

**Proyecto: Carnitas Villa**

**Emprendedor: Lucio Manuel Meza Aragón**

**RESUMEN EJECUTIVO**

El señor Lucio Manuel Meza Aragón, se ha dedicado con anterioridad a la crianza y engorda de cerdos para su venta posterior, sin embargo nunca había tomado la decisión de emprender un negocio, en vista de la necesidad actual de encontrar un sustento se decidieron conformar un grupo social entre él u su madre, además que cuentan con los conocimientos necesarios y el pleno conocimiento de los clientes, proveedores, al igual que la competencia, tal conocimiento genera un ventaja competitiva para la empresa.

Como se ha mencionado con anterioridad, uno de los integrantes del grupo social ya cuenta con más de 15 años de experiencia en el ramo, dicha actividad se ha generado de manera familiar, ya que la persona que lo ayudó para generar sus conocimientos fue su padre, sin embargo esta actividad se generaba únicamente para consumo personal, sin haber tenido la idea de convertirlo en negocio propio, con el paso del tiempo los integrantes del grupo vieron una oportunidad de negocio en sus habilidades y se fueron informando a cerca de este tipo de negocios, así como el requerimiento de inversión, una vez que tomaron la capacitación y preparación necesarias para emprender un negocio decidieron conformar lo que es ahora Carnitas Villa.

Los clientes de le empresa se definen como personas mayores de edad con capacidad adquisitiva, pueden encontrarse en cualquier nivel socioeconómico debido a que los productos que se ofrecen cuentan con precios accesibles, sin embargo en base a la experiencia el mercado potencial se encuentra en las amas de casa, las cuales representan un mayor porcentaje de la clientela total.

Los principales productos que ofrece el negocio son: carne de puerco cruda, carnitas, canal y cueritos.

Para fijar el precio de los productos se hace un análisis de los costos directamente asignables, los cuales representan el piso del producto, así como de los precios a los que ofrece la competencia el mismo tipo de productos, el promedio de los mismos representan el techo del precio, la diferencia entre el piso y el techo del precio nos arroja un margen de maniobra, el cual le es útil a la empresa para saber que cantidad se puede desplazar sobre el precio sin incurrir en pérdidas. A continuación se muestra el piso y techo de los productos.

<b>PRODUCTO</b>	<b>Piso Promedio</b>	<b>Techo</b>	<b>Margen de Maniobra</b>	<b>Precio Normal</b>
<b>Carne de puerco Cruda Kg.</b>	<b>\$ 55.54 Kg</b>	\$60.00	\$12.00	\$48.00
<b>Carnitas por Kg.</b>		\$150.00	\$0.00	\$150.00
<b>Canal Kg.</b>		\$45.00	\$7.00	\$38.00
<b>Cueritos Kg.</b>		\$110.00	\$0.00	\$110.00

Dentro de la inversión requerida para abrir el negocio, se encuentra la adquisición de mobiliario y equipo, herramientas y una motocicleta para equipo de reparto y traslado de materias primas; el único apoyo solicitado es ante el FONAES quedando cubierto un 59.66% del total de la inversión, mientras que la aportación del grupo social denominado Carnitas Villa cubre un 40.34%.

Haciendo un análisis de las razones financieras y la valuación del proyecto, se tiene que, el proyecto puede cubrir sus pasivos circulantes en más de 8 veces con sus activos circulantes, dicha razón muestra un proyecto con la liquidez suficiente

para cumplir con los compromisos a corto plazo, en cuestión de rentabilidad arroja porcentajes mayores al 4%, mismos que se consideran aceptables dentro de la evaluación financiera del proyecto, así mismo el análisis del valor presente neto nos muestra una cantidad positiva por \$226,086 y una TIR del 55.68%, la inversión requerida para el proyecto es recuperable en un plazo de 2.13 años y muestra una relación costo beneficio del 0.31.

En consecuencia se concluye que se trata de un proyecto con buena liquidez, solvencia, capacidad de pago y margen de rentabilidad, además de un VPN positivo y una TIR mayor al Costo Promedio Ponderado de Capital, en términos generales el proyecto es financieramente viable.