



Instituto Tecnológico de Tuxtla

Residencia Profesional

PROYECTO:

**Plan de Negocios Integral para
“PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS”.**

CARRERA:

Lic. En informática.

PRESENTA:

Nombre de Residente	No. De Control
Maribel González Rosas	07270614

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas. 2012



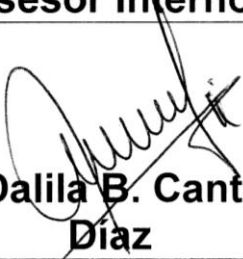

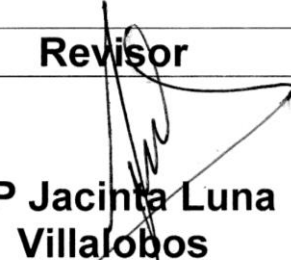
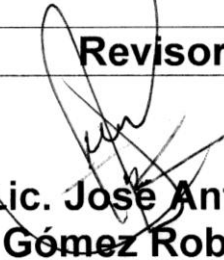
Instituto Tecnológico de Tuxtla

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

Lic. En informática.

Residencia Profesional

Plan de Negocios Integral para “PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS”

Asesor Interno	Asesor Externo
 C.P Dalila B. Cantoral Díaz	 Ing. Marco Antonio Zúñiga Reyes
Revisor	Revisor
 C.P Jacinta Luna Villalobos	 Lic. José Antonio Gómez Roblero

Introducción

En la actualidad el mercado competitivo que tienen las empresas de manera local, regional y a nivel mundial ha llevado a sus dirigentes a mejorar continuamente en toda estructura, haciendo uso de estrategias de mercado y canales de comunicación, con el propósito de mantener actualizados a sus empleados a cerca de los cambios que se realicen en la empresa y con la implementación de nuevas técnicas de producción y elaboración de productos.

Con todos los cambios que han sucedido en las empresas se ha incrementado la necesidad de obtener financiamientos, para llevar a cabo cambios estratégicos, y convertirse en empresas de clase mundial, porque requieren realizar fuertes inversiones que originan grandes y nuevas necesidades.

Para que la empresa obtenga un financiamiento debe contar con un plan de negocios, que es un medio que le sirve para comprobar su solvencia económica y para mostrar en que tiempos se dará la recuperación de la inversión solicitada.

En el siguiente documento se muestra el plan de negocios elaborado especialmente para la empresa “PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS” que está conformado por su estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio económico en donde se especifica detalladamente los requisitos necesarios para su elaboración y en que consiste cada uno de ellos.

INDICE

INTRODUCCION

1. Justificación	5
2. Objetivo general y objetivo específico	
2.1 Objetivo general	6
2.2 Objetivo específico	6
3. Características del área que participo	
3.1 Datos generales de la empresa	7
3.2 Actividades del área donde se desarrollo el proyecto	8
3.3 Organigrama de la empresa	8
3.4 Ubicación física de la empresa	9
3.5 Instalaciones de la empresa	10
4. Problemas a resolver	11
5. Alcances y limitaciones	
5.1 Alcances	12
5.2 Limitaciones	12
6. Fundamentos teóricos	
6.1 Marco teórico conceptual	13
6.2 Marco teórico específico	14
7. Procedimiento y descripción de las actividades realizadas	
7.1 Recopilación de la información	22
7.2 Estudio de mercado	22
7.3 Estudio técnico	23
7.4 Estudio organizacional	24
7.5 Estudio económico	24
8. Resultados, prototipos y programas	
8.1 Portada "Plan de negocios"	25
8.2 Graficas de la encuesta	26
8.3 Determinación de la demanda	30
8.4 Diagrama de proceso	31
8.5 Estado de resultados	32
8.6 Balance general	33
Conclusiones	34
Bibliografía	35
Anexos	36

1.- JUSTIFICACION.

El proyecto a realizar en la empresa “PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS” surge la necesidad de realizar un plan de negocios, con el cual se pretende la obtener un financiamiento. Además dicha realización pretende contribuir en la productividad y competitividad del producto.

El plan de negocios permite ser el sustento teórico que permita la reestructuración de la organización en la parte técnica, operativa, organización, económica y la factibilidad del proyecto. Permitiendo de esta forma generar las estrategias que permitan tener una ventaja competitiva frente a las demás empresas del mismo giro.

Además permite conocer y plasmar las estrategias que se han de seguir para que el producto tenga una presencia de manera regional y dentro del estado, pudiendo de esta forma mejorar la economía de las personas.

2.- OBJETIVOS GENERALES Y ONJETIVOS ESPECIFICOS.

2.1 OBJETIVO GENERAL.

Proporcionar a la empresa un plan de negocio para obtener el financiamiento y factibilidad técnica y funcional del producto “Electronivel inalámbrico”.

2.2 OBJETIVO ESPECÍFICO.

- Proporcionar los informes necesarios para la obtención de un financiamiento.
- Establecer estrategias de mercado para la venta del producto.
- Mejorar la estructura organizacional de la empresa.
- Conocer los costos reales de producción y venta del producto.
- Determinar la factibilidad técnica y funcional del proyecto.

3.- CARACTERIZACION DEL AREA EN QUE PARTICIPO.

3.1 DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.

- La empresa “PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS” se localiza en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas. Es una empresa dedicada a Diseños de prototipos robots y estructuras, asesorías y cursos electrónicos.

Valores

- Compromiso: Con nuestros clientes, al brindarles servicios de calidad; con la sociedad y el medio ambiente, al respetar las normas para el cuidado de este.
- Calidad: En todos los ámbitos de cada uno de los proyectos que realizaremos.
- Innovación: Continua de nuestra estrategias y de nuestros métodos de trabajo.
- Puntualidad: En la entrega del producto solicitado por nuestros clientes.
- Confianza: En que realizaremos nuestras labores de la mejor manera, con la finalidad de lograr la satisfacción del cliente.

Funciones

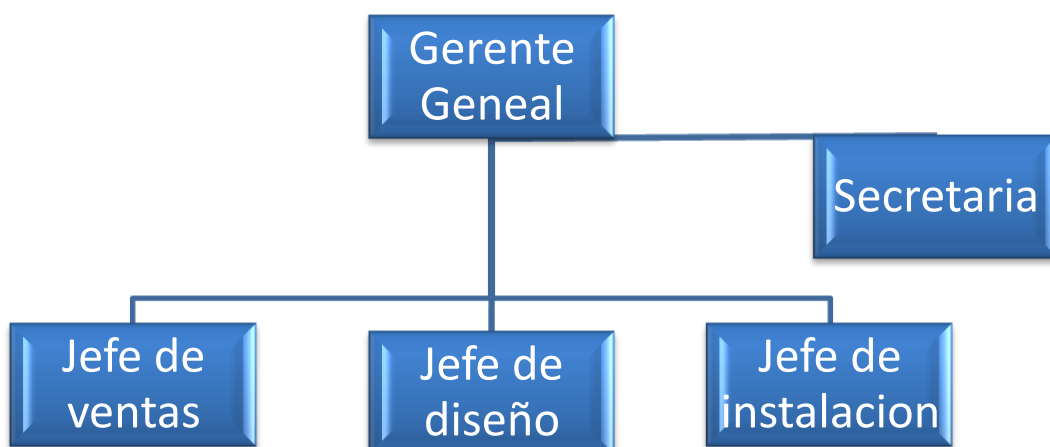
- La innovación del único producto electronivel inalámbrico.
- La instalación del electronivel inalámbrico en los hogares de nuestros clientes.
- Asesoría de manejo y mantenimiento del electronivel inalámbrico.

3.2 ACTIVIDADES DEL AREA DONDE SE DESARROLLA EL PROYECTO.

El proyecto se realizara en administración general de la empresa y sus funciones son:

- Presentar en cada ejercicio Fiscal al Consejo de Administración Anual, el presupuesto de ingresos y egresos, los programas y proyectos.
- Resolver mediante el diálogo y la comunicación las relaciones laborales y personales dentro de la empresa.
- Realizar y celebrar todos los contratos que cumplan con los fines de la sociedad.
- Ejecutar reuniones de junta directiva cuando sean necesarias y convenientes para mantenerse informados sobre los al acontecimientos y negocios sociales que involucre la actividad que realiza la empresa.
- Ejecutar las decisiones que se tomen en la asamblea general y junta directiva.
- Revisar los estados financieros y ver que se estén cumpliendo los objetivos.
- Presentar los estados financieros a la asamblea general en las reuniones

3.3 ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA.



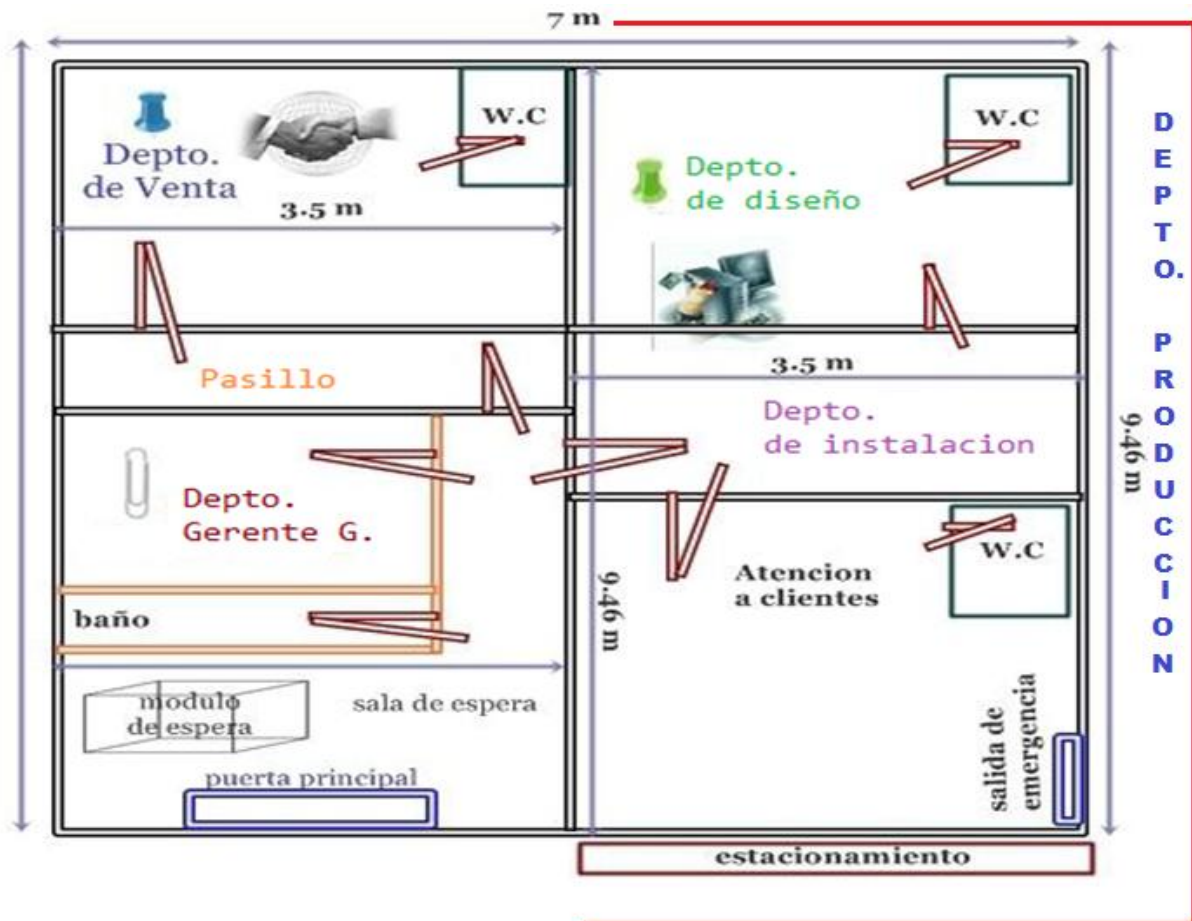
3.4 UBICACIÓN FÍSICA DE LA EMPRESA.

La empresa “PROTOSERVICIO Y DISEÑOS” está ubicada en la Col. Linda Vista Shanka. Manzana 21 Lote 26^a en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.



3.5 INSTALACIONES DE LA EMPRESA.

En la siguiente imagen se muestran las diversas áreas por las que están constituidas la empresa, y su respectiva ubicación dentro del edificio.



4.- PROBLEMAS A RESOLVER.

La empresa “PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS” es una pequeña empresa que tiene como único producto un Electronivel inalámbrico , dicha empresa no conoce la forma de seleccionar a sus clientes además que necesita implementar nuevas estrategias de mercadotecnia en su negocio para ser una empresa competitiva, porque comenzó a laborar sin ninguna estructura organizacional, por lo cual requiere de una reestructuración y un estudio de mercado para conocer las necesidades y gustos de los clientes potenciales y mediante esto conocer su mercado.

La empresa “PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS” necesita tener un plan de negocios para respaldar su estructura organizacional, técnica, y económicamente.

La empresa “PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS” quiere conocer si el producto que ofrece a sus clientes es factible técnica y económica y ver la proyección de sus ventas y aceptación.

5.- ALCANCES Y LIMITACIONES.

Alcances

- Con el desarrollo del plan de negocios para la empresa “PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS” se pretende conocer su aceptación y factibilidad en el mercado.
- Permite conocer la segmentación del mercado de la empresa.
- El plan de negocios para la empresa “PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS” permite la creación de nuevas estrategias para la venta del producto y presentar un marco organizacional estructurado.
- Se conocerá los costos totales del producto, ya que las formas para asignar el precio de venta del producto en el mercado.

Limitaciones

- Que se presenten muchos inconvenientes a la hora de realizar el proyecto.
- Que no alcance el tiempo para terminar el proyecto.

6. FUNDAMENTO TEORICO

6.1 Marco teórico conceptual

Plan de negocios: es un documento escrito donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizan en el futuro con sus estrategias para implementarlas.

Estudio de mercado: es la determinación y la cuantificación de la oferta y demanda, el análisis de precios y el estudio de la comercialización.

Estudio técnico: consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea este un bien o servicio.

Estudio organizacional: es aquel que define el marco formal: el sistema de comunicación y los niveles de responsabilidad y autoridad de la organización necesaria para la puesta en marcha y ejecución del proyecto.

Estudio económico: es aquel en donde se determina la factibilidad económica del proyecto, para saber de manera cuantitativa el total de recursos que requiere el proyecto para saber si este se puede realizar.

6.2 Marco teórico específico

Plan de negocios

Es un documento que identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio, examina su viabilidad técnica, económica y financiera y desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad en un proyecto empresarial concreto.

Un plan de negocios es un documento escrito que establece la idea básica subyace en un negocio y diversas consideraciones relacionadas con su inicio.

El plan de negocio es un inscrito básico de dirección de la empresa, que establece:

- La dirección, la orientación concreta de la gestión de las operaciones, en un periodo dado, para alcanzar sus objetivos.
- Ayuda a que la gestión no sea resultado de impulsos sin coordinación.
- Una fuente de instrucciones, hacia fuera y hacia adentro de la empresa, que traduce claramente la idea del servicio o producto a colocar en el mercado y los resultados a obtener.

Un plan de negocios tiene una estructura básica, pero su diseño y ejecución depende de la complejidad del negocio, del nivel de inversión comprometida y del objetivo del periodo, ciclo de vida o característica del entorno. Puede ser diseñado para cumplir propósitos generales o específicos:

- Mostrar la coherencia de las operaciones de una empresa.
- Para conseguir capital de los accionistas y nuevos inversos de fondos.
- Proponer la generación de una nueva empresa.

El plan de negocios debe incluir aspectos cualitativos como cuantitativos. El plan de negocios se escribe con dos fines:

1.- **Para obtener financiamiento:** los posibles inversionistas, capitalistas de riesgo o bancos necesitan leer el plan con detenimiento para determinar el verdadero riesgo y posible recompensa al colocar su dinero en el proyecto.

2.- **Para definir ciertos aspectos operativos:** a diferencia de tener el plan en la mente, al obligarse a escribir un documento formal y estructurado, se verá en la obligación de explorar todos los aspectos del negocio incluyendo sus riesgos, sus posibles competidores, viabilidad, etc.

Etapas de un plan de negocio

Estudio de mercado

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocio, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes que expandirse a nuevos mercados.

Definición del producto o servicio

Es una descripción exacta del producto o los productos que se pretenda elaborar. Esto debe ir acompañado por las normas de calidad que edita la secretaria de estado.

Naturaleza y usos del producto

Los productos pueden clasificarse desde diferentes puntos de vista. Por su vida de almacén, se clasifican en duraderos (no perecederos), como son los aparatos eléctricos, herramientas, muebles, y otros, y no duraderos (perecederos), que son principalmente alimentos frescos y envasados.

Línea de producto

Grupo de productos estrechamente relacionados porque satisfacen una necesidad o se usan conjuntamente. Es un amplio grupo de productos con usos o características similares.

Segmentación del mercado

Es el proceso mediante el que se identifica o se toma a un grupo de compradores homogéneos, es decir, se divide el mercado en varios submercados o segmentos de acuerdo con los diferentes deseos de compra y requerimientos de los consumidores.

Proceso de segmentación de mercados

- Conocer las necesidades del consumidor.
- Crear un producto y un programa de mercadotecnia para alcanzar ese submercado y satisfacer sus necesidades.
- Producir una variedad del mismo producto para cada segmento del mercado.

Análisis de la demanda

Sus principales propósitos es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de la demanda.

La demanda es función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias, de indicadores econométricos, etc.

Análisis de la oferta

El propósito es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio. La oferta, al igual que la demanda, es función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción.etc.

Análisis de los precios

Para determinar el precio de venta se sigue una serie de consideraciones con el costo de producción, administración, y ventas, mas una ganancia. Además de la demanda potencial del producto y las condiciones económicas del país, la reacción de la competencia, la estrategia de mercado y el control de precios que el gobierno impone sobre la canasta básica.

Estudio técnico

Esta parte del estudio puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo.

Localización optima del proyecto

El objetivo es determinar el sitio donde se instalara la planta. Hay cinco factores que guían el proceso de la investigación para la selección de la localización óptima: facilidad de acceso a los clientes, condiciones ambientales del negocio, disponibilidad de recursos, preferencias y disponibilidad y costos de los sitios.

Ingeniería del proyecto

El objetivo es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.

Proceso de producción

Es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinación función de manufactura.

Técnicas de análisis del proceso de producción

Una vez descrito con palabras la manera en que se desarrollara el proceso productivo, viene una segunda etapa en la que, en forma integral, se analice el proceso o la tecnología. La utilidad de este análisis es facilitar la distribución de la planta aprovechando el espacio disponible en forma óptima y mejorar los tiempos y movimientos de los hombres y maquinas. Para representar y analizar el proceso productivo existen varios métodos: como el diagrama de los bloques y diagrama de flujo del proceso.

Distribución de la planta

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más economía, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Estudio organizacional

Es aquel que define el marco formal: el sistema de comunicación y los niveles de responsabilidad y autoridad de la organización, necesaria para la puesta en marcha y ejecución del proyecto.

Estructura organizacional

La estructura organizacional puede ser definida como las distintas maneras en que puede ser dividido el trabajo dentro de una organización para alcanzar luego la coordinación del mismo orientándolo al logro de los objetivos.

El organigrama

Muestra cinco aspectos principales de la estructura de una empresa: la división del trabajo, empresarios y empleados, el tipo de trabajo que se está realizando, la agrupación de segmentos de trabajo y los niveles de administración.

Giro de la empresa

Se refiere al tipo de producto o servicio que producirá, y por extensión al grupo de empresas que producen los mismos productos o servicios.

Estudio económico

Es el estudio en donde se determina la factibilidad económica del proyecto, para saber de manera cuantitativa el total de recursos que requiere el proyecto para saber si este se puede realizar.

Costos de producción

Los costos de producción no son más que un reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio económico.

Costos de administración

Son los que provienen para realizar la función de administración en la empresa. No solo significa los sueldos del gerente o director general y de los contadores, auxiliares, secretarias, así como los gastos de oficina en general.

Costos financieros

Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo.

Financiamiento

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc.

Existen diferentes fuentes de financiamiento: ahorros personales, amigos y parientes que pueden presentarnos capital sin intereses o a tasas muy bajas, bancos y uniones de crédito, inversionistas de capital de inversión.

Inversión total inicial

Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.

Capital del trabajo

El capital del trabajo se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante.

Depreciación

Es el valor que pierden los bienes con el paso del tiempo y solo se aplica a los activos fijos.

Estado de resultados.

Es un documento contable que muestra detalladas y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

Balance general

Es un estado financiero que nos muestra la situación financiera a una fecha determinada, muestra el activo, y el pasivo de una empresa a una fecha determinada y el capital contable que aportan los socios y lo que deben sus acreedores.

7.- PROCEDIMIENTO Y DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS.

Actividades

7.1 Recopilación de la información

Se busco y recolecto la información necesaria de la empresa, además se conocieron las normas, las características, los procesos y los materiales que se usan, esto se logro mediante la entrevista al propietario de la empresa.

7.2 estudio de mercado

La primera actividad para realizar el estudio de mercado consistió en determinar la segmentación del mercado para esto de elaboro una encuesta acorde al producto que se ofrece y se aplicaron a los posibles clientes para conocer su opinión.

La segunda actividad consistió en determinar la demanda, para esto nos basamos en los datos obtenidos en la encuesta realizada a los posibles clientes y con los datos que existen en el INEGI acerca del segmento al cual va dirigido el producto del municipio de Tuxtla Gutiérrez.

Posteriormente se continuo con el análisis de la oferta para lo cual se realizo la investigación para detectar cuales son las posibles competencias que tiene la empresa, ya sea que aquellas empresas que ofrecen productos similares o afines y ver cuáles son sus características y que ofrecen para determinar la ventaja diferencial de la empresa.

El análisis del precio del producto se determino en base al precio que tiene la competencia dentro del mercado y tomando en cuenta otros factores como transportes e incrementos de la materia prima directa e indirecta, se le asigno el precio al producto.

7.3 Estudio técnico.

La actividad principal para comenzar el estudio técnico es determinar la localización óptima del producto, para esto se vieron los beneficios de la ubicación de la empresa a nivel macro y micro regional y la ubicación de las diferentes áreas dentro de la empresa.

Para detectar a los principales proveedores se investigo que se requiere para realizar el producto, dependiendo de esto se obtuvo información necesaria de los proveedores que tiene la empresa, se desecharon algunos y se agregaron otros gracias a su historial y buenas recomendaciones en la entrega oportuna de los productos a utilizar, de esta forma se conformo un grupo de proveedores que abastecen a la empresa.

En la etapa de la ingeniería de la empresa se determino cual era la materia prima directa e indirecta para la realización del producto y las cantidades a utilizar, además de que se describieron las características de los equipos que se utilizan para realizar el producto, se detallaron pasos y con la ayuda de un diagrama de procesos se resumió.

Se detallaron los requerimientos de activos fijos como los requerimientos de mobiliario y equipo de oficina que tiene cada área de la empresa y se anotaron sus respectivos precios. Además se desglosaron los requerimientos de inversiones diferidas como lo son los gastos para establecer la empresa, los gastos de la remodelación o acondicionamiento del inmueble en las diferentes áreas y también se obtuvieron los requerimientos de recursos humanos, donde se incluye el número de personas que se encuentran laborando y la cantidad de su salario.

Se determinaron los servicios básicos como el agua, luz eléctrica y promoción que son indispensables para la empresa, estos gastos se distribuyeron de acuerdo al porcentaje que se asigno a cada área.

7.4 Estudio organizacional

Se comenzó con conocer los antecedentes de la empresa, para esto se plasmaron los motivos, además del tipo y giro de la empresa, su ubicación logotipo, eslogan, visión, misión y valores que conforman la empresa para tener una buena estructura organizacional.

Se estableció la estructura organizacional, para esto se reestructuro el organigrama de la empresa con la descripción correspondiente a cada puesto y los requerimientos necesarios para ocuparlos.

La parte del marco normativo legal, que son los trámites necesarios para la conformación de la empresa, en este punto se reunieron e investigaron los trámites correspondientes con los requisitos y el precio que tiene cada uno y donde lo puedes realizar de acuerdo al giro de la empresa.

Para realizar el marco normativo laboral se investigo detalladamente la información de la ley federal del trabajo que es de gran utilidad para proteger a los empleados y que cada empresa debe tener.

7.5 Estudio económico

Se obtuvieron las inversiones fijas, en esta actividad se describieron los precios de los equipos de oficina, de producción y mobiliario que se usan en las diferentes áreas de la empresa.

En la parte de la descripción de las inversiones diferidas, se anotaron los precios de los gastos de organización y acondicionamiento e instalación.

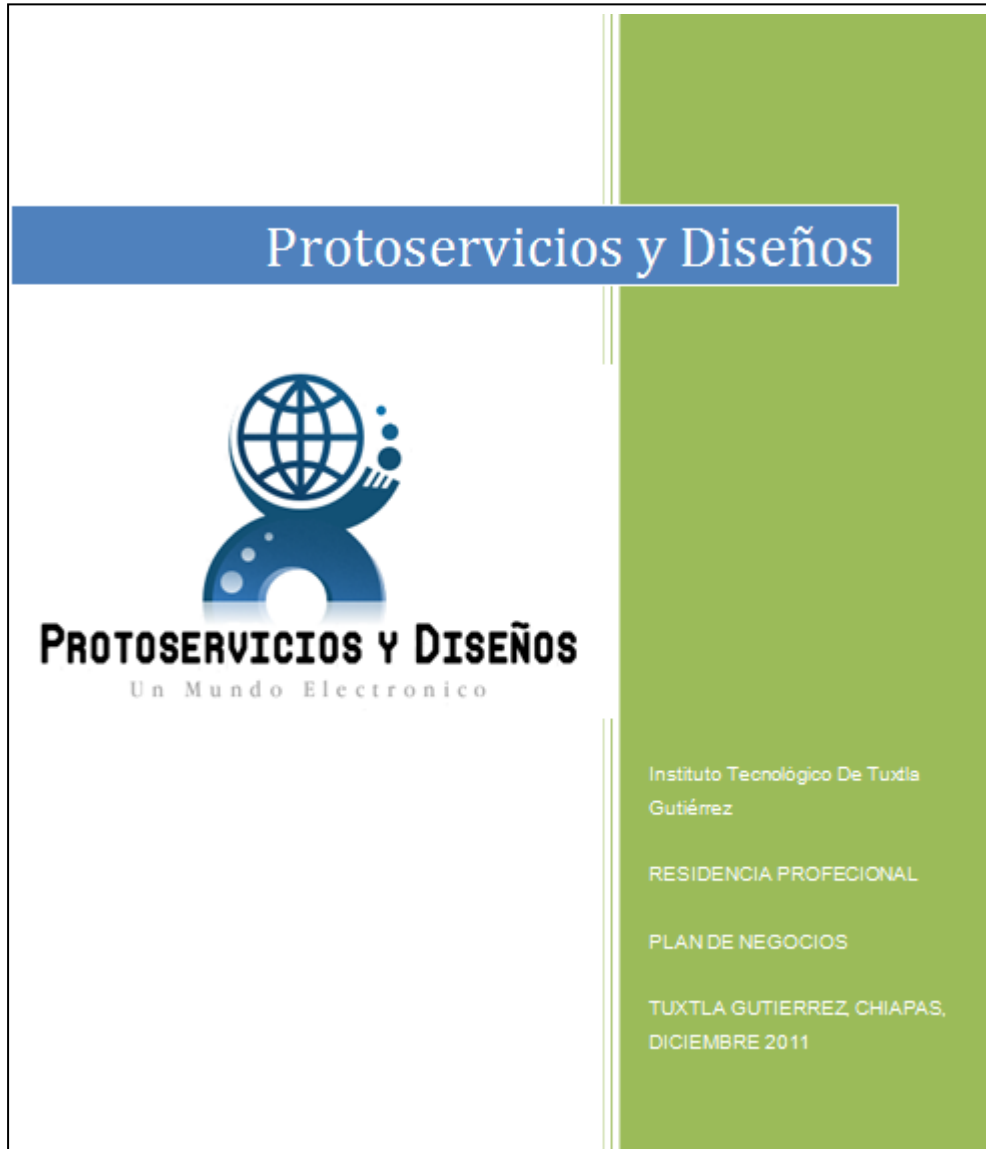
En la actividad en la cual se describe al capital de trabajo de la empresa, se anotaron los precios de la materia prima directa, mano de obra, los gastos de administración, los gastos de ventas y los gastos financieros. Además se describió el costo inicial del trabajo que incluye las inversiones fijas, diferidas y el capital de trabajo.

En el financiamiento se detallo la cantidad necesaria del recurso monetario para poder implementarlo dentro de la empresa y en la elaboración del producto además de la posibilidad de solicitar algún financiamiento ante alguna dependencia con los requisitos que exigen las dependencias.

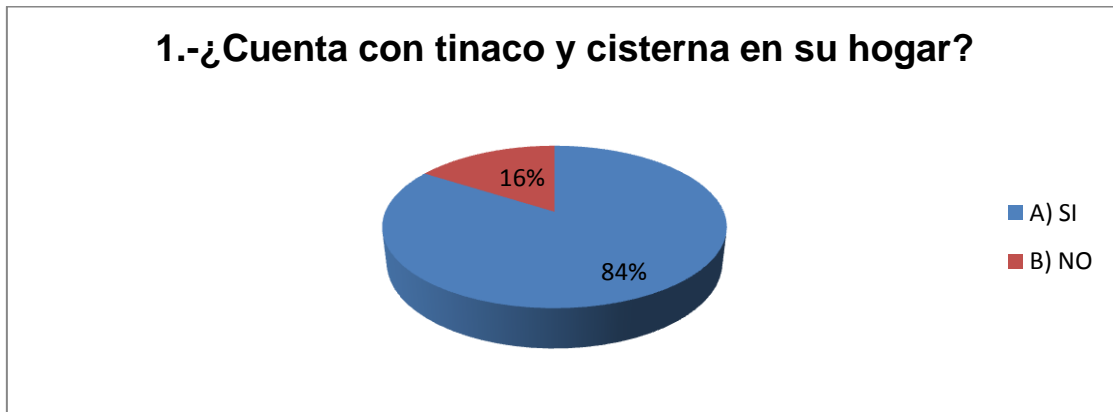
Se formularon los estados financieros necesarios proyectados a 2 años como el estado de resultados y el balance general.

8.- RESULTADOS, PLANOS, GRAFICAS, PROTOTIPOS Y PROGRAMAS

8.1 Portada del plan de negocios

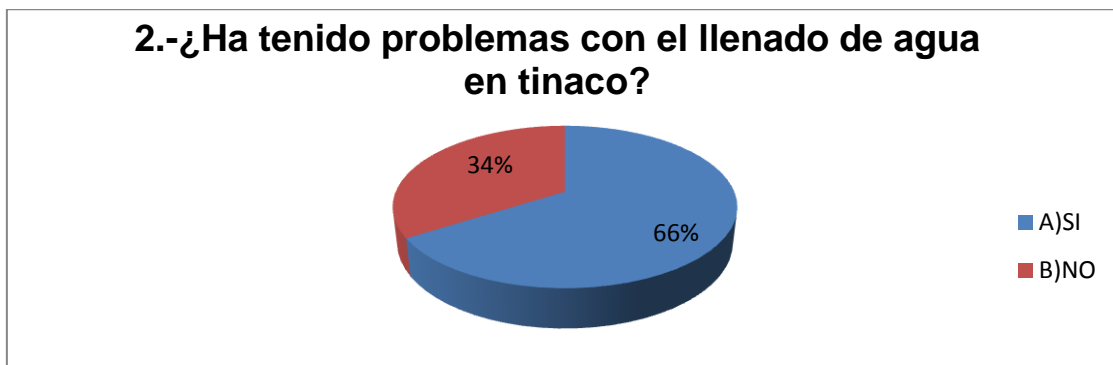


8.2 Grafica de la empresa



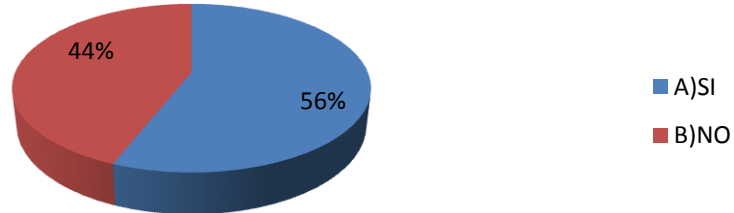
La entrevista fue dirigida a viviendas de clase medio-alta ya que es el mercado al cual es la meta llegar, con base a esta pregunta son satisfactorios los resultados.

De las viviendas se pudo observar que la mayoría cuenta con tinaco y cisterna en sus hogares por ello nos dimos a la tarea de continuar con el proyecto modernizando la comunicación de su cisterna con el tinaco de los hogares.



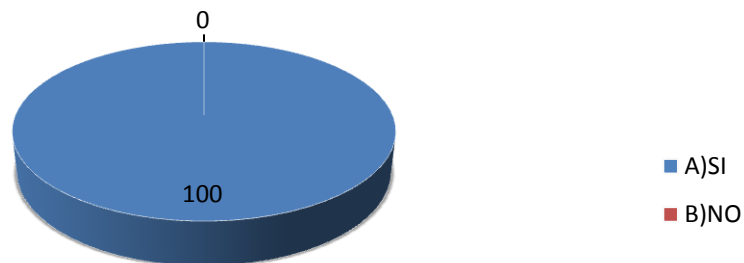
La mayoría de los posibles clientes han tenido problemas al llenar su tinaco por diversas razones y gracias a esto es otro punto que se tiene a favor para llevar a cabo el proyecto.

3.-¿Al llenar su tinaco, comienza a tirarse el agua por olvidar apagar la bomba?



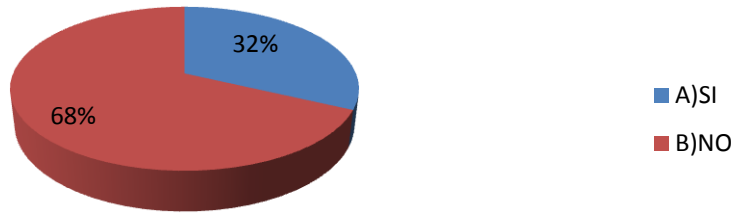
Al realizar la encuesta a la mayor parte de las personas se le olvida apagar la bomba y al llenarse el tinaco y comienza a tirarse el agua, esto ocasiona que se desperdicie tanto la luz como el agua, con esta pregunta se observo que si existe con frecuencia esta problemática, lo cual hace factible el producto.

4.-¿Le gusta ahorrar el agua y es cuidadoso que no se desperdicie?



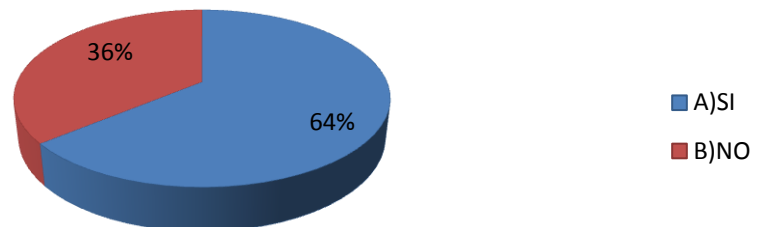
Respecto a esta pregunta se observa que el 100% de las personas les interesa ahorrar el agua y que son muy cuidadosos de no desperdiciarla, así que para ellos es muy conveniente el producto pues este les ayudara a controlarla y que no se tire al llenarse el tinaco.

5.-¿Ha pagado grandes cantidades por sistemas electrónicos que le ayuden a controlar el nivel de su tinaco?



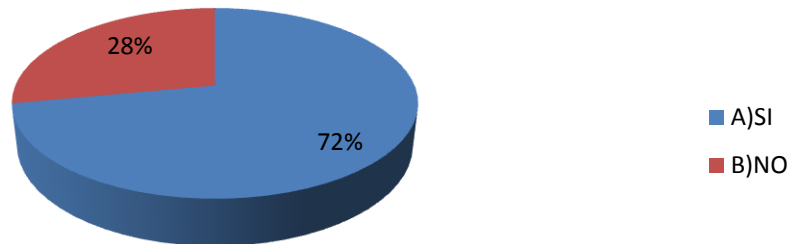
Como se observa en los hogares gastan gran cantidad de dinero en sistemas electrónicos que les ayuden a controlar el llenado de su tinaco para esto les ofrecemos disminuir estas cantidades además de tener un sistema electrónico de calidad y muy eficaz.

6.-Le gustaría tener un controlador inalámbrico para controlar el agua de su tinaco?



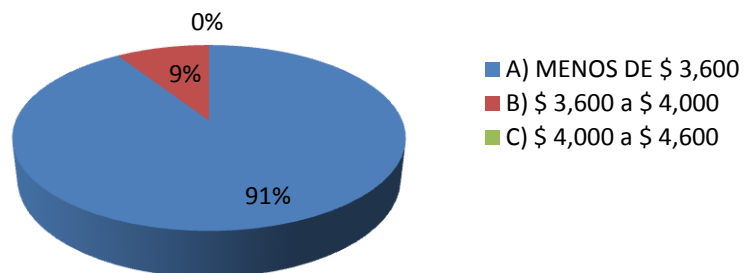
Aquí pudimos observar que existen muchos posibles clientes ya que si están muy interesados en controlar el llenado de su tinaco, son muy positivas las respuestas, pues su resultado es favorable.

7.-¿Estaría dispuesto a invertir en mi producto de tecnología inalámbrica para su tinaco?



Como se puede apreciar en la grafica al momento de lanzar el producto al mercado este tendría una gran aceptación por parte de los viviendas, reflejando con esto el margen de probabilidad de un 72 % de los consumidores que están dispuestos a adquirir el servicio. Y una parte negativa de 28 % quienes no están dispuestos a comprar los sistemas.

8.-¿Cuánto estaría dispuesto por un controlador de agua inalámbrico para su tinaco?



Por los resultados obtenidos mediante la encuesta se puede determinar cuál es el precio más conveniente para que el sistema sea adquirido para los posibles clientes.

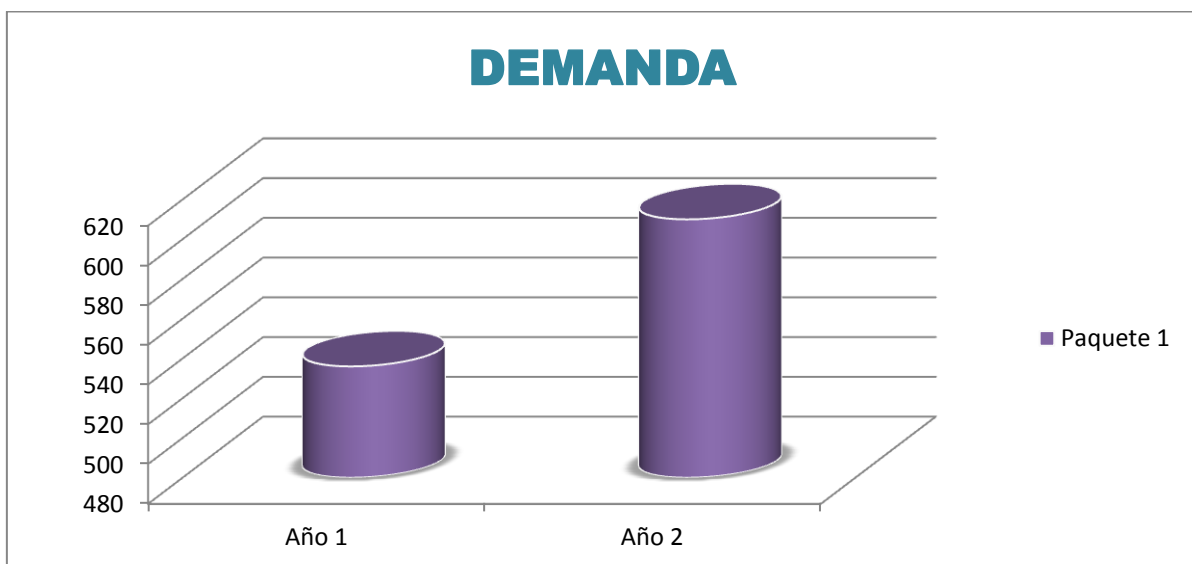
8.3 Determinación de la demanda

La demanda se determinó de un segmento de mercado de 53,595 viviendas clase media-alta ubicadas en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, tomando un nivel de confianza de demanda optimista del 72% con un resultado de 38,588 y 1% de demanda pesimista con el resultado de 535,95 posibles compradores a pesar de presentar un porcentaje muy bajo esto no afecta en la economía de la empresa.

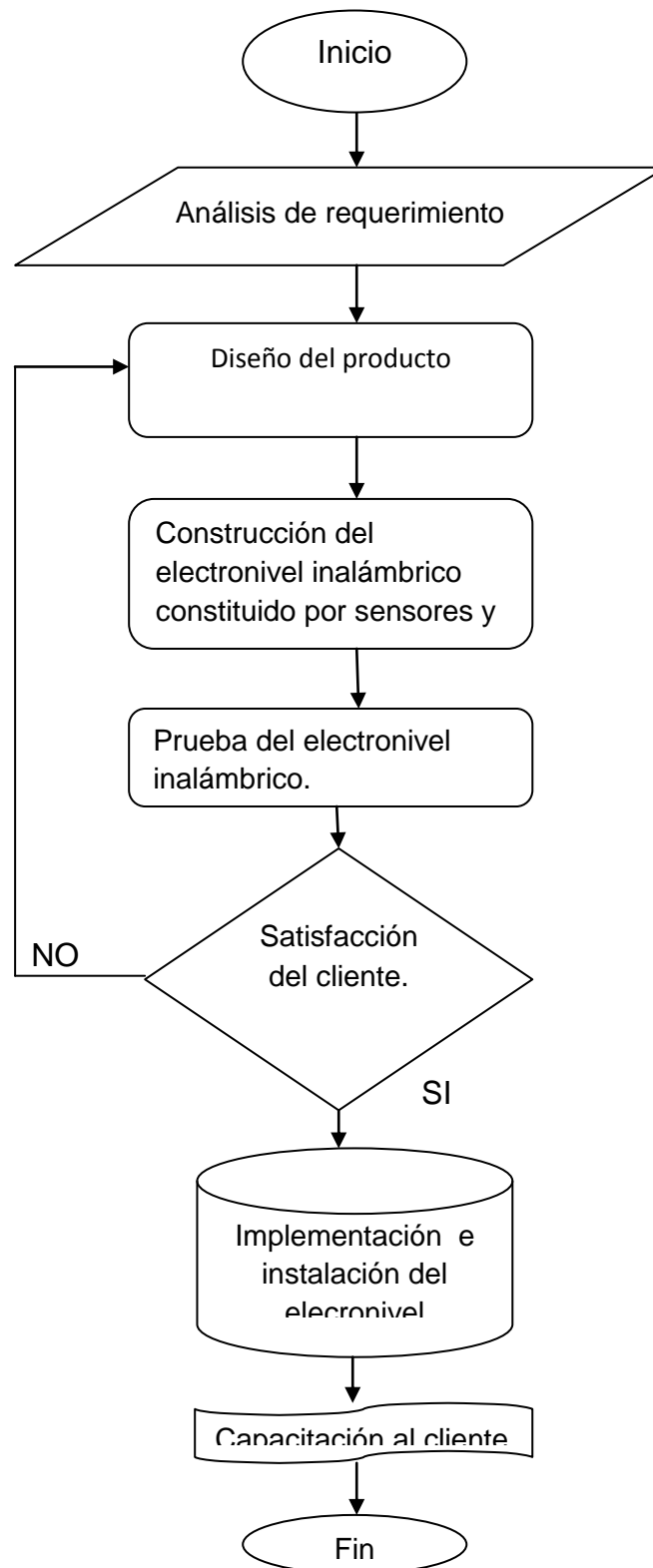
Demanda potencial

Del segmento de mercado se determinó un nivel de confianza del 1% de la población que estaría dispuesto a comprar el producto electrónico inalámbrico de acuerdo a los resultados de la encuesta el 72% afirmó que estaría dispuesto a adquirir el producto se obtuvo una demanda anual de 536 sistemas de electrónico inalámbrico para viviendas, además se consideró un crecimiento anual del 12% para el siguiente año.

AÑO	PRODUCTO
1	536
2	600
<i>TOTAL</i>	1136



8.4 Diagrama de proceso



8.5 Estado de resultados proyectado a 2 años

PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS

Estado de Resultados

Comprende el periodo del 1° de Enero al 31 de Diciembre del 2011.

Concepto	Año 1	Año 2
Ventas	\$1,876,000.00	\$2,205,000.00
Costo del producción	\$372,413.00	\$389,854.00
Utilidad en ventas	\$1,503,587.00	\$1,815,146.00
Gastos de ventas	\$317,424.00	\$333,088.00
Gastos de admón.	\$382,883.00	\$401,698.00
Gastos financieros	\$24,000.00	\$18,000.00
Utilidad de operación	\$779,280.00	\$1,062,360.00
30% ISR	\$233,784.00	\$318,708.00
10% PTU	\$77,928.00	\$106,236.00
Utilidad neta del ejercicio	\$467,568.00	\$637,416.00

8.6 Balance general proyectado a 2 años

“PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS”

Balance General Comprende el periodo del 1° de Enero al 31 de Diciembre del 2011.

Cuentas	Año 0	Año 1	Año 2
ACTIVO			
Activo Circulante			
Efectivo	\$267,594.00	\$711,507.00	\$1,325,268.00
Total Activo Circulante	\$267,594.00	\$711,507.00	\$1,325,268.00
Activo Fijo			
Equipo de producción	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00
Depreciación de equipo de producción		(\$385.00)	(\$770.00)
Mobiliario y Equipo de oficina	\$119,542.00	\$119,542.00	\$119,542.00
Depreciación mobiliario y equipo de oficina		(\$11954)	(\$23900)
Equipo de computo	\$24,680.00	\$24,680.00	\$24,680.00
Depreciación equipo de computo		(\$7404)	(\$14808)
Terrenos y Edificios	\$90,000.00	\$90,000.00	\$90,000.00
Depreciación de terrenos y edificios		(\$4500)	(\$9000)
Total Activo Fijo	\$237,722.00	\$213,479.00	\$189,236.00
Activo Diferido			
Gastos Pre operativos	\$12,670.00	\$12,670.00	\$12,670.00
Amortización de Gastos Pre operativos		(\$1267)	(\$2534)
Gastos de construcción y adaptación	\$16,700.00	\$16,700.00	\$16,700.00
Amortización de gastos de instalación		(\$835)	(\$1670)
Total Activo Diferido	\$29,370.00	\$27,268.00	\$25,166.00
Total Activo	\$534,686.00	\$952,254.00	\$1,539,670.00
PASIVO			
Pasivo fijo			
Documentos por pagar	\$200,000.00	\$150,000.00	\$100,000.00
Total Pasivo Fijo	\$200,000.00	\$150,000.00	\$100,000.00
Total Pasivo	\$200,000.00	\$150,000.00	\$100,000.00
CAPITAL CONTABLE			
Capital Social	\$334,686.00	\$334,686.00	\$334,686.00
Utilidad del ejercicio		\$467,568.00	\$637,416.00
Utilidad del ejercicio anterior			\$467,568.00
Total Capital Contable	\$334,686.00	\$802,254.00	\$1,439,670.00
Pasivo mas Capital	\$534,686.00	\$952,254.00	\$1,539,670.00

CONCLUIONES

De acuerdo a la información obtenida en el Plan de negocio para la empresa “PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS” se concluye que la empresa cuenta con la factibilidad técnica, operativa y económica necesaria para llevar a cabo la solicitud del financiamiento y la implementación de los recursos solicitados.

El plan de negocios desarrollado presenta detalladamente desde la materia prima requerida hasta el precio de venta del producto, así como cada uno de los requerimientos necesarios para la elaboración del producto y los tramites que se tienen que realizar para emprender una empresa y ante que dependencias deben solicitar además de las opciones de financiamiento y los pasos a seguir para conformar o reestructurar una empresa.

BIBLIOGRAFIA

- Baca Urbina, G (2001). Formulación y Evaluación de proyectos informáticos México: McGraw Hill.

- Fisher, L., & Espejo, J (2006). Mercadotecnia. México: Alfa omega.

- Dumrauf, G. L (2006). Finanzas Corporativas. Mexico: McGraw Hill.

- Anzola, S (2002). Administración de las pequeñas empresas. México: McGraw Hill.



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TUXTLA GUTIÉRREZ

SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA
 DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
SEGUIMIENTO DE PROYECTO DE RESIDENCIAS PROFESIONALES

ALUMNO: Maribel González Rosas No. DE CONTROL: 07270614
 NOMBRE DEL PROYECTO: Plan de negocios integral EMPRESA: PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS
 ASESOR EXTERNO: Ing. Marco Zuñiga Reyes ASESOR INTERNO: C. P. Dalila B. Cantoral Diaz
 PERIODO DE REALIZACIÓN: Agosto-Diciembre 2011

ACTIVIDAD	SEMANAS															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Entrevista ante los socios	P															
Recopilación de información	R															
Desarrollo del estudio de mercado	P															
Desarrollo del estudio tecnico	R															
Desarrollo del estudio organizacional	P															
Presentación ante los socios	R															
OBSERVACIONES:																
El reporte final: 14 y 15 de diciembre.																
ENTREGA DE REPORTES	Docente	1er informe 19 y 20 de septiembre														
	Alumno	2° informe 17 y 18 de octubre														
	Jefe Depto.	3er informe 14 y 15 de noviembre														
		C. P. Dalila B. Cantoral Diaz	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div> <p>19 y 20 de septiembre</p> <p>C. P. Dalila B. Cantoral Diaz</p> </div> <div> <p>17 y 18 de octubre</p> <p>Maribel González Rosas</p> </div> <div> <p>14 y 15 de noviembre</p> <p>C. P. Dalila B. Cantoral Diaz</p> </div> </div>													





PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS

ASUNTO: Carta de Liberación

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

19 de enero de 2012

ING. RODRIGO FERRER GONZÁLEZ.
JEFE DE DEPARTAMENTO DE GESTION TECNOLÓGICA Y VINCULACION
P R E S E N T E.

Por este medio me permito informarle que la alumna **C González Rosas Maribel** con el No. de control **07270614** de la carrera de Lic. En Informática, concluyó satisfactoriamente con la Residencia Profesional denominado **Plan de negocios integral** en esta dependencia. Cubriendo un total un total de 640 horas en el periodo Agosto – Diciembre 2011.

Sin otro particular, quedo de usted.

ATENTAMENTE

Ing. Marco Antonio Zúñiga Reyes

PROPIETARIO
PROTOSERVICIOS Y DISEÑOS

