

Tecnológico Nacional de México Instituto Tecnológico de la Zona Maya

ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA SALSAS CHETUCHIL EN CHETUMAL QUINTANA ROO

**Informe Técnico de Residencia Profesional
que presenta el C.**

Jorge Iván Manzanilla Calderón

Número de control:

12870032

Carrera: Ingeniería en Gestión Empresarial

Asesor Interno: Lic. Addy Consuelo Chavarría Díaz

Juan Sarabia, Quintana Roo

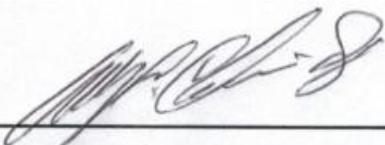
Diciembre 2016

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE LA ZONA MAYA

El Comité de revisión para Residencia Profesional del estudiante de la carrera de INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL, Br. JORGE IVAN MANZANILLA CALDERON; aprobado por la Academia del Instituto Tecnológico de la Zona Maya integrado por el asesor interno Lic. Addy Consuelo Chavarría Díaz, el asesor externo el Lic. Willian Rangel Cauich May, habiéndose reunido a fin de evaluar el trabajo titulado: Elaboración de un Plan de Negocios para la creación de la Empresa Salsas Chetu Chil en Chetumal Quintana Roo, que presenta como requisito parcial para acreditar la asignatura de Residencia Profesional de acuerdo al Lineamiento vigente para este plan de estudios, dan fe de la acreditación satisfactoria del mismo y firman de conformidad.

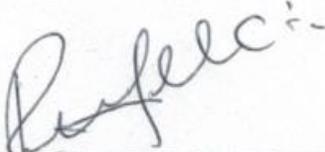
ATENTAMENTE

Asesor Interno



Lic. Addy Consuelo Chavarría Díaz

Asesor Externo



Lic. Willian Rangel Cauich May

Juan Sarabia, Quintana Roo, a 12 de Diciembre, 2016.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por ser maravilloso que me dio fuerza y fe para creer lo que parecía imposible terminar.

A mi familia, por su invaluable solidaridad para el logro de mis sueños.

A mi esposa y mis hijos por su apoyo incondicional y quienes fueron el motor de esta aventura profesional.

A la Lic. Addy Consuelo Chavarría Díaz por su asesoramiento y dirección.

Al Lic. William Rangel Cauich May por su disponibilidad y asesoría.

También agradezco a todos los que fueron mis compañeros de clase durante todos los semestres ya que gracias al compañerismo, amistad y apoyo moral han aportado en un alto porcentaje a mis ganas de seguir adelante en mi carrera profesional.

Agradezco a mi equipo de trabajo que durante toda la carrera me dio su apoyo incondicional y que de la mano culminamos este gran proyecto.

A los maestros que tuvieron la oportunidad de darme clases durante toda la carrera que sin duda fue un verdadero aprendizaje.

Para finalizar agradezco muy especialmente a un ser que soñaba poder verme realizado con esta gloriosa profesión, que por travesuras del destino a la mitad de la carrera se me fue de esta vida, pero para él va la carrera culminada, a mi PADRE.

RESUMEN

Elaboración de un Plan de Negocios para la creación de la Empresa Salsas Chetu Chil en Chetumal Quintana Roo. Este trabajo contiene la propuesta del establecimiento de la estructura de la Empresa Salsas Chetu Chil en la cual se busca la competitividad en el mercado de salsas con el chile habanero la cual es materia prima de la región, de esta misma manera incursionar en la industria salsera para lograr una gran distribución en toda la región.

Es por ello que surge la necesidad de desarrollar este plan de negocios con el fin de colocar a la disposición del público en general este producto.

El desarrollo del mencionado proyecto se derivó de unas recetas caseras las cuales no son muy conocidas en la ciudad pero que sin duda alguna entran en un marco de competencia.

De igual manera establecer las actividades de elaboración de la estructura del proyecto de inversión para la producción y comercialización de salsas de chile habanero en la ciudad de Chetumal, municipio de Othón P. Blanco para la gestión de su financiamiento.

Todo esto mediante la planeación estratégica e investigación de la misma, en donde se definirá el tipo de producto y la demanda del producto por conducto del estudio técnico, económico y la evaluación correspondiente para la determinación de su rentabilidad en el mercado.

A su vez este trabajo nos mostrara las estrategias a seguir y las acciones a determinar.

Con todo esto determinaremos como finalidad la formación de esta empresa en la ciudad de Chetumal municipio de Othón P. Blanco y lograr así su creación.

INDICE

		Pág.
	Índice general	i
	Índice de cuadros	ii
	Índice de figuras	iii
I	Introducción	1
II	Descripción de la empresa u organización y el puesto o área de trabajo	2
	2.1. Microlocalización	2
	2.2. Macrolocalización	3
III	Problemas a resolver	4
IV	Objetivos	5
	4.1. Objetivo General	5
	4.2. Objetivo Específico	5
V	Justificación	6
VI	Materiales y Métodos	8
	6.1. Desarrollo	10
	6.2. Planeación estratégica	11
	6.3. Estudio de mercado	15
	6.4. Segmento de mercado	16
	6.5. Análisis de la demanda	16
	6.5.1. Tamaño de muestra	17
	6.5.2. Tabulación de datos	18
	6.6. Descripción del proceso de producción	18
	6.7. Estudio técnico	20
	6.7.1. Macrolocalización	21
	6.8. Aspectos organizativos	21
	6.8.1. Organigrama de la empresa	22
	6.8.2. Descripción y análisis de puesto	24
	6.8.2.1. Descripción de puesto	24
	6.8.2.2. Especificación del puesto	24
	6.8.2.3. Descripción de puestos	25
	6.9. Presupuesto de inversión	27
VII	Procedimientos y descripción detallada de las actividades realizadas	28
VIII	Resultados	31
IX	Conclusiones	32
X	Competencias desarrolladas	33
XI	Fuentes de Información	35
XII	Anexos	36

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1	Organización de los integrantes de la empresa de salsas Chetu...Chil	Pág. 24
Cuadro 2	Presupuesto de maquinaria y equipo que se realizará en la empresa Chetu...Chil en la ciudad de Chetumal Q. Roo.	28
Cuadro 3	Estudio Financiero y Proyección de Inversión para la empresa Chetu...Chil en la ciudad de Chetumal.	29

INDICE DE FIGURAS

		Pág.
Figura 1	Localización de la empresa donde se realizó la residencia profesional	3
Figura 2	Ciudad donde se llevó a cabo la residencia profesional, ciudad Chetumal Q. Roo.	3
Figura 3	Estudio operativo del proceso de descripción de la planta de trabajo de la empresa.	20
Figura 4	Ubicación de la empresa Chetu...Chil en Chetumal Quintana Roo.	21
Figura 5	Organigrama de la conformación del grupo de la empresa Chetu...CHiL de la ciudad de Chetumal, Quintana Roo.	23

I. INTRODUCCIÓN.

El propósito de realizar esta estructura de proyecto de inversión, es modernizar y actualizar las herramientas necesarias para tener una mejor calidad de trabajo en las cuales se pueda obtener una mejor producción cumpliendo los estándares de calidad que hoy en día exige el mercado.

La ciudad de Chetumal está situado en el municipio de Othón P. Blanco (en el Estado de Q. Roo). Tiene aproximadamente 244 mil 616 habitantes, con 65 mil 921 viviendas habitadas y está a 40 metros de altitud sobre el nivel del mar.

De las cuales sus actividades económicas cotidianas son la agricultura, entre otras actividades, las cuales se realizan en tierras parceladas y otras en asentamientos. Estas son actividades que ayudan a mantener un flujo económico dentro y fuera de las comunidades del municipio.

Por lo tanto el proyecto va enfocado a la obtención de la materia prima de este producto y de personas que se dedican a realizar la actividad del cultivo del Chile Habanero, por este motivo se estructuro el proyecto para la producción y comercialización de salsas Chetu Chil mediante una propuesta de inversión fundamentada mediante una metodología de estructura para analizar y evaluar el proyecto, con el fin de ir en busca de un financiamiento adecuado y lograr consolidar dentro del mercado la producción y venta de salsas en la ciudad de Chetumal, municipio de Othón P. Blanco en el Estado de Quintana Roo.

II. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA U ORGANIZACIÓN Y DEL PUESTO O ÁREA DEL TRABAJO DEL ESTUDIANTE.

La asociación Mexicana de Mujeres Empresarias, es filial de Les Femmes Chefs D'Enterprises Mondiales, organización no lucrativa y apolítica, que agrupa a mujeres empresarias, propietarias o accionistas de la micro, pequeña, mediana o gran empresa.

Nace en Francia en 1945, y es fundada por Madame Yvonne Foinant, ante la necesidad de hacer frente a la dirección de las empresas que dejaron sus maridos al morir durante la 2a Guerra Mundial, esparciéndose rápidamente por otros países europeos, teniendo una presencia en 42 países de los 5 continentes del mundo.

AMMJE nace en la Ciudad de México en 1964, fundada por Blanca Rosa Álvarez de Cuéllar, con el propósito de fomentar el desarrollo de la mujer empresaria mexicana a través del contacto con otras mujeres emprendedoras, tanto en México como en el extranjero. Actualmente la asociación cuenta con una presencia en 21 Estados, formando así: 38 capítulos en diferentes estados de la República Mexicana. (Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias, 2017).

2.1. Microlocalización

Aquí se encuentra la ubicación de la Asociación Civil AMMJE (Asociación de Mexicana de Mujeres Empresarias A.C.), ubicada en Av. Efraín Aguilar 382, Militar, 77030 Chetumal, Q.R. (Figura 1)



Figura 1. Localización de la empresa donde se realizó la Residencia Profesional (Av. Efraín Aguilar 382, Militar, 77030 Chetumal, Q.Roo.)

2.2 Macrolocalización

El sitio donde se llevó a cabo la realización del proyecto coordinado de producción y comercialización de la empresa de salsas ChetuChil se encuentra localizado en la ciudad de Chetumal Quintana Roo municipio de Othón P. Blanco. (Figura 2)



Figura 2. Ciudad donde se llevó a cabo la residencia profesional, ciudad de Chetumal Quintana Roo municipio de Othón P. Blanco.

III. PROBLEMAS A RESOLVER PRIORIZADOS.

En este proyecto como lo marcan los objetivos para la elaboración de una estructura y poder así generar la empresa todo esto aunado a la contribución económica del municipio de Othón P. Blanco por conducto de una generación de empleos, así como también lograr una industria de transformación del chile habanero en salsas.

Gestionar ante la institución financiera de acuerdo a las reglas y normas de operación los requisitos legales para que se pueda dar el apoyo económico al presente proyecto.

Es importante realizar convenios con los invernaderos dentro del municipio de Othón P. Blanco para la obtención de la materia prima.

En un futuro inmediato considerar una sala de exhibición de las salsas producidas por la empresa para comercializar y promover de una mejor manera este tipo de producto.

Poder proyectar y visualizar el crecimiento de la empresa en un futuro de acuerdo al comportamiento del mercado.

IV. OBJETIVO

4.1. Objetivo General.

Reportar las actividades de la elaboración de una estructura de un proyecto de inversión para la producción y comercialización de salsas de chile habanero en la ciudad de Chetumal, municipio de Othón P. Blanco del estado de Quintana Roo para su gestión y financiamiento.

4.2. Objetivos específicos.

- Elaborar la planeación estratégica e investigación de mercado para definir el tipo de producto la demanda y la segmentación del mercado.
- Realizar el estudio técnico y la ingeniería del proyecto de producción, en referente a la transformación, envasado y comercialización del chile habanero.
- Establecer las estrategias y acciones para llevar a cabo la empresa.

V. JUSTIFICACIÓN

La realización de este Plan de negocios tiene como fin realizar la Residencia Profesional, motivo por el cual se pretende llevar en la ciudad de Chetumal Quintana Roo. La realización de esta práctica profesional se realizó nivel pre-factibilidad en aspectos de planeación estratégica, estudio de mercado, estudio técnico, aspectos organizativos, estudio financiero, evaluación financiera, análisis de sensibilidad, permitiendo poner en práctica todas las herramientas y conocimientos adquiridos en este trayecto de las diferentes asignaturas de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial: Mercadotecnia, Plan de Negocios entre otras.

Para tal caso se realizó un proyecto de inversión para la ciudad de Chetumal del estado de Quintana Roo con el nombre de “Elaboración de un plan de negocios para la creación de la empresa salsas Chetu...Chil en Chetumal Quintana Roo.

El proyecto se realizó en AMMJE (Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias), que se encuentra ubicada en Av. Efraín Aguilar 382 entre Andrés Quintana Roo Col. Campestre.

Así mismo podemos decir que es importante realizar dicho proyecto de acuerdo a las características que presentan los suelos del estado de Quintana Roo, se dificulta las actividades agrícolas y cultivos en grandes extensiones de forma de temporal, tecnificarla requiere de fuertes inversiones para la producción y mucho más para la transformación. Es por ello se debiera fomentar la producción de productos que son endémicos de la región, que dadas las condiciones naturales y culturales, pudieran ser más viables para fomentar el desarrollo de las actividades agropecuarias a un bajo costo.

El fomento a la investigación y transformación del chile habanero contribuye a lo antes mencionado. La transformación e industrialización del chile habanero es una oportunidad de negocio y de desarrollo para las localidades que en ella se produce.

Este reporte de actividades demuestra los conocimientos adquiridos a la largo de la Ingeniería en relación al diseño, implementación y desarrollo de sistemas estratégicos de negocios.

VI. MATERIALES Y MÉTODOS

Chile es una palabra Náhuatl "*Cilli*" planta herbácea anual, de la que existen numerosas variedades que son cultivadas por sus frutos, tiene la naturaleza o el aspecto de la hierba. (Larousse, 2012)

El chile habanero es una planta herbácea o arbusto, ramificados, que alcanzan un tamaño de hasta 2,5 m de alto. La hojas son pecioladas, con pecíolos 0,5-3 cm de largo, solitarias o en pares, ovadas, de hasta de 12 cm de largo y 4,5 cm de ancho y con ápice acuminado, base cuneada o atenuada, escasamente pubescentes. Las flores usualmente por pares o más, raramente solitarias, con pedicelo de 1-3 cm de largo, cáliz de hasta 0,5 mm de largo, corola de 5-7 mm de largo, lobada hasta en ½ de su longitud. El fruto es una baya oblonga a globosa, amarilla a roja. (Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad, 2016)

Los chiles originarios de los trópicos de América, se cultivan ampliamente para su uso como especies o verduras tanto en zonas tropicales como en zonas templadas. Todos los tipos de chile, tales como el Tabaco y Cayene, el chile dulce o "bell" y los pimientos, se derivan de las ramas de las diversas especies del mismo género *Capsicum*. La pungencia (lo picante) de los frutos de algunas de estas especies, como en el caso del chile habanero, es debida a su contenido de capsicina, que es un alcaloide que se encuentra en las células de la placenta. Un sólo gen dominante controla la pungencia, y los diferentes grados de la misma se deben a algunos modificadores de dicho gen, entre los cuales se tiene la influencia del ambiente.

El género *Capsicum*, al cual pertenecen todos los chiles cultivados, es originario de los trópicos de América. Las cinco especies domésticas y sus parientes silvestres estuvieron confinadas en el Continente Americano en la época precolombina. Los primeros exploradores españoles y portugueses, encontraron los frutos tan pungentes que lo introdujeron rápidamente a Europa y Asia.

Se han encontrado remanentes arqueológicos que han permitido determinar que las especies de este género se domesticaron en diferentes partes de América,

principalmente en México. El centro de diversidad de las formas cultivadas de *C. annum* L. incluye a México y Centroamérica; existen centros secundarios en el centro y sureste de Europa, en África, Asia y América Latina. (Tun Dzul, 2001)

El Contenido nutricional del chile es alto y es fuente de vitaminas, particularmente de la C, y en los tópicos pungentes secos, de vitaminas A. El consumo de chiles picantes generalmente es bajo (1 a 4 g per cápita), mientras que el chile bell se consume en mayores cantidades (> 20 g per cápita), por lo que constituye una fuente alimenticia potencialmente importante para el mejoramiento nutricional. En adición a su empleo como alimento o condimento, los chiles también se usan en la medicina y, algunos, están valorados como plantas ornamentales. (Tun Dzul, 2001)

El chile habanero es el chile más producido en invernadero debido a su alta rentabilidad, retornos económicos, competencia y demanda en el mercado. Las regiones donde más se produce el chile habanero son: en la zona sur del país, en la zona de la península de Yucatán y Veracruz, por sus climas idóneos para el cultivo e del chile habanero

A diferencia de su pariente, el chile manzano, el habanero es un poco más chico y más picoso, de hecho es considerado uno de los chiles más picosos del mundo. Es originario de Centro y Sur de América, aunque chile habanero se produce en grandes cantidades en partes del Norte de América como en California, Arizona y Texas.

Hay variaciones en el color de chile habanero: verde, amarillo y rojo. Los más cotizados y demandados son los amarillos ya que es el color más comercial, sin embargo, no afecta mucho su valor en el mercado.

El chile habanero es de los cultivos más producidos en invernadero. Es un cultivo exigente en aspectos climáticos como lo es la temperatura. La temperatura del chile habanero es aproximadamente entre los 25° y los 30° abajo de una temperatura de 15° no se desarrollaría óptimamente el cultivo. En cuestiones de humedad en chile habanero, como cuenta con una alta retención de humedad, no es necesario mantener altos los niveles.

La cantidad de producción en invernadero de este cultivo en condiciones óptimas es de 90- 100 toneladas al año por hectárea y el cultivo se vende 18-20 pesos por Kilo por lo que lo hace un cultivo muy rentable. Sus aplicaciones más comunes son el mercado culinario, sin embargo se están popularizando los usos industriales, como la adición a pinturas para la protección contra microorganismos.

Para su producción se requiere una estructura de invernadero con capacidad de carga para en tutorado de la planta, esto es esencial para el óptimo desarrollo.

Se recomienda plástico lechoso difuso para brindarle la mejor luminosidad y difusión de la luz solar al cultivo para que este abarque todas las secciones de la planta y se logre un desarrollo parejo en toda su área de cultivo.

El chile habanero como la mayor parte de las hortalizas, es muy susceptible a los excesos de humedad, por lo tanto una de las actividades de mayor importancia es la producción de la plántula en charolas, para luego ser trasplantadas en las camas de siembra de los invernaderos.

El chile habanero no sólo es comestible, en virtud de la capsicina que contiene puede emplearse en la elaboración de cosméticos, pomadas “calientes”, gas lacrimógeno, recubrimiento de sistemas de riego o eléctricos para protección contra roedores y, por su alta capacidad anticorrosiva, como componente en pintura para barcos. (SOLIHAGUA, 2013).

6.1. Desarrollo.

En este apartado se describen las actividades realizadas para la elaboración del proyecto de inversión para la producción y comercialización de salsas de chile habanero en la ciudad de Chetumal; mediante el establecimiento de la empresa “Chetu Chil”.

6.2. Planeación Estratégica

De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Planificación Estratégica, es una herramienta de gestión que permite apoyar la toma de decisiones de las organizaciones en torno al quehacer actual y al camino que deben recorrer en el futuro para adecuarse a los cambios y a las demandas que les impone el entorno y lograr la mayor eficiencia, eficacia, calidad en los bienes y servicios que se proveen; consiste en un ejercicio de formulación y establecimiento de objetivos de carácter prioritario, cuya característica principal es el establecimiento de los cursos de acción (estrategias) para alcanzar dichos objetivos. (Armijo, 2009)

Otros autores como Chiavenato, la definen como la planeación realizada a nivel institucional de una empresa, con características de que debe estar proyectada a largo plazo, estar orientada hacia las relaciones entre la empresa y su ambiente; e incluir a la empresa como una totalidad y abarcando todos sus recursos. (Chiavenato, 2002)

En el caso de la empresa Chetu Chil se ha realizado toda la planeación estratégica contemplando las características mencionadas.

La empresa Chetu Chil se autodefine como:



Chetu...Chil, la combinación perfecta de elaboración para llevar a cabo el verdadero sabor mexicano en una salsa para las personas que degusten de un buen picante.

Es un producto mexicano realizado con insumos de la región y orgullosamente quintanarroense. Es un gran aliado de diferentes alimentos dando el punto final al verdadero sabor.

Elaborado y envasado en la ciudad de Chetumal capital del estado de Quintana Roo perteneciente al Sureste Mexicano.

a) Producto muestra, elaborado

A continuación se presenta una muestra del producto la cual fue la prueba palpable de la aceptación que se obtuvo y las reacciones favorables por su contenido. En esta ocasión fue un producto elaborado a base de chile habanero natural con especias como conservadores naturales las cuales fue la distinción que se le otorga a este producto.



El objetivo principal es lograr el procesamiento del chile habanero para transformarlo en salsas picosas y con conservadores naturales para lograr así la distribución de manera regional; se espera distribuirlo por gran parte de la República Mexicana y de ser posible la exportación, por sus propiedades inocuas.

El envasado será en la ciudad de Chetumal capital del estado de Quintana Roo, la idea original es trabajar el chile habanero en modalidades de salsas, que son, las que le dan el toque al sabor mexicano en los diferentes alimentos.

El producto va enfocado a toda la población que degustan del buen picante que sin duda es una combinación perfecta para cualquier alimento.

El diseño de la empresa es el siguiente:

Sombrero; Identidad mexicana que porta como distintivo para cualquier distribución necesaria de cualquier parte inclusive del extranjero si así se requiere.

Nombre; Combinación entre el lugar de elaboración con el derivado de la materia prima como medio de identificación del producto.

El Eslogan; La esencia del sabor del producto que lo hace diferente hacia los demás.

Colores; Los colores son místicos de los diferentes tipos de habaneros cultivados en donde el color rojo es el habanero más atractivo que existe en la región.

LOGOTIPO DE LA EMPRESA



El diseño para las etiquetas es el siguiente:



b) Misión.

La misión es incursionar en el mercado local y orientar el producto a un consumidor conocedor del picante y sus derivados del mismo ofreciéndolos en conservas para así fortalecernos como una industria salsera en el estado y de igual forma en la región.

c) Visión.

Lograr consolidar la empresa como uno de los más importantes en el procesamiento del chile habanero y sus conservas del mismo, en primera instancia a nivel local y Sureste, en nuevas presentaciones.

d) Valores

Honestidad. Transparencia y rectitud en el ejercicio de mis funciones, de acuerdo a la visión, misión y valores de la empresa con justicia y coherencia.

Disciplina. Cumplimiento de los reglamentos y normas de la empresa con trabajo, responsabilidad y calidad.

Trabajo en equipo. Lograr y mantener la unidad dentro de la empresa con espíritu de servicio, respeto entre los miembros de la misma para lograr la misión, visión y objetivos.

Calidad "Nuestra empresa debe ser creadora, eficiente, productiva y con un altísimo ideal de Calidad y Servicio"

e) Análisis FODA.

En este proyecto de inversión para la producción y comercialización de Salsas en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo, es necesario realizar un análisis FODA para el beneficio de la empresa el cual se trata de una herramienta analítica que facilita sistematizar la información que posee la organización sobre el mercado y sus variables, con el fin de definir su capacidad competitiva en un período determinado.

Por lo general es utilizada por los niveles directivos, reuniendo información externa e interna a efectos de establecer Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas FODA

Este análisis combina el interior de la empresa (fortalezas y debilidades) con las fuerzas externas (oportunidades y amenazas).

- Las Fortalezas son aquellas características de la empresa que la diferencian en forma positiva al compararse con otras y en consecuencia potencian las posibilidades de crecimiento y desarrollo.
- Las Debilidades son sus falencias, los aspectos en los cuales será necesario actuar rápidamente para no quedar en situación crítica. Una de sus consecuencias puede ser la pérdida de participación en el mercado. Debemos tener en cuenta que las debilidades son la puerta de entrada de las amenazas.
- Las Oportunidades son las posibilidades que presenta el mercado, que solo podrán ser aprovechadas si la empresa cuenta con las fortalezas para ello.
- En tanto que Las Amenazas están compuestas por severas condiciones que pueden afectar el desenvolvimiento de la empresa, llegando en caso extremo, a su desaparición. Por caso la actuación de una nueva empresa de mayor poder económico financiero y la posibilidad cierta de “robar” clientes, alterando así la marcha de los negocios.

6.3. Estudio de mercado.

Para la realización de este estudio de mercado se realizaran dos acciones, la primera será una investigación con datos históricos y estadísticos para determinar la tendencia que ha existido en la producción de chile habanero procesado en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo y poder inferir en el consumo del producto.

Se realizara una aplicación de 381 encuestas en la ciudad de Chetumal, para conocer la aceptación del producto de acuerdo a la empresas **Chetu...Chil**.

6.4. Segmento de mercado

Segmento de mercado se llama al conjunto de compradores que tienen necesidades y a su vez al cual la empresa dirige su programa de marketing. También se dice que es un segmento del Mercado es decir personas u Organizaciones a quien la empresa dirige una mezcla de Mercadotecnia (Kotler, 2002).

6.5. Análisis de la Demanda

Con el análisis de la demanda se determina y mide cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a la demanda del producto así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda (Vargas, 2008).

La variable a medir para conocer con objetividad la demanda de nuestro producto será por medio de encuestas.

- Nivel económico
- Aspecto familiar
- Factores personales (Mankiw, 2002).

A continuación se hará referencia a las variables agregadas a medir en la encuesta aplicada a habitantes de diversas colonias de la ciudad de Chetumal Quintana Roo.

- Flexibilidad en adquisición del producto de salsas.

- Cantidad de consumo del producto.
- Frecuencia de consumo en salsas.
- Preferencia de tipos de salsas.

6.5.1. Tamaño de muestra

El mercado objetivo, el cual son los hogares de la ciudad de Chetumal Quintana Roo, está conformado por 65,569 hogares, según fuentes estadísticas.

Un nivel de confianza de 95% y un grado de error de 5% en la fórmula de la muestra.

El cual se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = (Z^2 pqN) / (Ne^2 + Z^2 pq)$$

- Nivel de confianza (Z): 1.96
- Grado de error (e): 0.05
- Universo (N): 65,569
- Probabilidad de ocurrencia (P): 0.5
- Probabilidad de no ocurrencia (Q): 0.5

$$n = ((1.96)^2(0.5)(0.5)(65,569)) / ((65,569)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5))$$

$$n = ((3.84)(0.25)(65,569)) / ((65,569)(0.0025) + (3.84)(0.25))$$

$$n = 62,946.24 / 163.92 + 0.96$$

$$n = 62,946.24 / 164.88$$

$$\underline{n = 381}$$

6.5.2 Tabulación de datos

Las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo (Trespacios, Vázquez y Bello, 2005).

El proceso para utilizar una encuesta es el siguiente:

- Definir objetivos de la encuesta.
- Formulación de la encuesta a realizar.
- Trabajo de campo para la obtención de datos.
- Obtención de los datos, procesar, codificar y tabular datos, esto servirá para un análisis presente y futuro.

6.6. Descripción del proceso de producción:

- 1 Captación de la Materia Prima. - Esta materia prima es captada por los productores de chile habanero principalmente de los invernaderos quienes son los que acostumbran a vender hasta fuera de temporada el producto.
- 2 Lavado y Esterilizado de la Materia Prima.- En este orden de ideas ya captada la materia prima se procede a el lavado, limpiado y esterilizado de la materia prima para su debido manejo debido a los índices de calidad requeridos por la Secretaria de Salud.

- 3 Cocinado del Producto.- Esta parte ya limpio el producto se procede colocar la materia prima en ebullición para el cocinado necesario y así poder pasar a su transformación.
- 4 Transformación de la Materia Prima.- En este momento surge la transformación de la materia prima en el producto de salsas, con lo que se pretende dar a conocer.
- 5 Preparación del Envasado.- Una vez transformada la materia prima, se procede a preparar el envasado el cual será el medio de conducción del producto al consumidor final, en esta parte se procede a la elaboración del material necesario a utilizar como lo son el etiquetado puesta en el envase de las salsas.
- 6 Elaboración del Envasado.- En esta parte nos colocamos en la parte indispensable del paso que sería ya preparada la transformación y preparado ya el envase, se procede a la realización del envasado correspondiente para la salida del producto.
- 7 Empaquetado del Producto para su Distribución.- Una vez terminado el envasado del producto se procede a la realización del embalaje quien es el conducto de la transportación para su distribución.
- 8 Distribución del Producto.- Como punto final tenemos ya la distribución del producto a los establecimientos autorizados para la realización de su venta al consumidor final. (figura 3)

ESTUDIO OPERATIVO PROCESO DE PRODUCCIÓN:

PASOS:



1 CAPTACIÓN DE LA MATERIA PRIMA Y PUESTA A REVISIÓN PARA LA VERIFICACIÓN DE LA CALIDAD DEL PRODUCTO.

2 LAVADO Y ESTERILIZADA LA MATERIA PRIMA ASI COMO DESCOLLADO.

3 COSINADO DEL PRODUCTO.

DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO YA DEBIDAMENTE ELABORADO.



4 PROCESAMIENTO DEL PRODUCTO (SURGE LA TRANSFORMACIÓN).

7 EMPAQUETADO EL PRODUCTO PARA SU DISTRIBUCIÓN.

6 ELABORACIÓN DEL ENVASADO.

5 PREPARACIÓN DEL ENVASADO.

Figura 3. Estudio operativo el proceso de descripción de la planta de trabajo de la empresa.

6.7. Estudio técnico.

El estudio técnico supone: la determinación del tamaño más conveniente, la localización final apropiada, la selección del modelo tecnológico y administrativo, consecuentes con el comportamiento del mercado y las restricciones de orden financiero. Todo el andamiaje financiero del proyecto, que corresponde a la estimación de las inversiones, los costos e ingresos además de la identificación de las fuentes está montado en gran parte en el resultado de los estudios técnicos (Miranda, 2005).

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero.

Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.

6.7.1. Macrolocalización

UBICACIÓN Y CROQUIS DE LA DISTRIBUCIÓN DE LAS ÁREAS (ADMINISTRATIVA Y SERVICIO DE LA INDUSTRIA CHETU...CHIL). Figura 4

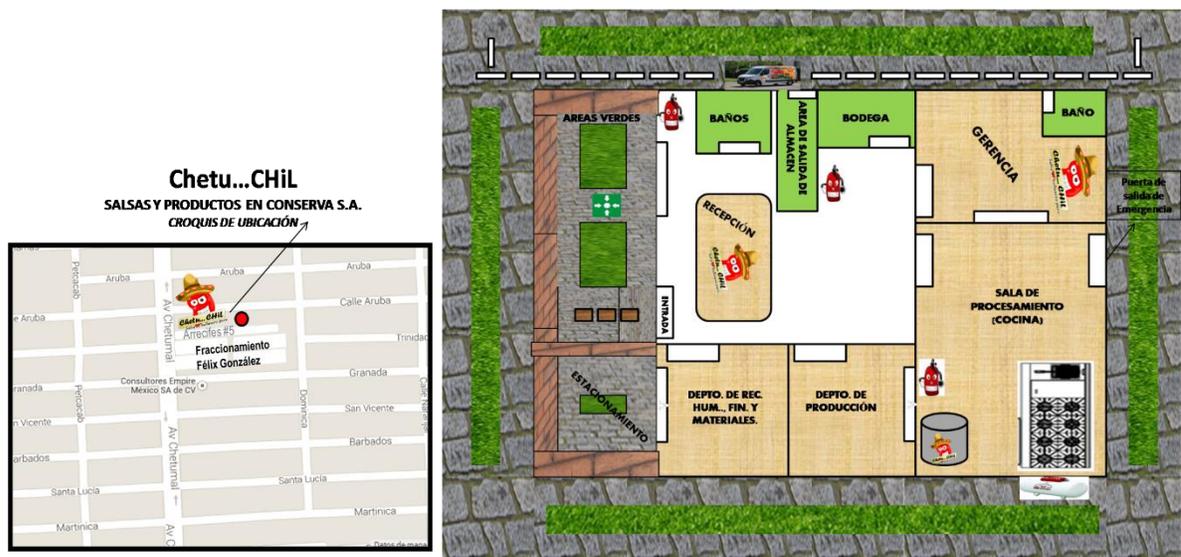


Figura 4.- Ubicación de la empresa Chetu...CHiL en Chetumal, Quintana Roo

6.8. Aspectos organizativos

La estructura de una organización no es más que una forma de ordenar un conjunto de relaciones entre los centros funcionales u operativos que llevan a cabo las tareas o actividades de la empresa, bien para formalizar los flujos de autoridad, decisiones

y los niveles jerárquicos en que estas se ponen en práctica o bien para lograr la adecuada comunicación y coordinación entre los componentes de la organización, para que las funciones desarrolladas respondan al plan común que se persigue. (Gomez, 2015).

6.8.1. Organigrama de la empresa

El organigrama es una representación gráfica de la estructura formal de una organización, que muestra los niveles jerárquicos y autoridad existente dentro de ella.

Por su objeto pueden ser:

- Estructurales: Solo estructura administrativa de la empresa.
- Funcionales: Indica unidades, relaciones y funciones de los departamentos.
- Especiales: Se destaca alguna característica.

Por su área pueden ser:

- Generales: Presentan toda la organización
- Departamentales: Representan la organización de un departamento o sección.

Por su contenido:

- Esquemáticos: Contiene solo los órganos principales, se elaboran para el público, no tiene detalles.
- Analíticos: Es más detallado y técnico (Much, 1990).

A continuación se muestra la lista de los nombres de las personas que integran la organización de la Tapicería. (Cuadro 1)

Cuadro 1. Organización de los integrantes de la empresa de salsas Chetu CHIL.

No.	Nombre	Cargo
1	Guadalupe García Celaya	Gerente general
2	Jorge Ivan Manzanilla Calderón	Administrador
3	Doris del Carmen Ortiz Barajas	Contadora
4	Ysle Yamilli Manzanilla Calderón	Ayudante de Cocina
5	Naomy Georgina Manzanilla Calderón	Auxiliar en Producción

**ORGANIGRAMA:
PRIMERA ETAPA**

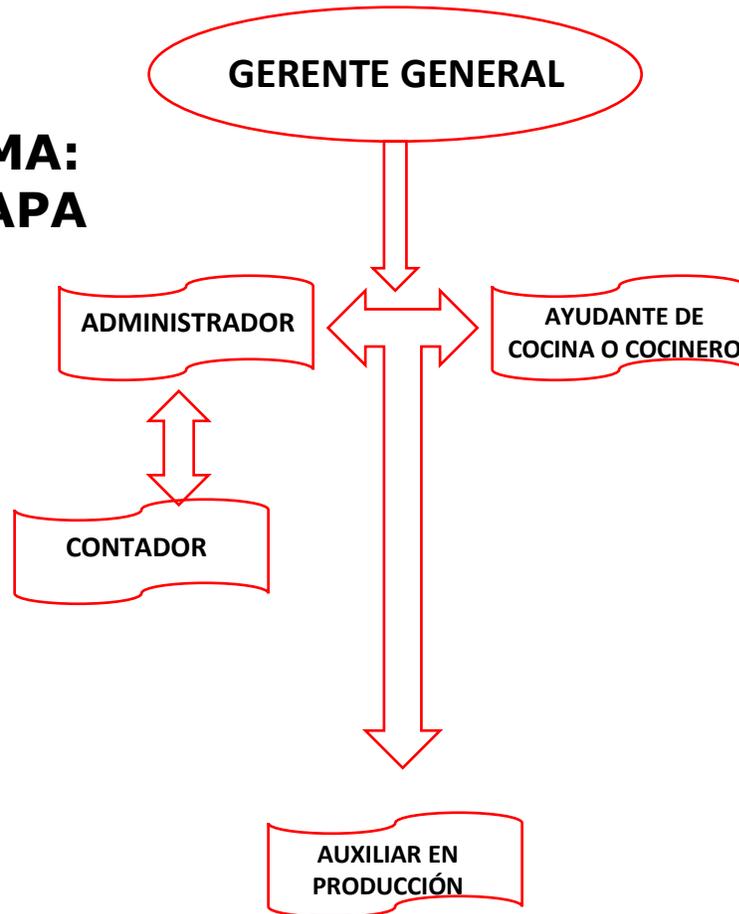


Figura 5. Organigrama de la conformación del grupo de la empresa Chetu...CHIL de la ciudad de Chetumal, Quintana Roo.

6.8.2. Descripción y análisis de puestos

El análisis de puestos es una técnica en la que clasifican pormenorizadamente las labores que desempeñan en una unidad de trabajo específica e impersonal (puesto), así como las características, conocimientos y aptitudes, que debe poseer el personal que lo desempeña.

Esta técnica tiene como objetivo mejorar los sistemas de trabajo, delimitar funciones y responsabilidades, retribuir adecuadamente al personal y mejorar la selección de personal.

El análisis de puesto contiene:

6.8.2.1. Descripción de puesto

Determinación técnica de lo que el trabajador debe hacer, integrada por:

- Identificación.
- Descripción genérica.
- Descripción específica.

6.8.2.2. Especificación del puesto.

Enunciación precisa de los requisitos que debe satisfacer el trabajo para desempeñar el puesto:

- Escolaridad y conocimientos
- Requisitos físicos de personalidad (Much, 1990)

6.8.2.3. Descripción de puestos

Identificación: Gerente General

Descripción genérica: Dirigir, administrar y evaluar el organismo así como aprobar el presupuesto de los gastos e inversiones.

Descripción específica:

- Designar todas las posiciones gerenciales.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los demás integrantes.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo juntos con los objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para el conocimiento del personal.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
- Ejecutar el plan estratégico, las políticas y objetivos.

Nacionalidad: Mexicano

Experiencia: 2 años

Conocimientos: técnicas de supervisión, control y seguimiento de planes y procesos, conocimientos sobre tapicería.

Identificación: Administrador

Descripción genérica: Se encargara de asegurar que la organización opere con eficiencia.

Descripción específica:

- Que se caracterice en poder administrar a diferentes personas y situaciones dentro de la organización.
- Tenga Las habilidades específicas, esenciales para un administrador efectivo, incluyen buena comunicación y que sea organizado..

Nacionalidad: Mexicano

Experiencia: 2 años

Conocimientos: Conocimiento del 100% en manejo de personal y trabajo en equipo de manera organizada.

Identificación: Contador

Descripción genérica: Procesar, codificar y contabilizar los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, ingresos y egresos, mediante el registro numérico de la contabilización de cada una de las operaciones.

Descripción específica:

- Dirigir y coordinar el proceso de recaudo de ingresos a la tapicería.
- Actualizar los soportes adecuados para cada caso
- El pago por los diferentes conceptos.
- Realizar boletines diarios de los fondos de la empresa.
- Preparar y entregar los informes soliciten el Gerente.
- Realización de depósitos

Nacionalidad: Mexicano

Experiencia: 1 año.

Conocimientos: De contabilidad financiera y manejo de equipo de computo en paqueterías contables.

Identificación: Cocinero

Descripción genérica: Elemento quien se encargara de realizar todas las funciones de cocina requeridos para esta empresa, así como responsable de la elaboración y transformación del producto.

Descripción específica:

- Responsabilizarse de la cocina
- Conocimiento de cocina
- Trabajo en equipo

Nacionalidad: Mexicano

Experiencia: 2 años

Conocimientos: Manejo de equipo de cocina y que sepa cocinar.

Identificación: Ayudante en producción

Descripción genérica: las facultades de un auxiliar general obedece a cumplir con las actividades como los son en esta área se suministra y coordina la mano de obra, el equipo, las instalaciones, los materiales y herramientas requeridas.

- Apoyar en la distribución del producto
- Transportar al área donde se le quitara todo lo dañado y se reparara.
- Pasar al área de Almacén de producto terminado.
- Revisar los muebles para verificar que este bien armado
- Limpieza en las áreas de producción
- Auxiliar en todo momento al encargado de cocina
- Apoyar en general en todas las áreas que corresponda y como se convengan.

Nacionalidad: Mexicano

Experiencia: 2 años

Conocimientos: Conocimiento de todo tipo producción y ganas de trabajar. (de acuerdo a tu organigrama va la descripción de los puestos).

6.9. Presupuesto de inversión

Se refiere al documento que muestra con detalle las inversiones que se realizan al inicio de la operación de un negocio. Inversión se refiere al capital propio y/o terceros que se pone en juego con el fin de poner en función una empresa (Garrido, 2006).

En el cuadro 2 se representa las necesidades para cumplir con la producción así como se demuestra la cotización de estos activos necesarios para el inicio de la realización y puesta en marcha de este producto y en el cuadro 3, se encuentra el presupuesto para utilizar en la empresa y poder ser financiada para su desarrollo.

Cuadro 2. Presupuesto de maquinaria y equipo que se utilizará en la empresa Chetu...Chil en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo

NUM.	DESCRIPCION DEL ARTICULO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
1	LLENADORA DE LIQUIDOS VISCOSOS DE UNA BOQUILLA	1	\$ 39,402.88	\$ 39,402.88
2	LICUADORA INDUSTRIAL DE 5 LTS.	3	\$ 2,350.00	\$ 7,050.00
3	TAPONEADORA MANUAL PARA EL TAPADO DE BOTELLAS DE VIDRIO	1	\$ 12,632.40	\$ 12,632.40
4	ETIQUETADORA MANUAL	1	\$ 11,020.00	\$ 11,020.00
5	ESTUFA INDUSTRIAL	1	\$ 48,095.00	\$ 48,095.00
6	TANQUE ESTACIONARIO DE GAS	1	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00
7	CAMIONETA	1	\$ 406,000.00	\$ 406,000.00
8	BOTELLAS DE 150 ml.	10,000	\$ 1.79	\$ 17,980.00
9	TAPA FLIP TOP HABANERA R-24/400 COLORES	6000	\$ 0.94	\$ 5,640.00
			TOTAL	\$ 560,320.28

Cuadro 3. Estudio financiero y proyección de inversión para la empresa Chetu...CHiL en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo

PRESUPUESTO DE LA EMPRESA CHETU...CHIL

CONCEPTO	CANTIDAD	PROYECCIÓN	META
CAPITAL INICIAL	\$1,500,000.00	2 AÑOS Y MEDIO	RECUPERACION DE LA INVERSIÓN INICIAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$560,000.00	8 AÑOS	DURABILIDAD
EQUIPAMIENTO DE OFICINAS	\$107,768.48	6 AÑOS	DURABILIDAD
MATERIA PRIMA	\$300,000.00	2 AÑOS	REBAZAR LA META
LOCAL	\$282,231.52	20 AÑOS	DURABILIDAD
MANTENIMIENTO Y GASTO CORRIENTE	\$250,000.00	2 AÑOS Y MEDIO	RECUPERACION DE LA INVERSION
TOTAL	\$1,500,000.00		

VII. PROCEDIMIENTO Y DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS

El procedimiento llevado a cabo para la realización de este proyecto, fue como primer punto la relación de la empresa con la cual de la mano se fue recreando esta residencia profesional.

El primer contacto llevado a cabo fue solicitar la incorporación del asesor externo como es el caso del Lic. William Rangel Cauich May de la empresa AMMJE (Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias A.C.) en la ciudad de Chetumal Quintana Roo.

Posteriormente nos dimos a la tarea de iniciar con el desarrollo de este proyecto productivo la cual representa la residencia profesional.

Seguidamente se dio a la tarea de realizar el desarrollo del proyecto empezando con los procesos técnicos necesarios, así como también su valoración.

Se llevó a cabo el análisis correspondiente bajo la supervisión del representante de AMMJE.

VIII. RESULTADOS.

Este producto fue ideado con el fin de mostrar el tipo de salsa diferente en cuanto al sabor obtenido y el grado de picoso que se muestra en el, se tuvo la oportunidad de incursionar en el mercado de manera de prueba para verificar su aceptación en el mercado menor, con el fin de observar su movimiento de mercado, debido a los resultados obtenidos se dio a la tarea de realizar esta estructura de trabajo para lograr una consolidación como proyecto y realización de esta empresa.

En este proyecto quiero resaltar las verdaderas bondades de este producto la cual ya ha sido probada y aceptado por quienes en su momento consumieron de manera de prueba y la gran aceptación que se obtuvo.

Se tuvo la oportunidad de promocionarlo al mercado de manera informal para probar la aceptación del mismo, y fue una oportunidad de demostrar el sabor diferente a lo acostumbrado en el mercado.

IX. CONCLUSIONES

Existe gran demanda local y regional en el consumo de salsas de chile habanero, lo cual facilita la comercialización en la ciudad de Chetumal, capital del estado de Quintana Roo.

Este proyecto de inversión para la producción y comercialización de salsas de chile habanero, es una actividad factible ya que genera ganancias indispensables para una mejor proyección, contribuyendo al desarrollo de empleos en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo.

En el estudio del mercado de este proyecto, se orienta a la necesidad de estimular y comercializar este producto de salsas para que esta sirva como una actividad económica complementaria para la ciudad de Chetumal y se creen nuevas fuentes de empleo con la apertura de mercados que se puedan generar.

X. COMPETENCIAS DESARROLLADAS

El Propósito de este proyecto es establecer las normas, mecanismos y actividades que serán aplicadas en la planeación, operación y acreditación de la Residencia Profesional de acuerdo a los procedimientos y técnicas que las empresas o dependencias necesitan para que sean financiados dichos Proyectos de Inversión, en los cuales se necesita que el alumno realice actividades de vinculación con el sector productivo a través de la generación de proyectos de esta manera los alumnos residentes aplican competencias que adquirieron durante el transcurso de su carrera y que fueron las siguientes:

Competencias instrumentales

- Capacidad de análisis y síntesis
- Capacidad de organizar y planificar
- Conocimientos básicos de la carrera
- Comunicación oral y escrita
- Habilidades básicas de manejo de la computadora
- Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas
- Solución de problemas
- Toma de decisiones.
- Elaborar diseños organizacionales.
- Diagnosticar el entorno para identificar oportunidades de negocio
- Interpretar los resultados de la simulación de negocios para la toma de decisiones efectiva.
- Utilizar modelos matemáticos para la toma de decisiones.
- Realizar estudios de mercado para determinar la viabilidad del proyecto. □
Elaborar diagramas y procesos de producción.
- Calcular los costos de producción.

- Aplicar las Tecnologías de Información y Comunicación en la gestión de recursos. Gestionar estudios de impacto ambiental.
- Identificar la normatividad aplicable de los diversos marcos legales que inciden en los negocios.
- Realizar estados financieros proforma.
- Estimar los rendimientos de inversión.

Competencias interpersonales

- Capacidad crítica y autocrítica
- Trabajo en equipo
- Habilidades interpersonales
- Capacidad de comunicarse con profesionales de otras áreas
- Capacidad de trabajar en equipo multidisciplinario

Competencias sistémicas

- Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica
- Habilidades de investigación
- Capacidad de aprender
- Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad)
- Capacidad para diseñar y gestionar proyectos
- Habilidad para trabajar en forma autónoma
- Búsqueda del logro

XI. FUENTES DE INFORMACIÓN.

- Armijo, M. (2009). *ILPES/CEPAL*. Obtenido de http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/3/38453/manual_planificacion_estrategica.pdf
- Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias. (2017). *AMMJELEON.ORG.MX*. Obtenido de AMMJE: <http://www.ammjeleon.org.mx/main-features/>
- Chiavenato, I. (2002). *Administración en los nuevos tiempos*. Mexico DF: McGraw-Hill.
- Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad. (09 de Diciembre de 2016). *Biodiversidad Mexicana*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2016, de <http://www.naturalista.mx/taxa/69135-Capsicum-chinense>
- Larousse. (2012). *El pequeño Larousse ilustrado*. Mexico DF: Larousse.
- SOLIHAGUA. (01 de AGOSTO de 2013). *Paquete Tecnológico del Chile Habanero*. Recuperado el 10 de DICIEMBRE de 2016, de • http://siproduce.sifupro.org.mx/seguimiento/archivero/23/2013/trimestrales/anexo_2339-5-2013-08-1.pdf
- Tun Dzul, J. D. (2001). *Chile Habanero Características y Tecnologías de Producción*. Mococho Yucatan, Mexico: INIFAP.

XII. ANEXOS

Cuestionario para conocer la posible aceptación del proyecto de salsas ChetuChil en la ciudad de Chetumal Quintana Roo, municipio de Othón P. Blanco

- 1.- ¿QUE HACE QUE TU PRODUCTO SEA UNICO?
- 2.- ¿QUE NECESIDADES DEL CLIENTE CUBRE?
- 3.- ¿COMO DESEAS QUE LA GENTE PERCIBA LOS PRODUCTOS?
- 4.- ¿COMO SE POSICIONA LA COMPETENCIA?

A diferencia de este proyecto vamos más enfocados a las degustaciones para que así saquemos un resultado que nos haga competir con los mejores pero sin perder nuestro rumbo de agradar a los diferentes degustadores del picante. Para así diversificar el mercado con sabor a habanero.

Nuestro proyecto de igual forma le apuesta a las estrategias del mercado de las salsas pero, con apego al verdadero sabor de habanero puro.