Agua</b>	Agua para el cocimiento de la carne.
<b>Especias</b>	Pimienta, cebolla en polvo, ajo. Estas para sazonar la carne.

4. Elabore y anexe una descripción de dónde adquiere dichas materias primas y auxiliares.

Materias primas	Proveedor
<b>Carne de res magra</b>	Empacadora ganadera de Chihuahua Chihuahua, Chih.
<b>Sal</b>	Comercial de mayoreo Amaya
<b>Agua</b>	Planta potabilizadora propia
<b>Especias</b>	Comercial de mayoreo Amaya

5.- Elabore y anexe un cálculo, para cada producto o servicio, de sus ventas anuales en cantidad e importe, así como las ventas adicionales al año que esperaría realizar con

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130

la nueva inversión.

Ventas Anuales en Unidades					
Producto / Servicio	1	2	3	4	5
Carne seca machaca 250 g	544	582	611	623	630
Carne seca trozo 250 g	476	509	535	546	551
Carne seca botana 50 g	3,400	3,638	3,820	3,897	3,936
Carne seca gourmet 250 g	272	291	306	312	315
<b>Total</b>	<b>4,692</b>	<b>5,021</b>	<b>5,272</b>	<b>5,377</b>	<b>5,431</b>

Ventas Anuales en Dinero					
Producto / Servicio	1	2	3	4	5
Carne seca machaca 250 g	65,284	75,548	85,790	94,637	103,374
Carne seca trozo 250 g	57,124	66,104	75,066	82,808	90,452
Carne seca botana 50 g	81,606	94,434	107,237	118,297	129,217
Carne seca gourmet 250 g	43,523	50,365	57,193	63,092	68,916
<b>Total</b>	<b>247,537</b>	<b>286,451</b>	<b>325,287</b>	<b>358,833</b>	<b>391,959</b>

**6.- Si es posible, anexe cartas de intención de compra para las ventas adicionales.**

Carne seca “Los cuatreros” actualmente cuenta ya con una cartera de clientes fieles. El segmento de mercado es público en general ya que por ser un producto de ingesta los gustos los pueden tener todos.

Se hizo un estudio de mercado en el que el 88% de los entrevistados dijeron que consumirían mas de dos veces al mes el producto.

**7.- Proporcione la siguiente información sobre la inversión para el negocio:**

IGUAL QUE EL CUESTIONARIO “A”.

**8. Proporcione la siguiente información financiera:**

IGUAL QUE EL CUESTIONARIO “A”.

**9. Señale, en su caso, su propuesta de calendario de capitalización.**

IGUAL QUE EL CUESTIONARIO “A”.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130

**10. Proporcione la información con respecto al número de ocupaciones del negocio**

**10.1** Proporcione la información sobre las ocupaciones que generará conforme a lo siguiente:

FORMATO DE CAPTURA DE OCUPACIONES GENERADAS			
Tipo de Ocupación	No. de Personas Ocupadas	Días laborados x persona al año <sup>10/</sup>	Horas laboradas al día <sup>11/</sup>
Trabajadores permanentes subordinados remunerados <sup>1/</sup>		280	8
Trabajadores eventuales subordinados remunerados <sup>2/</sup>			
Jornales <sup>3/</sup>			
Trabajadores permanentes subordinados sin pago <sup>4/</sup>		280	8
Trabajadores eventuales subordinados sin pago <sup>5/</sup>			
Empleadores permanentes <sup>6/</sup>		280	8
Empleadores eventuales <sup>7/</sup>			
Trabajadores x cuenta propia <sup>8/</sup>		280	8
Trabajadores por comisión o encargo <sup>9/</sup>			
<b>TOTAL</b>			

1/ En el caso de los trabajadores permanentes, automáticamente se establecerá que el número de días laborados al año es de 280 y las horas laboradas por día son 8.

2/ En caso de que la unidad productiva emplee trabajadores eventuales subordinados que cumplan con diferente número de días laborales al año, se pondrá el promedio, que se obtiene de la suma de días trabajados al año por cada uno de los empleados dividido entre el número de empleados. Este mismo criterio se aplicará cuando el número de horas laboradas por día varíe entre trabajadores.

3/ En caso de que la unidad productiva emplee jornaleros que cumplan con diferente número de días laborales al año, se pondrá el promedio, que se obtiene de la suma de días trabajados al año por cada uno de los jornaleros, dividido entre el número de jornaleros. Este mismo criterio se aplicará cuando el número de horas laboradas por día varíe entre jornaleros.

4/ En el caso de los trabajadores permanentes, automáticamente se establecerá que el número de días laborados al año es de 280 y las horas laboradas por día son 8.

5/ En caso de que la unidad productiva emplee trabajadores eventuales subordinados

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130

sin pago, que cumplan con diferente número de días laborales al año, se pondrá el promedio, que se obtiene de la suma de días trabajados al año por cada uno de los empleados eventuales dividido entre el número de empleados eventuales. Este mismo criterio se aplicará cuando el número de horas laboradas por día varíe entre trabajadores eventuales.

6/ En el caso de los empleadores permanentes, automáticamente se establecerá que el número de días laborados al año es de 280 y las horas laboradas por día son 8.

7/ En caso de que en la unidad productiva laboren empleadores eventuales que cumplan con diferente número de días laborales al año, se pondrá el promedio, que se obtiene de la suma de días trabajados al año por cada uno de los empleadores eventuales dividido entre el número de empleadores eventuales. Este mismo criterio se aplicará cuando el número de horas laboradas por día varíe entre empleadores eventuales.

8/ En todos los casos se considerará que los trabajadores x cuenta propia laboran 280 días al año y cumplen jornadas de 8 horas al día.

9/ En caso de que la unidad productiva cuente con trabajadores por comisión o encargo que cumplan con diferente número de días laborales al año, se pondrá el promedio, que se obtiene de la suma de días trabajados al año por cada uno de los trabajadores por comisión o encargo dividido entre el número de trabajadores por comisión o encargo. Este mismo criterio se aplicará cuando el número de horas laboradas por día varíe entre trabajadores por comisión o encargo.

10/ En ningún caso el número de días laborados al año excederá 280.

11/ En ningún caso el número de horas laboradas al día podrá exceder las 8 horas.

**10.2** Proporcione la información sobre las ocupaciones que preservará, conforme a lo siguiente:

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130

FORMATO DE CAPTURA DE OCUPACIONES PRESERVADAS			
Tipo de Ocupación	No. de Personas Ocupadas	Días laborados x persona al año <sup>10/</sup>	Horas laboradas al día <sup>11/</sup>
Trabajadores permanentes subordinados remunerados <sup>1/</sup>		280	8
Trabajadores eventuales subordinados remunerados <sup>2/</sup>			
Jornales <sup>3/</sup>			
Trabajadores permanentes subordinados sin pago <sup>4/</sup>		280	8
Trabajadores eventuales subordinados sin pago <sup>5/</sup>			
Empleadores permanentes <sup>6/</sup>		280	8
Empleadores eventuales <sup>7/</sup>			
Trabajadores x cuenta propia <sup>8/</sup>		280	8
Trabajadores por comisión o encargo <sup>9/</sup>			
<b>TOTAL</b>			

1/ En el caso de los trabajadores permanentes, automáticamente se establecerá que el número de días laborados al año es de 280 y las horas laboradas por día son 8.

2/ En caso de que la unidad productiva emplee trabajadores eventuales subordinados que cumplan con diferente número de días laborales al año, se pondrá el promedio, que se obtiene de la suma de días trabajados al año por cada uno de los empleados dividido entre el número de empleados. Este mismo criterio se aplicará cuando el número de horas laboradas por día varíe entre trabajadores.

3/ En caso de que la unidad productiva emplee jornaleros que cumplan con diferente número de días laborales al año, se pondrá el promedio, que se obtiene de la suma de días trabajados al año por cada uno de los jornaleros, dividido entre el número de jornaleros. Este mismo criterio se aplicará cuando el número de horas laboradas por día varíe entre jornaleros.

4/ En el caso de los trabajadores permanentes, automáticamente se establecerá que el número de días laborados al año es de 280 y las horas laboradas por día son 8.

5/ En caso de que la unidad productiva emplee trabajadores eventuales subordinados sin pago, que cumplan con diferente número de días laborales al año, se pondrá el promedio, que se obtiene de la suma de días trabajados al año por cada uno de los

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130

empleados eventuales dividido entre el número de empleados eventuales. Este mismo criterio se aplicará cuando el número de horas laboradas por día varíe entre trabajadores eventuales.

6/ En el caso de los empleadores permanentes, automáticamente se establecerá que el número de días laborados al año es de 280 y las horas laboradas por día son 8.

7/ En caso de que en la unidad productiva laboren empleadores eventuales que cumplan con diferente número de días laborales al año, se pondrá el promedio, que se obtiene de la suma de días trabajados al año por cada uno de los empleadores eventuales dividido entre el número de empleadores eventuales. Este mismo criterio se aplicará cuando el número de horas laboradas por día varíe entre empleadores eventuales.

8/ En todos los casos se considerará que los trabajadores x cuenta propia laboran 280 días al año y cumplen jornadas de 8 horas al día.

9/ En caso de que la unidad productiva cuente con trabajadores por comisión o encargo que cumplan con diferente número de días laborales al año, se pondrá el promedio, que se obtiene de la suma de días trabajados al año por cada uno de los trabajadores por comisión o encargo dividido entre el número de trabajadores por comisión o encargo. Este mismo criterio se aplicará cuando el número de horas laboradas por día varíe entre trabajadores por comisión o encargo.

10/ En ningún caso el número de días laborados al año excederá 280.

11/ En ningún caso el número de horas laboradas al día podrá exceder las 8 horas.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
C. Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201130