

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TUXTLA GUTIÉRREZ

DESARROLLO DE EMPRENDEDORES

CONTADOR: OCTAVIO ROLANDO LARA MARTINEZ

PLAN DE NEGOCIO **ACEITES Y LUBRICANTES**

AZ ZAIT

Chamé Fernández Karely.

Gómez Ramírez Ana Elvira.

Terrazas Reyes Carlos Alonso.

28 De Mayo Del 2009

ÍNDICE:

CAPITULO 1: NATURALEZA DEL PROYECTO	2
1.1.- Lluvia de Ideas	3
1.2.- Primera Evaluación de Lluvia de Ideas	4
1.3.- Descripción de la Idea	4
1.4.- Justificación de la Empresa	5
1.5.- Lluvia de Ideas para elegir el Nombre	5
1.6.- Nombre de la Empresa	5
1.7.- Giro de la Empresa	5
1.8.- Ubicación y tamaño esperado de la Empresa	6
1.9.- Misión de la Empresa	6
1.10.- Objetivos de la Empresa	6
1.11.- Descripción de Ventajas y Distingos	7
1.12.- Análisis de la Industria	7
1.13.- Descripción del Servicios	7
1.14.- Calificaciones para entrar al área	8
1.15.- Apoyos básicos de la empresa	8
CAPITULO 2: MERCADOTECNIA	9
2.1.- Objetivos	10
2.2.- Características del segmento del mercado	11
2.3.- Consumo Aparente	13
2.4.- Demanda Potencial	13
2.5.- Estudio de la Competencia	13
2.6.- Definición Del Servicio que ofrece la empresa	14
2.7.- Investigación de la opinión del servicio	14
2.8.- Elaboración del cuestionario para los clientes potenciales	14
2.9.- Obtención de la Información	16
2.10.- Interpretación de las encuestas	17
2.11.- Conclusiones del Estudio de Mercado	18
2.12.- Selección del sistema de distribución	19
2.13.- Mensaje Publicitario	19
2.14.- Diseño del empaque del producto	20
Spot de Radio	20
Volante Publicitario	20
Anuncio del Periódico	20
Etiqueta del Producto	20
Sistema de promoción y publicidad	20
2.15.- Costeo del servicio	21
2.16.- Determine el precio del producto incluyendo canales de distribución	22
2.17.- Acciones para introducir el producto en el mercado	22
2.18.- Riesgos y oportunidades de la empresa	22
2.19.- Organigrama de la Empresa	22

CAPITULO 3: PRODUCCIÓN	27
3.1.- Objetivos de Producción.	24
3.2.- Especificaciones del servicio	24
3.3.- Descripción del proceso de la prestación del servicio	25
3.4.- Diagrama de Flujo del Proceso	28
3.5.- Características de la Tecnología	29
3.6.- Equipo e Instalaciones	29
3.7.- Materia Prima	35
3.8.- Identificación de Proveedores y Cotizaciones	36
3.9.- Capacidad Instalada de la Planta	37
3.10.- Manejo de Inventarios	37
3.11.- Ubicación de la Empresa	37
3.12.- Distribución de la Planta	38
3.13.- Mano de Obra requerida	39
3.14.- Procedimientos de Mejora continua	39
3.15.- Programa Preoperativo de Producción	40
CAPITULO 4: ORGANIZACIÓN	41
4.1.- Objetivos del área organizacional	42
4.2.- Organigrama de la empresa	43
4.3.- Funciones generales y específicas de la Empresa	44
4.4.- Reclutamiento de Personal	44
4.5.- Selección del Personal	45
4.6.- Contratación del Personal	45
4.7.- Proceso de Inducción	45
4.8.- Definición del Programa de Entrenamiento y Capacitación de la Empresa	46
4.9.- Administración de Sueldos y Salarios	46
4.10.- Acciones concretas para la mejora de calidad del vida del trabajador y su familia	46
4.11.- Definición de la forma de régimen más conveniente para la microempresa	47
4.12.- Aspectos Fiscales a Considerar	47
4.13.- Aspectos a Considerar en la Contratación	47
4.14.- Aspectos Legales a considerar para la implementación de la Empresa	47
CAPITULO 5: FINANZAS	48
5.1.- Definición de los Objetivos del área de Contabilidad	49
5.2.- Responsable del sistema Contable	49
5.3.- Catálogo de Cuentas	49
5.4.- Software a Utilizar	50
5.5.- Flujo de Efectivo	50
5.6.- Capital Social	52
5.7.- Créditos	52

5.8.-	Entradas	52
5.9.-	Salidas	53
5.10.-	Proyección del Flujo de Efectivo	54
5.11.-	Indicadores Financieros	55
5.12.-	Supuestos Utilizados en los Estados Financieros	55
5.13.-	Opciones de Financiamiento	55
CAPÍTULO 6: PLAN DE TRABAJO		56
6.1.-	Datos incluidos en el Plan de Negocios	57
6.2.-	Elaboración del Plan de Trabajo	62
CAPÍTULO 7: RESUMEN EJECUTIVO		65
7.1.-	Pasos realizados para hacer un resumen Ejecutivo	66
7.2.-	Resumen Ejecutivo de la Empresa	68
CAPÍTULO 8: FLUJO DE EFECTIVO.		70
8.1.-	Datos índices	71
8.2.-	Gastos Preoperativo	72
8.3.-	Pronósticos de Ventas	73
8.4.-	Consideraciones para el Pronostico de Ventas	74
8.5.-	Gastos	75
8.6.-	Consideraciones para gastos	75
8.7.-	Inversión inicial	77
8.8.-	Estado de flujo de efectivo	78
8.9.-	Precios del producto	79

INTRODUCCION.

Cuando encaramos cualquier proyecto en la vida, de negocios o personal, todos tenemos un plan. Puedes ser consciente o inconsciente, verbal o escrito. Todos tenemos una idea de los pasos necesarios para seguir un objetivo, los costos y los beneficios asociados, los riesgos, las posibilidades de éxito y de fracaso. Sin embargo en los negocios se hace más necesario el contar con un plan por escrito. El plan de negocios es un documento que ayuda al empresario a analizar el mercado y planificar la estrategia de un negocio. Podemos definir al plan de negocios como un documento escrito que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzar los objetivos. Sirve como el mapa con el que se guía su compañía. El plan se utiliza tanto para una gran empresa como para un pequeño emprendimiento. En distintas etapas de la vida de una empresa es necesario establecer a través de un documento los aspectos esenciales de proyectos que pueden estar relacionados con: lanzamiento de nuevos productos, mejorar los productos existentes, cambiar o ampliar locales para aumentar la capacidad de producción, respaldar un pedido de crédito o interesar a un socio potencial.

"El plan de negocios posibilita a través de un documento reunir toda la información necesaria para valorar un negocio y establecer los parámetros generales para ponerlo en marcha".

En el documento se establece la naturaleza del negocio, los objetivos del empresario y las acciones que se requieren para alcanzar dichos objetivos. Es similar a un mapa de rutas. Debe ser capaz de guiar al empresario a través de un laberinto de decisiones de negocios y alternativas para evitar caminos equivocados y callejones sin salida. La implementación de un proyecto no depende sólo de una buena idea, también es necesario demostrar que es viable desde el punto de vista económico y financiero. En el plan de negocios predominan los aspectos económicos y financieros, pero también es fundamental la información que está relacionada con los recursos humanos, las propuestas estratégicas, comerciales y operativas por todo ello al elaborar un plan de negocios es necesario dar respuesta a un sin número de preguntas acerca de la organización.

Naturaleza Del Proyecto

CONTENIDO:

EN ESTA SECCIÓN

- **Lluvia De Ideas.**
- **Primera Evaluación De Lluvia De Ideas.**
- **Descripción De La Idea.**
- **Justificación De La Empresa.**
- **Lluvia De Ideas Para Elegir El Nombre.**
- **Nombre De La Empresa.**
- **Giro De La Empresa.**
- **Ubicación Y Tamaño Esperado De La Empresa.**
- **Misión De La Empresa.**
- **Objetivos De La Empresa.**
- **Descripción De Ventajas Y Distingos.**
- **Análisis De La Industria.**
- **Descripción Del Servicio.**
- **Calificaciones Para Entrar Al Área.**
- **Apoyos Básicos De La Empresa.**

CAPITULO 1. NATURALEZA DEL PROYECTO.

En esta primera parte del plan de negocios se trata de definir en esencia que será el negocio a llevar acabo, es decir el emprendedor tendrá una visión más amplia de lo que es en realidad será su negocio a desarrollar, desde el nombre que su negocio, pasando por la ubicación del terreno donde se encontrara el negocio y hasta llegar a los objetivos de la empresas, además de la descripción detallada del lo que se piensa hacer.

1.1.- Lluvia de ideas.

La lluvia de ideas es una herramienta de trabajo grupal que facilita el surgimiento de nuevas ideas sobre un tema o problema determinado, es una técnica de grupo para generar ideas originales en un ambiente relajado, dando oportunidad de hacer sugerencias sobre un determinado asunto y aprovechando la capacidad creativa de los participantes.

Dentro de la reunión que se realizo el día 11 de marzo con el fin de recabar ideas para poner en marcha una empresa, los C.C. Ing. Karely Chame Fernández, Ana Elvira Gómez Ramírez y Carlos Alonso Terrazas Reyes aportaron la siguiente lluvia de ideas sobre lo que podrían invertir en un futuro.

	PRODUCTO O SERVICIO	CARACTERISTICAS	NECESIDAD O PROBLEMA QUE SATISFACE
1	Lavado de carros	Crear centro de lavado en el cual los clientes puedan disfrutar de una bonita estancia mientras tendrá la certeza que se esta lavando su carro.	Limpieza del vehículo
2	Reparación de piezas con fibra de vidrio	Innovar en la reparación de Piezas dañadas con utilización de la fibra de vidrio.	Compostura de piezas dañadas por algún accidente automovilístico
3	Cambios de aceite	Asegurar al cliente la seguridad de contar con un aceite original de acuerdo a las necesidades del vehículo.	Cambio de un aceite viejo por uno que Prolongo la vida del motor.
4	Fabricación de engranes	El cliente contara con las características apropiadas de los engranes para brindar a sus clientes el mejor servicio.	La seguridad de contar con engranes de tamaños apropiados para la compostura de alguna maquinaria.
5	Lubricación de automóviles	Una lubricación con la más alta tecnología y se realizara en escaso tiempo proporcionándole al seguridad y perdida de tiempo.	El motor no se forzara y le dar más vida útil a todo el sistema.
6	Hojalatería y Pintura	Contar con la pintura de más alta calidad y al mejor precio junto con reparaciones innovadoras a base de la unión de maquina-hombre.	La reparación de vehículos chocados, maltratados o simplemente la estética de vehículos.

1.2.- Primera evaluación de lluvia de ideas.

Al tener en cuenta todas las ideas aportadas para la futura inversión había que decidir en una de las opciones que fuese la mas redituable por lo que se prosiguió a llevar acabo la valoración de cada una de las ideas tomando en cuenta los siguientes criterios: Nivel de innovación, Mercado Potencial, Conocimiento Técnico, Requerimiento de Capital y los resultados fueron los siguientes. Evaluados del 1 al 5, Donde el numero 5 indica que cumple mas satisfactoriamente con el criterio evaluado.

	IDEA	NIVEL DE INNOVACIÓN	MERCADO POTENCIAL	CONOCIMIENTO TÉCNICO	REQUERIMIENTO DE CAPITAL	TOTAL
1	Lavado De Carros	3	5	3	4	15
2	Reparación De Piezas Con Fibra De Vidrio	5	3	4	3	15
3	Cambio De Aceite	4	5	4	5	18
4	Fabricación De Engranés	5	2	5	2	14
5	Lubricación de Automóviles	3	4	4	3	14
6	Hojalatería Y Pintura	3	4	4	4	15

1.3.- Descripción de la idea.

De acuerdo con la calificación anterior se decidió que:

Se brindara el servicio de cambio de aceite de motor (incluyendo cambio de filtro de aceite), y la venta del mismo, esto con el objetivo de darle al motor una vida útil mas prolongada utilizando el aceite correspondiente al tipo de motor y las condiciones de este, teniendo en mente el cuidando del medio ambiente al realizar el correcto desalojo del aceite que ha perdido sus propiedades, en un ambiente de comodidad y satisfacción para el cliente.

1.4.- Justificación de la idea.

Ya que tenemos bien definido el proyecto que llevaremos a cabo se debe justificar la idea:

Se justifica debido a que la inversión no es mucha en comparación con las demás opciones. Las necesidades que este servicio satisface es que el motor tenga una vida útil más prolongada ya que el cambio de aceite tiene como fin, además de mantener lubricadas las partes del motor, la evacuación de los residuos y el óxido ya que en el servicio brindado al cliente se hará con el aceite de mayor calidad para cada uno de los vehículos.

1.5.- Lluvia de ideas para elegir el nombre.

Sabiendo lo anterior nos dispusimos a realizar una reunión nuevamente para ponernos de acuerdo en el nombre que llevara nuestra empresa, para esto se tomara en cuenta la originalidad, atractivo, claro, significativo, descriptivo de este y fue evaluado de cuerdo a ello de la misma manera que se evaluó el producto o servicio que se elegiría.

	NOMBRE	DESCRIPTIVO	ORIGINAL	ATRACTIVO	CLARO	SIGNIFICATIVO	AGRADABLE	TOTAL
1	AZ-ZAIT	3	5	4	3	5	4	24
2	FERTEGO	1	4	2	4	4	4	19
3	ACEITITO	3	2	1	4	2	3	15
4	ACEITERA MAGICA	3	3	3	3	3	5	20
5	ACEITOSO	2	1	5	1	2	2	13

1.6.- Nombre de la empresa.

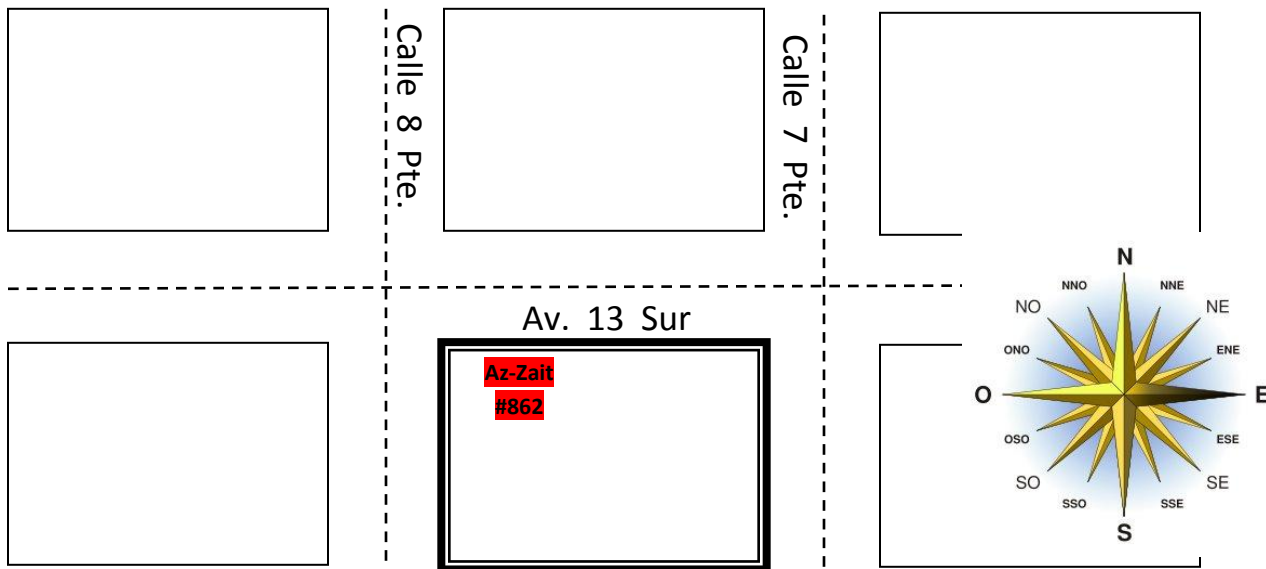
Una vez hecha la evaluación correspondiente al nombre se decidió que la empresa se llamara AZ-ZAIT, el cual representa el nombre del aceite en griego, además por que en cierta parte es atractivo para el cliente, es claro y fácil de pronunciar y da una idea vaga del producto que manejamos.

1.7.- Giro de la empresa.

De acuerdo a la actividad desarrollada por nuestra empresa, la podemos clasificar dentro el rango de servicios.

1.8.- Ubicación y tamaño esperado de la empresa.

En cuanto al tamaño de la empresa esta será clasificada como pequeña empresa, y la ubicación será en la 13 sur poniente # 862 de Tuxtla Gutiérrez Chiapas.



1.9.- Misión de la empresa.

Levar a cabo el cambio de aceite a toda unidad móvil para asegurar el buen funcionamiento del motor proporcionándole una mayor vida útil sin llevar acabo perjuicios al medio ambiente.

1.10.- Objetivos de la empresa.

CORTO PLAZO:

Darnos a conocer en el mercado como una empresa competitiva y de alta calidad brindando a nuestros clientes el mejor servicio.

MEDIANO PLAZO:

Satisfacer las nuevas necesidades de nuestros consumidores en el cambio de aceite y contar con mayor numero de clientes.

LARGO PLAZO:

Ser una mediana empresa.

1.11.- Descripción de ventajas y distingos.

VENTAJAS COMPETITIVAS:

Contamos con personal directamente capacitado para poder brindar el aceite adecuado dependiendo el tipo de motor y condiciones de este, para garantizarle mayor vida útil.

Al estar conectados directamente con los distribuidores de los mejores aceites nos comprometemos a mejorar los precios de estos, para que usted pueda ser acreedor de una de las mejores marcas y garantizar el mejor funcionamiento de su vehículo.

DISTINGOS COMPETITIVOS:

Contar con un servicio de la más alta calidad y brindarle comodidad y seguridad al cliente con el servicio personalizado el cual consiste en ir a recoger su vehículo a domicilio y llevarlo de regreso hasta su domicilio además de y llevar el registro de cada cambio de aceite.

1.12.- Análisis de la Industria.

Con miras en el crecimiento hacia una mediana empresa desarrollaremos algunas estrategias competitivas las cuales nos harán sobresalir notablemente de nuestros competidores.

Dentro de nuestras estrategias están:

- Llevar a cabo contratos con asociaciones dedicadas al transporte publico.
- Recepción y entrega del vehículo a domicilio.
- Paquetes promocionales para el cambio de aceite.
- Vales de descuentos.
- Trato agradable para todas las personas.

1.13.- Descripción de productos o servicios.

Contaremos con diferentes tipos y marcas de aceites para todos los modelos de vehículos para llevar acabo de la mejor manera el cambio de aceite con su filtro correspondiente ya se que el cliente llegue a nuestras instalaciones o bien que prefiera llamar para que nosotros podamos ir por su vehículo a su domicilio y que al final del cambio de aceite se le regrese en buenas condiciones asegurando la confianza que nos brindaran al dejarnos su vehículo, además que podrá saber que se le revisara adecuadamente los niveles de fluidos su vehículo, para poder desplazarse a cualquier lugar sin ningún preocupación alguna.

1.14.- Calificaciones para entrar al área.

Buena debido a que contamos con una excelente ubicación, equipo adecuado para realizar el servicio, variedad de aceites de la mejor calidad. Precios accesibles, buen trato y sobre todo personal especializado.

1.15.- Apoyos básicos de la empresa.

CONTADOR:

Octavio Lara Martínez.

ABOGADO:

Lic. Edgar Cruz Arenas.

AGENCIA DE SEGUROS:

Seguros Axa.

TÉCNICO (ESPECIALISTA):

Ramón Alonso Terrazas Reyes.

DISEÑO/IMPRESA:

Letra "a".

Mercadotecnia

CONTENIDO:

Capítulo 2

EN ESTA SECCIÓN

- **Objetivos.**
- **Características Del Segmento Del Mercado.**
- **Consumo Aparente.**
- **Demanda Potencial.**
- **Estudio De La Competencia.**
- **Definición Del Servicio Que Ofrece La Empresa.**
- **Investigación De La Opinión Del Servicio.**
- **Elaboración Del Cuestionario Para Los Clientes Potenciales.**
- **Obtención De La Información.**
- **Interpretación De Las Encuestas.**
- **Conclusiones Del Estudio De Mercado.**
- **Selección Del Sistema De Distribución.**
- **Mensaje Publicitario.**
- **Diseño Del Empaque Del Producto.**
- **Costeo Del Servicio.**
- **Determinación Del Precio Del Producto Incluyendo Canales De Distribución.**
- **Acciones Para Introducir El Producto En El Mercado.**
- **Riesgos Y Oportunidades De La Empresa.**
- **Organigrama De La Empresa.**

CAPITULO 2: MERCADOTECNIA.

En esta parte se llevara acabo el proceso de planificación de las actividades que se desarrollaran a lo largo del proceso, abarca aspectos como precios, promociones, distribución y ventas. Se define con mayor detalle el servicio que se llevara a cabo, pues tomara en cuenta al consumidor, es decir se deberán de cumplir tanto expectativas establecidas por los clientes pero sin descuidar los objetivos de la empresa, es decir se fortalecerá el vinculo empresa consumidor.

2.1.-Objetivos.**CORTO PLAZO:**

Darnos a conocer en el mercado como una empresa competitiva y de alta calidad brindando a nuestros clientes el mejor servicio, con el objetivo de recuperar el 40% de nuestra inversión en un periodo de 7 meses, a través de promociones que interesen a nuestros clientes como: Disposición en hora pico, Sociedad con las cooperativas (en 10 servicios = 1 gratis).

MEDIANO PLAZO:

Satisfacer las nuevas necesidades de nuestros consumidores en el cambio de aceite y contar con mayor número de clientes incrementándolo en un 15% durante cada dos meses por los siguientes 2 primeros años. Todo esto en base a nuestros nuevos paquetes lo cuales serán los siguientes:

SERVICIO ORO:
Cambio de aceite de motor.
Cambio de filtro de aceite del motor.
Cambio del liquido de freno
Cambio del anticongelante
Cambio del aceite de la caja
Cambio del aceite del diferencial
Cambio del aceite de la dirección hidráulica

SERVICIO PLATA:**Cambio de aceite de motor.****Cambio de filtro de aceite del motor.****Cambio del liquido de freno****Cambio del anticongelante****Inspección del aceite de la caja****Inspección del aceite del diferencial****Inspección del aceite de la dirección hidráulica****SERVICIO BRONCE:****Cambio de aceite del motor.****Cambio de filtro de aceite de motor.****LARGO PLAZO:**

Ser una mediana empresa incrementando la clientela y recuperando la inversión total contando con una ganancia del 60% de la inversión total ante de los primeros 5 años. Esto a base de mayor cobertura en el estado a base de más contratos con sociedades en cooperativas y la busca de convenios con empresas.

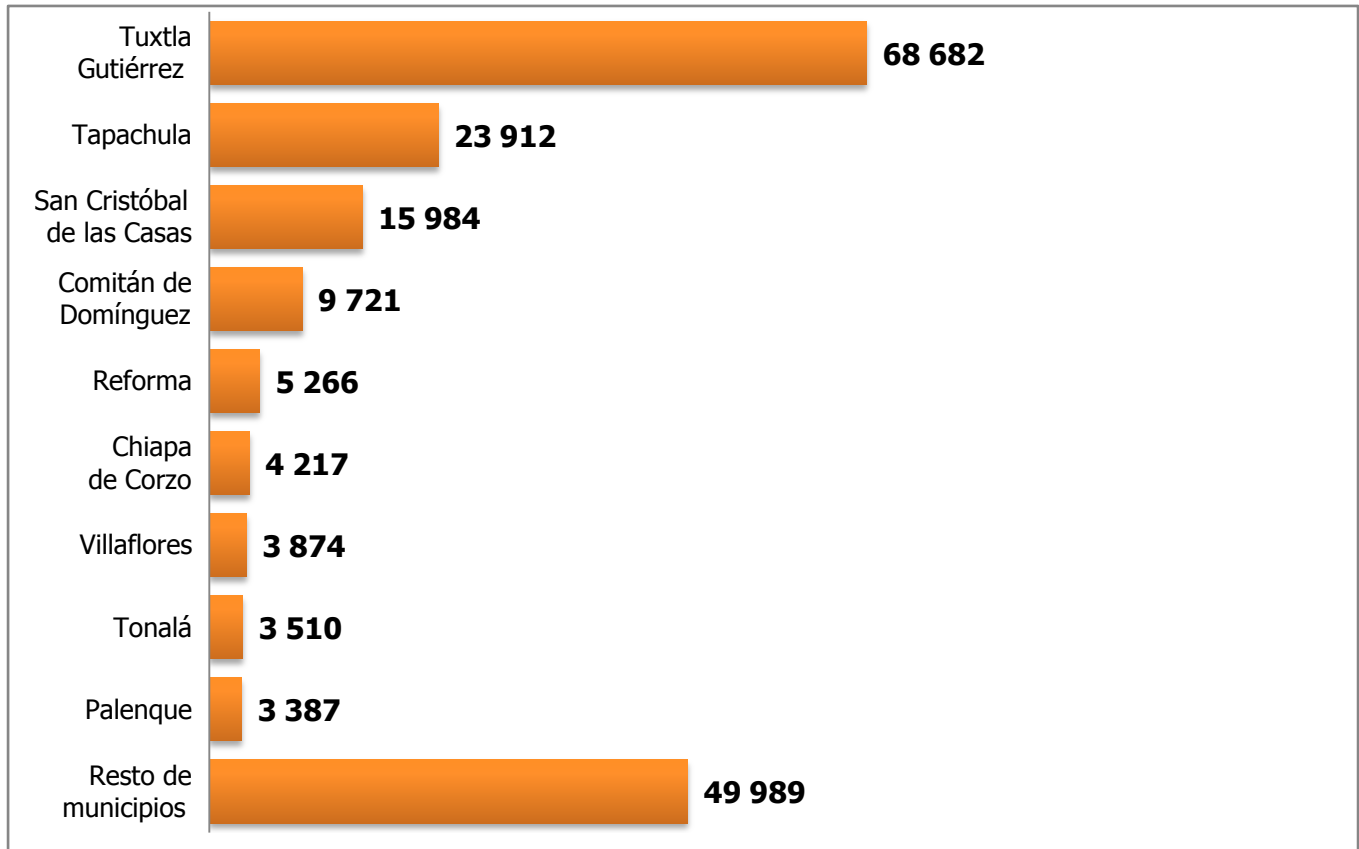
2.2.-Características del segmento del mercado.**SEGMENTO DEL MERCADO:**

Productos y servicio para empresas y personas físicas que tengan unidad móvil.

CARACTERISTICAS DEL SEGMENTO DE MERCADO.

Según el censo económico registrado por el INEGI en el apartado de transportes y comunicaciones la cantidad de automóviles en circulación al 31 de diciembre del 2007 en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez es de 68,682, este dato se puede corroborar en la siguiente tabla:

**Automóviles registrados en circulación
por principales municipios
Al 31 de diciembre de 2007**



Vehículos de motor registrados en circulación en Tuxtla Gutiérrez según el tipo de servicio al 31 de diciembre del 2007:

Municipio: Tuxtla Gutiérrez, Chiapas					
	Automóviles	Camiones de pasajeros	Camiones y Camionetas para carga	Motocicletas	
Oficial:	1,627	50	2,520	472	
Público:	1,094	1,153	386	6	
Particular:	65,961	209	30,020	8,385	Total General
Total:	68,682	1,412	32,926	8,863	111,883

2.3.-Consumo Aparente

EL NUMERO DE CLIENTES POTENCIALES ES: 6,000 vehículos al año.

EL CONSUMO UNITARIO APARENTE POR CLIENTE ES: 1 servicio por cada vehículo.

EL CONSUMO MENSUAL APARENTE DEL MERCADO ES DE: 500 servicios.

2.4.-Demanda Potencial.

CORTO PLAZO:

En el periodo de subsistencia de la empresa se pretende atender la mayor cantidad de servicios para ganar clientes hablamos de 1200 servicios en 1 año.

MEDIANO PLAZO.

En esta etapa de estabilidad y crecimiento pretendemos atender 3600 servicios en 1 año.

LARGO PLAZO.

En esta etapa de expansión de servicios pretendemos cumplir con 6000 servicios en 1 año.

2.5.-Estudio de la Competencia.

NOMBRE DEL COMPETIDOR	UBICACIÓN	PRINCIPAL VENTAJA	ACCIONES PARA POSICIONARSE
Centro de Servicio Automotriz "Orantes"	14 sur entre 6 y 7 Pte.# 792	Reparación en general de los Vehículos.	Debido a que las personas físicas y empresas llevan su unidad móvil a su servicio correspondiente, nosotros contamos con el servicio personalizado en el cual consiste en ir por la unidad móvil hasta su domicilio.
Grace Monkey	11 Pte. y periférico sur	Se dedican a la lubricación y lavado a los vehículos creado desde hace varios años	Contamos con personal especializado para realizar cambios de aceite y mayor facilidad para acceso.

2.6.-Defina el producto o servicio que ofrece la empresa.

Contaremos con diferentes tipos y marcas de aceites para todos los modelos de vehículos para llevar acabo de la mejor manera el cambio de aceite con su filtro correspondiente ya se que el cliente llegue a nuestras instalaciones o bien que prefiera llamar para que nosotros podamos ir por su vehículo a su domicilio y que al final del cambio de aceite se le regrese en buenas condiciones asegurando la confianza que nos brindaran al dejarnos su vehículo, además que podrá saber que se le revisara adecuadamente los niveles de fluidos a su vehículo, para poder desplazarse a cualquier lugar sin preocupación alguna.

2.7.-Investigación de la opinión de su producto o servicio.

Debido a que contaremos con la venta de productos y servicios, sería bueno conocer: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de cambio de aceite?, ¿Qué tiempo esperaría por un cambio de aceite?, ¿Qué tan cerca de su casa encuentra el servicio de cambio de aceite?, ¿Le gustaría que fueran por su unidad móvil a su domicilio?, ¿le han explicado en qué consiste un cambio de aceite?, ¿Cada cuánto lleva su unidad móvil a cambio de aceite?, ¿Le gustaría estar informado acerca de las nuevas marcas de aceite?.

2.8.-Elabore cuestionario para sus clientes potenciales.

La interacción del público será por medio de un saludo cordial, para proceder a una pregunta verbal "¿Cuenta usted con un vehículo?", en donde la respuesta del público llevara el ultimato para decidir si se realiza la encuesta. Si la pregunta tiende a ser contestada negativamente, se le brindara un gesto de amabilidad y agradecimiento por su atención, pero si la respuesta es positiva, lo hará participé a nuestra encuesta.

La encuesta se muestra en la siguiente hoja y consta de siete sencillas preguntas que será de gran utilidad para nuestra empresa.

Ya que en Az-Zait, "Aceites y lubricantes, a su móvil: lo que pida" y Con la finalidad de brindarle un mejor servicio, nos gustaría conocer su opinión respondiendo a estas sencillas preguntas marcando con una "X" según su criterio.

1. ¿La calidad del aceite que utiliza en un servicio debe ser?

_____ Excelente _____ Buena _____ Regular

2. ¿El tiempo de espera de 1hr – 1:30hrs para un cambio de aceite le parece?

_____ Excelente _____ Bueno _____ Regular

3. ¿Qué le parecen las instalaciones de la empresa donde lleva a cabo el servicio de cambio de aceite de su vehículo?

_____ Excelente _____ Bueno _____ Regular

4. ¿Qué le parecería que fuesen a su domicilio por su unidad móvil a su domicilio?

_____ Excelente _____ Bueno _____ Regular

5. ¿Cómo es el trato que recibe por parte de la empresa donde lleva a cabo el cambio de aceite de su vehículo?

_____ Excelente _____ Bueno _____ Regular

Como sabemos que su tiempo vale oro, le agradecemos tomarse la molestia al llenar este cuestionario.

iiiiGRACIAS!!!!

2.9.- ¿De qué forma obtendrá la Información?

DE QUE FORMA SERÁN LAS ENCUESTAS: Serán escritas.

CÓMO OBTENDRÁ LA INFORMACIÓN: A través de cuestionarios.

CUÁNDO OBTENDRÁ LA INFORMACIÓN: En un periodo de 15 días.

DÓNDE OBTENDRÁ LA INFORMACIÓN: En las afueras de los centros comerciales.

QUIÉN APLICARÁ LAS ENCUESTAS: Será aplicada por nosotros los iniciadores de la empresa.

DE QUÉ TAMAÑO SERÁ LA ENCUESTA: Sera un cuestionario de 5 preguntas a una población representativa de 134 personas, esta muestra fue calculada con la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{E^2(N - 1) + Z^2 PQ}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra. (133.06 se toma el inmediato superior 134 sale de la formula).

N = Tamaño de la población. (6,000 vehículos, demanda potencial).

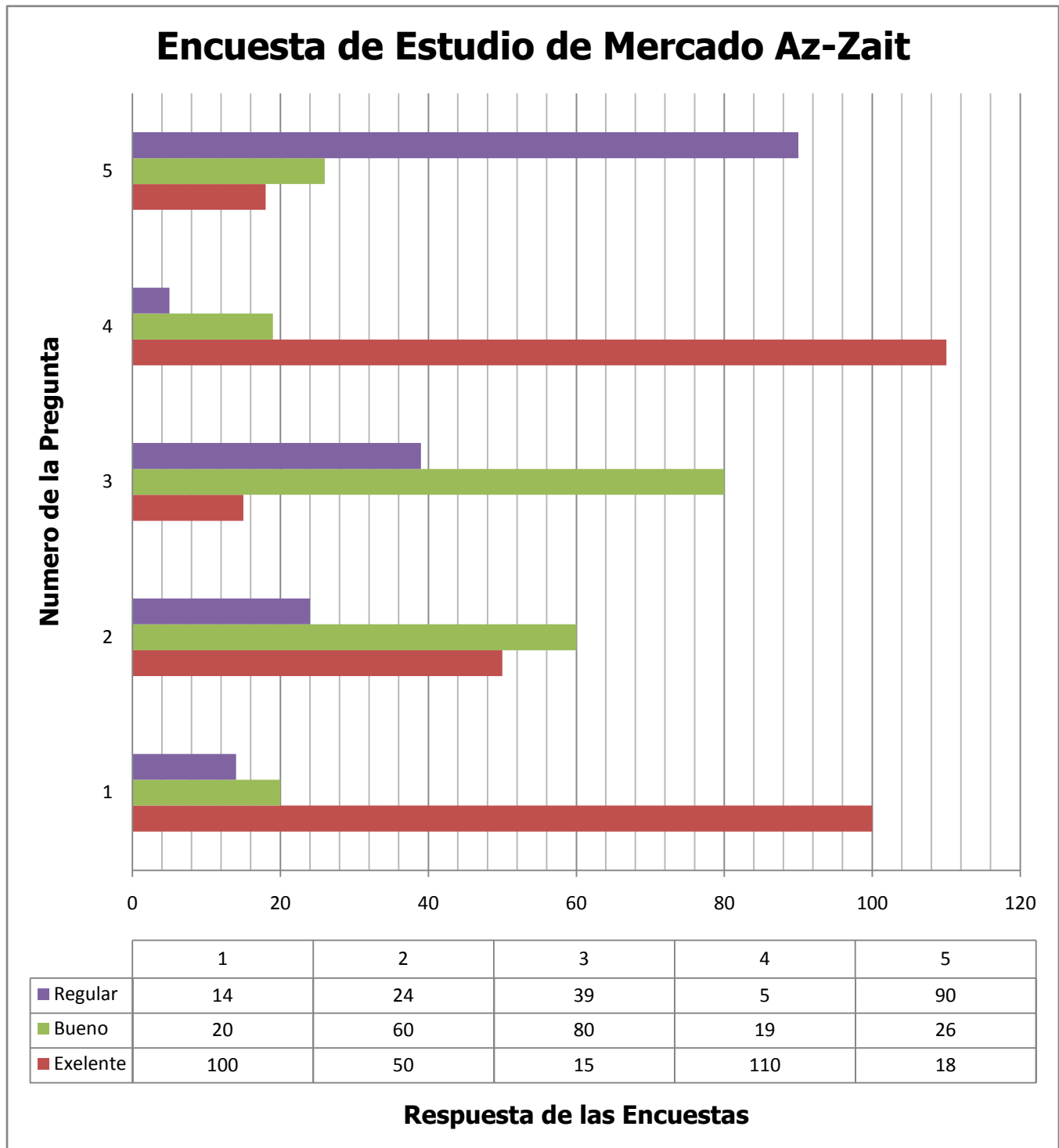
Z = Valor del estadístico de la distribución normal (1.96 para una confianza de 95%).

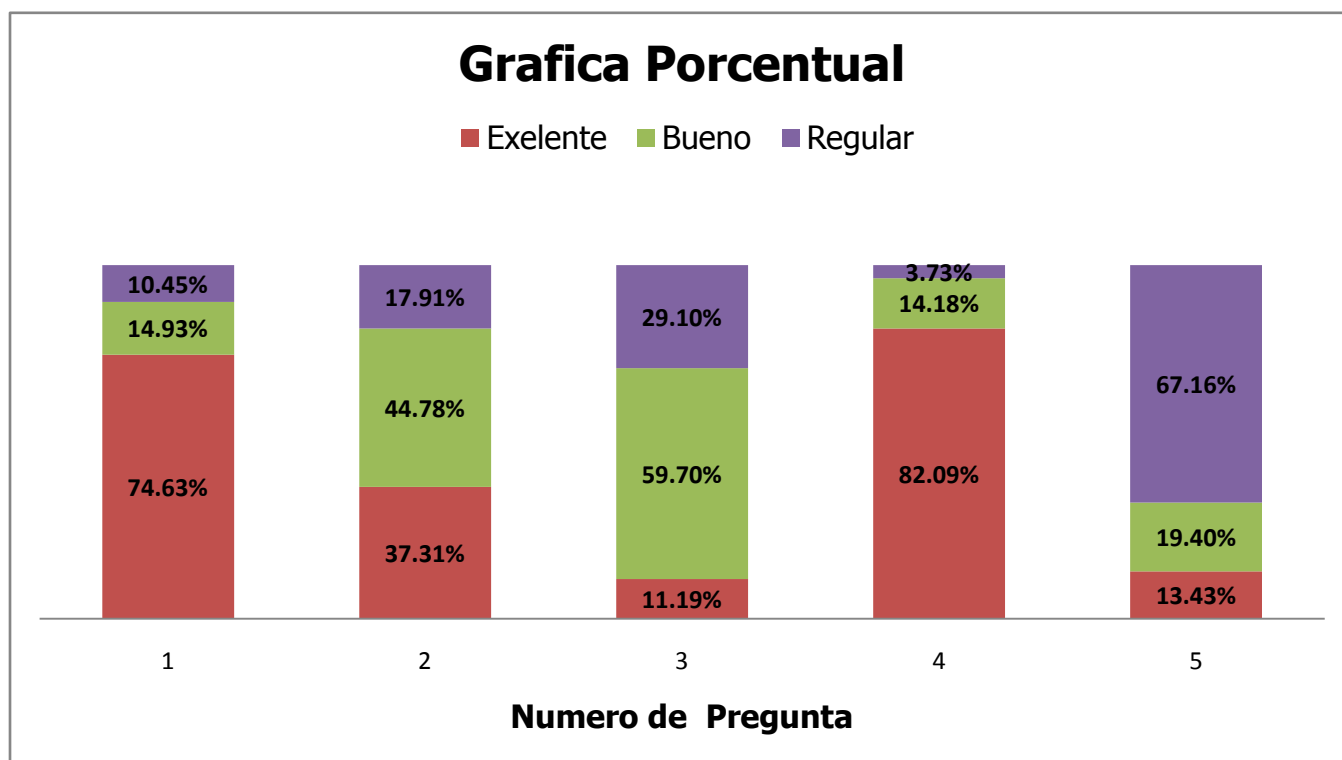
P = Probabilidad de respuesta positiva (85%) .

Q = Probabilidad de respuesta negativa (15%).

E = Error de estimación (0.06 en la práctica se trabaja con una precisión entre 2% y 6% para 95% de confianza).

2.10.-Interpretación de las encuestas





2.11.-Conclusiones del Estudio de Mercado

Una de las cosas importantes para nuestros clientes es la calidad del aceite que se utiliza en el servicio, por lo que Az-Zait se compromete a tener al alcance de nuestros clientes aceite de la mejor calidad y a un buen precio, además de poder brindar el servicio de recepción a domicilio.

Por otro lado estamos seguros que por la parte referente al tiempo de realización del servicio estamos en un nivel muy competente, por lo que nuestros clientes podrán quedar satisfechos de acuerdo al servicio brindado.

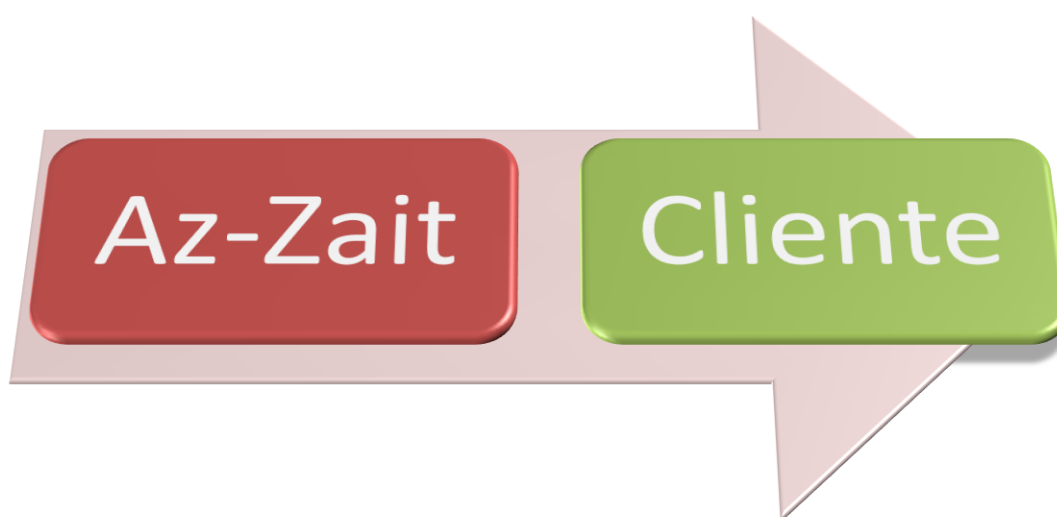
Con lo que respecta a las instalaciones de la empresa tendremos la obligación de estar por lo menos a la par con nuestra competencia para poder satisfacer ese rubro. Y hablando del trato del personal con los clientes; se deberá superar las deficiencias de este servicio.

2.12.-Selección del sistema de distribución.

Debido al giro comercial de nuestra empresa (Servicio) nos enfocaremos en el sistema de distribución para "Bienes Industriales":

Productor - Consumidor Industrial

En este caso la empresa Az-Zait actuara como productor, debido a los servicios a brindar, con la finalidad de satisfacer las necesidades de nuestros clientes (Consumidor industrial).



2.13.-Mensaje Publicitario.

PALABRAS DEL MENSAJE ATRACTIVO (CUALIDADES DEL PRODUCTO):

"En Aceites Y Lubricantes, A su móvil lo que pida."

NOMBRE DE LA EMPRESA (NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO):

Az-Zait 13 sur Pte. # 862 Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

Teléfonos: 0449611508502

0449611885312

9616113882

DIBUJO DEL PRODUCTO O SU EQUIVALENTE (Logo de la empresa)



2.14.-Diseño del empaque del producto

SPOT DE RADIO: No tendremos.

VOLANTE PUBLICITARIO: El volante publicitario llevara los siguientes datos:

- Ubicación de las instalaciones Az-Zait.
- Horarios de atención al cliente.
- Teléfonos.
- Nombre de la empresa
- Mensaje publicitario
- Logo distintivo de la empresa.
- Tipos de servicios brindados.
 - Cambio de aceite de motor con filtro.
 - Cambio de aceite de la dirección hidráulica
 - Cambio de líquido de freno.
 - Cambio de anticongelante.
 - Inspección del aceite del diferencial.
 - Inspección del aceite de la caja
 - Paquetes especiales (Oro, Plata, Bronce).

ANUNCIO DEL PERIÓDICO: No Tendremos.

ETIQUETA DEL PRODUCTO: No tendremos

SISTEMA DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD: A través de volantes adhesivos.

2.15.-Costeo del producto o servicio

Para poder determinar el costeo del producto se tomo a consideración la cantidad de refacción a utilizar para cada actividad del servicio y se realizo un estándar la cual se puede muestra en la siguiente tabla, también se tomo un precio estándar para la venta de esta refacción sin importar marca.

Descripción	Mano de Obra	Refacción			Total
		Cantidad	Unitario	Total	
Aceite de Motor	\$ 50.00	4	\$ 50.00	\$ 200.00	\$ 250.00
Filtro de Aceite de Motor	\$ -	1	\$ 35.00	\$ 35.00	\$ 35.00
Aceite de la Caja	\$ 100.00	4	\$ 50.00	\$ 200.00	\$ 300.00
Inspección de Aceite de la Caja	\$ 10.00	0	\$ -	\$ -	\$ 10.00
Aceite del Diferencial	\$ 100.00	4	\$ 50.00	\$ 200.00	\$ 300.00
Inspección de Aceite del Diferencial	\$ 5.00	0	\$ -	\$ -	\$ 5.00
Aceite la Dirección Hidráulica	\$ 80.00	2	\$ 55.00	\$ 110.00	\$ 190.00
Inspección de Aceite de la Dirección Hidráulica	\$ 5.00	0	\$ -	\$ -	\$ 5.00
Liquido de Freno	\$ 100.00	1	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 125.00
Inspección del Liquido de frenos	\$ 5.00	0	\$ -	\$ -	\$ 5.00
Anticongelante	\$ 80.00	6	\$ 25.00	\$ 150.00	\$ 230.00
Inspección del Anticongelante	\$ 5.00	0	\$ -	\$ -	\$ 5.00

Precio de los paquetes:

PAQUETE BRONCE: **\$ 285.00**

PAQUETE PLATA: **\$ 660.00**

PAQUETE ORO: **\$ 1,430.00**

2.16.-Determine el precio del producto incluyendo canales de distribución

Dentro de la empresa Az-Zait, no se contara con la distribución del producto, ya que solo se brindara el servicio dentro de las instalaciones de Az-Zait a todas aquellas personas que cuenten con unidad móvil, es decir el trato de la empresa será directo con el consumidor.

Proveedor de servicio – Consumidor final.**2.17.-Establecer acciones para introducir el producto en el mercado.**

PROMOCIÓN: Disposición en hora pico, sociedad con las cooperativas (en 10 servicio = 1 gratis), paquetes promocionales, servicios de recepción de vehículos a domicilio.

PUBLICIDAD: A través de volantes publicitarios adhesivos y una visita de la radio, la cual consiste en una entrevista.

PRECIO: \$ 4,500.00 pesos (Volantes y entrevistas)

PERSONAL: La empresa Az-Zait no requerirá de personal para la distribución de volantes, ya que la radio llevara su propio personal para realizar dichas actividades.

2.18.-Liste posibles riesgos y oportunidades de la empresa.

RIESGOS.	ACCIONES A IMPLEMENTAR.
Tener poca clientela por ser nuevos en el mercado.	Tener promociones y sociedades con cooperativas.
No contar con el aceite adecuado para la unidad móvil.	Contar con la mayor gamma de aceites posibles al mejor precio.

OPORTUNIDADES
Ser aceptados en el mercado al contar con un especialista.
Ganar mayor clientela por el servicio a domicilio.
Ser una mediana empresa.

2.19.-Organigrama De Ventas.

No Existe el departamento.

Producción

contenido:

EN ESTA SECCIÓN

- **Objetivos De Producción.**
- **Especificaciones Del Servicio.**
- **Descripción Del Proceso De La Prestación Del Servicio.**
- **Diagrama De Flujo Del Proceso.**
- **Características De La Tecnología.**
- **Equipo E Instalaciones.**
- **Materia Prima.**
- **Identificación De Proveedores Y Cotizaciones.**
- **Capacidad Instalada De La Planta.**
- **Manejo De Inventarios.**
- **Ubicación De La Empresa.**
- **Distribución De La Planta.**
- **Mano De Obra Requerida.**
- **Procedimientos De Mejora Continua.**
- **Programa Preoperativo De Producción.**

CAPITULO 3: PRODUCCIÓN.

Podemos definir al proceso de Producción como el conjunto de decisiones sobre los objetivos, políticas y programas de acción en producción, coherentes con la misión del negocio, a través de las cuales una empresa compete y trata de obtener cierta ventaja sobre la competencia, en otras palabras sería la creación y procesamiento de bienes y mercancías, incluida su concepción, su procesamiento en las diversas etapas y la financiación ofrecida por los bancos. La producción suele ser considerada uno de los principales procesos económicos, el medio a través del cual el trabajo humano crea riqueza.

3.1.- Objetivos de Producción y Ventas.

CORTO PLAZO:

De acuerdo con la demanda potencial nuestra empresa pretenderá llevar a cabo por lo menos 1200 servicios en una etapa de un año por ser aun apenas la etapa de subsistencia y de darnos a conocer en el medio.

MEDIANO PLAZO:

Al cabo del tercer año se prevé que nuestra empresa cumpla por lo menos con los 7200 servicios realizados, es decir, se tendrá un crecimiento anual de 1200 servicios cada año.

LARGO PLAZO:

Para esta etapa se desean realizar 6000 servicios en un periodo de un año esto con la finalidad de llegar a ser una mediana empresa que pueda competir a la par con las grandes agencias en el rubro de cambios de aceite.

3.2.- Especificaciones del producto o servicio.

En esta parte se enfoca en el diseño definitivo del producto o servicio de su empresa, que como bien sabemos si hablamos de productos, este podría ser industrial o de comercio y si se esta hablando de servicios se divide en comerciales, profesionales y educativos. En este caso estaríamos hablando de un tipo de servicio profesional.

Para llevar a cabo el servicio tendremos personal altamente capacitado, por lo que usted podrá estar seguro que su vehículo estará en las mejores manos y el trabajo será de la más alta calidad. Si hablamos de la refacción de su vehículo, (aceite y filtro), usted podrá contar con los mejores aceites a un buen precio y podrá elegir entre las diferentes marcas que estarán disponibles. Además, nuestro servicio contara con las herramientas adecuadas para poder llevar a cabo el servicio.

De acuerdo a la calidad de los aceites, es recomendable cambiar el aceite cada 5,000 kilómetros en condiciones severas y hasta 10,000 kilómetros en viajes largos sobre asfalto o personas que viajan todos los días por carretera, usando en la mayoría del trayecto la quinta velocidad. Para los que no llegan a estos recorridos en 6 meses, igual deberían cambiar su aceite para refrescar los aditivos, eliminar los depósitos y parar el crecimiento de la corrosión.

3.3.- Descripción del proceso de producción o prestación del servicio.

ORDEN	ACTIVIDAD	TIEMPO
1	Se ha de empezar diciendo que la recepción del vehículo puede ser de dos maneras; ya sea que el cliente acuda a nuestras instalaciones, o bien que nos hable por teléfono para ir a recoger su vehículo.	-
2	Al recepcionar el vehículo se tendrá que realizar una inspección para evitar anomalías en el servicio, es decir se revisara que no cuente con golpes el vehículo, se le preguntara al cliente por algún objeto de valor que valla a dejar en su unidad móvil, se registrara el kilometraje y cantidad de gasolina existente, se detallara la marca, modelo y año de la unidad en una hoja de verificación. Se le asignara hora de entrega.	5 min
3	De acuerdo al tipo de servicio que se le valla a dar al vehículo (ver paquetes) se le asignara una torre con un número y color correspondiente. El vehículo será llevado al estacionamiento.	5 min
4	El encargado del área de control registrara la orden de trabajo, asignar y llamara al técnico que realizara el trabajo.	3 min
5	El técnico ya con la orden de trabajo en la mano se dirige al estacionamiento para poder desplazar el vehículo hacia su rampa correspondiente.	4 min
6	Realización del servicio correspondiente en la orden de trabajo:	
	Servicio Bronce: Se colocara la unidad en la rampa y se asegurara. Se quitara el tapón de aceite con la herramienta adecuada (llave de acuerdo al tipo de carro es la medida), recuperando este aceite de manera cuidadosa en recipientes destinados para su uso (tambos pequeños). Se dejara escurrir perfectamente todo el aceite contenido en el motor del vehículo. Se quitara el filtro de aceite con su herramienta adecuada (Saca filtro) recuperando d igual forma el aceite que es derramado por el filtro. Se limpiara perfectamente el lugar del tapón de aceite y el filtro de aceite con un trapo húmedo de gasolina. Concluido lo anterior, el técnico se desplazara al almacén llevando consigo la orden de trabajo para que el especialista pueda analizarla y asignar el tipo y la cantidad de aceite adecuada de la marca elegida por el cliente, así mismo como su filtro de aceite correspondiente. El especialista carga la refacción del vehículo a la orden de trabajo en el sistema y le dará un vale al técnico para que pase con el encargado del almacén para que le surta la refacción. El técnico regresa a su rampa con la refacción y lubrica la liga del filtro de aceite con un poquito de aceite, y lo coloca en el vehículo apretándolo adecuadamente con la mano. Coloca silicón el tapón del carter y lo coloca apretándolo adecuadamente con la ayuda de la llave. Vacía el aceite con la ayudad de un embudo en el vehículo. Prende el vehículo un ratito y posteriormente lo apaga para checar el nivel de aceite, si el nivel de aceite es el correcto ha terminado el servicio y si le falta entonces lo rellena hasta dejarlo a nivel.	25 min

Servicio Plata:

35 min

Se colocara la unidad en la rampa y se asegurara.

Se quitara el tapón de aceite con la herramienta adecuada (llave de acuerdo al tipo de carro es la medida), recuperando este aceite de manera cuidadosa en recipientes destinados para su uso (tambos pequeños).

Se dejara escurrir perfectamente todo el aceite contenido en el motor del vehículo.

Se quitara el filtro de aceite con su herramienta adecuada (Saca filtro) recuperando de igual forma el aceite que es derramado por el filtro.

Se limpiara perfectamente el lugar del tapón de aceite y el filtro de aceite con un trapo húmedo de gasolina.

Se quitara el líquido de frenos con una bomba de aspiración de fluidos para poder extraer todo el líquido por medio del depósito.

El anticongelante es extraído por la pipeta de desagüe incluida en el radiador del automóvil.

Se checan los niveles del aceite de dirección hidráulica, aceite del diferencial, y aceite de la caja.

Concluido lo anterior, el técnico se desplazara al almacén llevando consigo la orden de trabajo para que el especialista pueda analizarla y asignar el tipo y la cantidad de aceite adecuada de la marca elegida por el cliente, así mismo como su filtro de aceite correspondiente en caso de faltar aceite de dirección hidráulica, aceite del diferencial, y aceite de la caja, así también líquido de frenos y anticongelante se le pedirá al especialista que se anexe en el vale para que puedan ser rellenados.

El especialista carga la refacción del vehículo a la orden de trabajo en el sistema y le dará un vale al técnico para que pase con el encargado del almacén para que le surta la refacción.

El técnico regresa a su rampa con la refacción y lubrica la liga del filtro de aceite con un poquito de aceite, y lo coloca en el vehículo apretándolo adecuadamente con la mano.

Coloca silicón el tapón del carter y lo coloca apretándolo adecuadamente con la ayuda de la llave.

Vacía el aceite del motor con la ayuda de un embudo en el vehículo.

Rellena en caso de que haga falta el nivel de aceite de dirección hidráulica, aceite del diferencial, y aceite de la caja.

Llena el deposito de líquido de frenos y se abren los purgadores de las cuatro ruedas para que escurra un poco de liquido de frenos y no le quede aire en el interior se vuelve a rellenar el deposito hasta que ya no salgan burbujas en el liquido.

Habiendo hecho lo anterior se procede a purgar los frenos en cada una de las ruedas.

Se cierra la pipeta de desagüe del radiador y se rellena el depósito del radiador con el anticongelante.

Prende el vehículo un ratito y posteriormente lo apaga para checar el nivel de aceite, si el nivel de aceite es el correcto ha terminado el servicio y si le falta entonces lo rellena hasta dejarlo a nivel.

Servicio Oro:

50 min

Se colocara la unidad en la rampa y se asegurara.

Se quitara el tapón de aceite con la herramienta adecuada (llave de acuerdo al tipo de carro es la medida), recuperando este aceite de manera cuidadosa en recipientes destinados para su uso (tambos pequeños).

Se dejara escurrir perfectamente todo el aceite contenido en el motor del vehículo.

Se quitara el filtro de aceite con su herramienta adecuada (Saca filtro) recuperando de igual forma el aceite que es derramado por el filtro.

Se limpiara perfectamente el lugar del tapón de aceite y el filtro de aceite con un trapo húmedo de gasolina.

Se quitara el aceite de la dirección hidráulica con una bomba de aspiración de fluidos para poder extraer todo el aceite por medio del depósito del aceite.

El líquido de frenos de igual manera se extrae del depósito de la bomba de frenos. Y el anticongelante es extraído por la pipeta de desagüe incluida en el radiador del automóvil.

Se saca el tapón del aceite de la caja y diferencial para poder desechar estos.

Concluido lo anterior, el técnico se desplazara al almacén llevando consigo la orden de trabajo para que el especialista pueda analizarla y asignar el tipo y la cantidad de aceite adecuada de la marca elegida por el cliente, así mismo como su filtro de aceite correspondiente, la cantidad de aceite de dirección hidráulica, anticongelante y líquido de frenos, si llegase faltar aceite del diferencial, y aceite de la caja se le pedirá al especialista que se anexe en el vale para que puedan ser rellenados.

El especialista carga la refacción del vehículo a la orden de trabajo en el sistema y le dará un vale al técnico para que pase con el encargado del almacén para que le surta la refacción.

El técnico regresa a su rampa con la refacción y lubrica la liga del filtro de aceite con un poquito de aceite, y lo coloca en el vehículo apretándolo adecuadamente con la mano.

Coloca silicón el tapón del carter y lo coloca apretándolo adecuadamente con la ayuda de la llave. Al igual pone los demás tapones extraídos anteriormente.

Vacía el aceite del motor con la ayuda de un embudo en el vehículo.

Se llena el depósito de la dirección hidráulica hasta ponerlo a su nivel.

Se vacía el aceite de la caja por medio de un embudo en el orificio de la bayoneta de checado de nivel.

Se introduce el aceite del diferencial por medio del diferencial de desfogue del mismo.

Llena el deposito de líquido de frenos y se abren los purgadores de las cuatro ruedas para que escurra un poco de líquido de frenos y no le quede aire en el interior se vuelve a rellenar el deposito hasta que ya no salgan burbujas en el líquido.

Habiendo hecho lo anterior se procede a purgar los frenos en cada una de las ruedas.

Se cierra la pipeta de desagüe del radiador y se rellena el depósito del radiador con el anticongelante.

Prende el vehículo un ratito y posteriormente lo apaga para checar el nivel de aceite, si el nivel de aceite es el correcto ha terminado el servicio y si le falta entonces lo rellena hasta dejarlo a nivel.

7	Al término del servicio, el técnico llevara el vehículo nuevamente al estacionamiento y llevara la orden de servicio al área de control.	2 min
8	En el área de control se dará como terminado el servicio registrando la hora de termino de este y se llevara la orden al área de cobro.	3 min
9	En cuanto la orden este en el área de cobro se descarga el total del servicio, es decir refacción utilizada y mano de obra total, para que el cliente pueda pagar en ese momento, si es que se quedo en la sala de espera o bien se le hablara al dueño del vehículo para informarle el costo total y saber si pasara por su unidad o bien prefiere que se le lleve a domicilio.	5 min
10	Una vez con su factura de pago el cliente puede ir a la recepción para que le entreguen su unidad móvil.	3 min

TIEMPO TOTAL DEL SERVICIO:

Servicio con paquete Bronce: 55 minutos.

Servicio con paquete Plata: 1 hora con 5 minutos.

Servicio con paquete Oro: 1 hora con 20 minutos.

3.4.- Diagrama de Flujo del Proceso.



3.5.- Características de la Tecnología.

Pues bien en este aspecto nuestra empresa no contara con tecnología relevante, es decir al no requerir equipos altamente sofisticados no será necesario usar tecnología de punta, para calzar los carros no se usaran grúas hidráulicas, mas bien se usaran rampas de concreto por ser mas barata y mas funcionales para la actividad que vamos a desarrollar, y la otra parte seria una bomba de extracción de aceite que en su caso no se requiere de gran conocimiento para su uso y no es de muy alta tecnología.

3.6.- Equipo e Instalaciones.

Para poder brindar un servicio de calidad, será necesaria la utilización del siguiente equipo y herramientas. En la siguiente tabla se determinan por medio de la cantidad, precio y marca.

EQUIPO / HERRAMIENTA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	MARCA
Computadoras	3	\$ 4,500.00	Compaq



Escritorios

3

\$ 519.00

Tisera



Saca filtros

2

\$ 150.00

AOK



Caja de herramientas

2

\$8,000.00

Snap-On



Aspirador neumático de aceite

1

\$ 1,500.00

Vulcano



Recolector de aceite vaciado manual

2

\$ 1,000.00

Vulcano



Tambos para el desecho

7

\$ 200.00

Valvoline



Carro porta-herramientas con tablero

2

\$ 2,000.00 Vulcano



Televisión

2

\$ 6,800.00 Samsung



Sala de espera

2

\$ 800.00



Archivero

3

\$ 1,300.00 JVS



Cafetera



1

\$ 350.00 Oster

Water dispenser



2

\$ 2,500.00 Dowell

Ventiladores



1

\$450.00 Lasko

Extinguidores



2

\$ 250.00 Dahfesa

Cestos de basura

1

\$ 380.00 Fiberlan



Multifuncional

2

\$ 1,500.00 Brother



Teléfono

1

\$ 1,200.00 Panasoni
C



Multifon

1

\$ 680.00 Intec



Mini Split

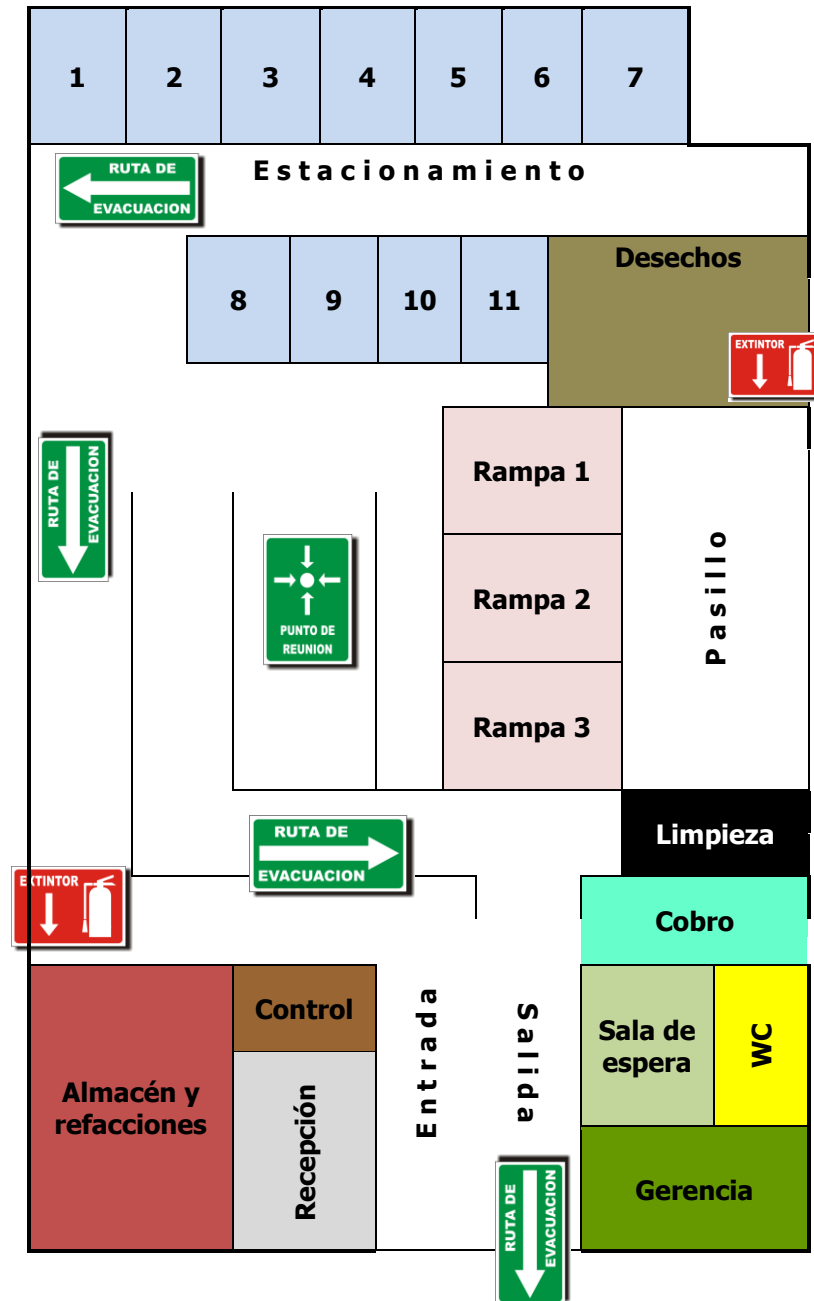
2

\$ 8,700.00 Samsung



SERVICIOS NECESARIOS	EMPRESA	PRECIO
Electricidad	CFE	\$ 1,000.00
Agua Potable	SAPAM	\$ 30.00
MEGAFON (Internet, Cable, Teléfono)	MEGAFONE	\$ 500.00

INSTALACIONES NECESARIAS:



3.7.- Materia Prima.

En la siguiente tabla se indica la materia prima que requerimos en nuestro proceso productivo, especificando la cantidad estimada por periodo.

Las estimaciones se hicieron considerando el periodo de un mes en el cual se deberán efectuar 100 servicios de la siguiente manera: 35 paquetes de bronce, 49 paquetes plata y 16 paquetes oro, esto se puede corroborar en el pronostico de ventas.

MATERIA PRIMA	CANTIDAD / MENSUAL
Aceite de motor	400 Litros
Filtros de aceite de motor	100 Piezas
Liquido de frenos	65 Botes de ¼ de litro
Anticongelante	390 Litros
Aceite de la caja	64 Litros
Aceite del diferencial	64 Litros
Aceite de la dirección hidráulica	32 Litros
Gasolina	25 Litros

3.8.- Identificación de Proveedores y Cotizaciones.

PRECIO PROMEDIO DE COMPRA UNITARIO	MOVIL	QUAKER STATE	CASTROL	ESSO	ROSHFRANS	BRADAH	DEFENSE	PRESTONE	ATF	ELF	AKRON	GONER	FRAM	AC DELCO	Proveedor / Materias Prima
\$ 38.17	\$ 42.00	\$ 45.00	\$ 43.00	\$ 38.00	\$ 36.00	\$ 25.00									Aceite de Motor
\$ 25.33							\$ 23.00					\$ 26.00	\$ 27.00		Filtro de Aceite de Motor
\$ 36.00				\$ 34.00						\$ 38.00				\$ 36.00	Aceite de la Caja
\$ 33.67				\$ 34.00		\$ 30.00				\$ 37.00					Aceite del Diferencial
\$ 36.50	\$ 40.00				\$ 36.00				\$ 38.00	\$ 32.00					Aceite la Dirección Hidráulica
\$ 16.00					\$ 16.00			\$ 17.00		\$ 15.00					Liquido de Freno
\$ 17.00								\$ 19.00	\$ 15.00		\$ 17.00				Anticongelante

3.9.- Capacidad Instalada de la Planta.

Período	Cantidad de servicios
Diarios:	12
Semana:	70
Mes:	300
Año:	3600

Se a considerado que solo se trabajaran 300 días del año, también que del primer año hasta el tercer año será la etapa de crecimiento y de iniciación de la empresa por lo que aun solo se cuenta con dos técnicos los cuales podrán desarrollar en promedio seis servicios al día considerando que el servicio mas largo por paquete dura 1hr con 30min esto nos daría 7.8hrs de trabajo en una jornada laboral diaria como lo marca la ley a partir del cuarto año se tendrá que contratar mas personal para suplir la deficiencia de tiempo.

3.10.- Manejo de Inventarios.

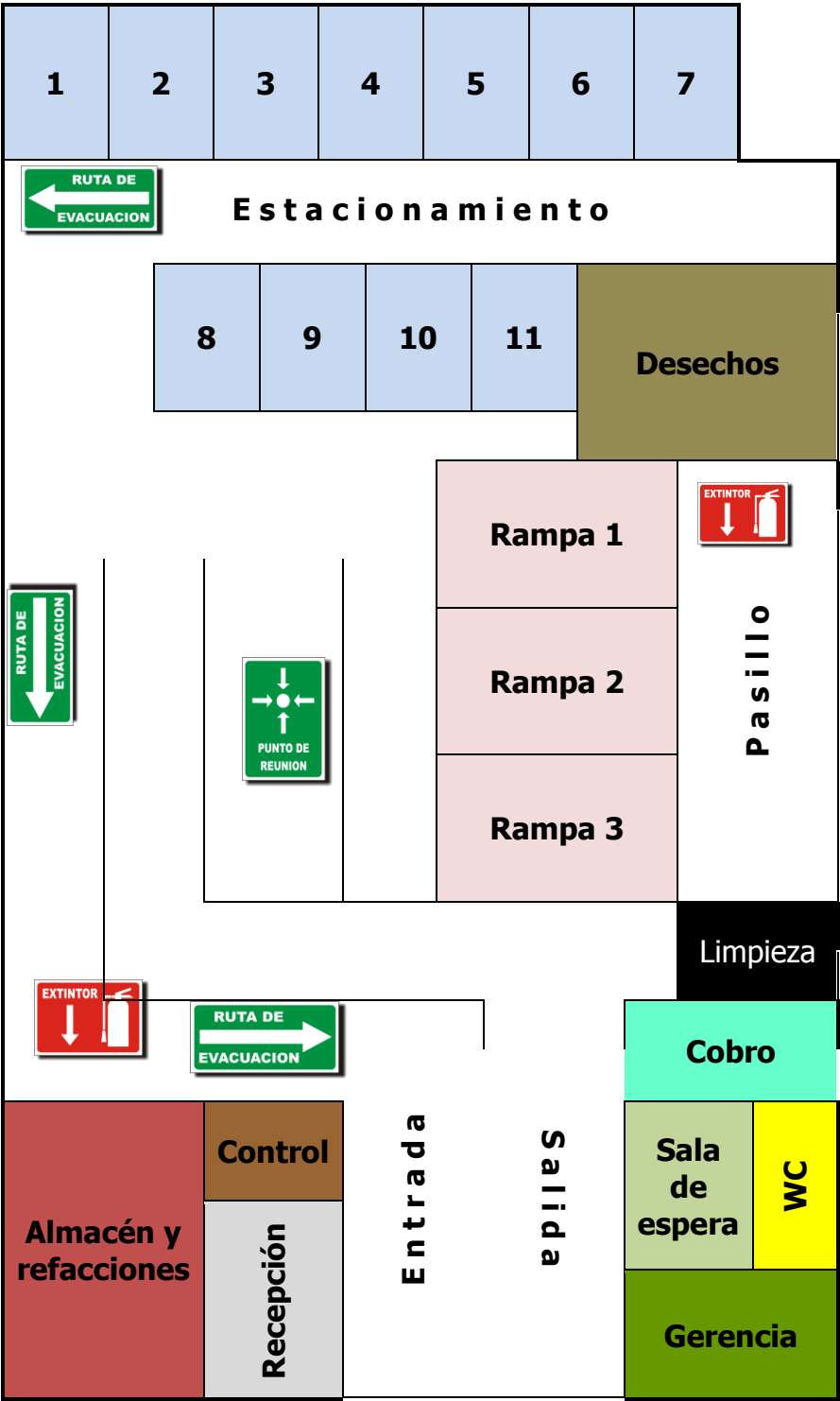
Se establece el punto de re-orden para cada materia prima, con base en un periodo mensual en el cual se deberán efectuar 100 servicios de la siguiente manera: 35 paquetes de bronce, 49 paquetes plata y 16 paquetes oro.

INVENTARIO DE PRODUCTOS PARA:				100	SERVICIOS
	Bronce	Plata	Oro		TOTAL
Aceite de motor	140	196	464	400	\$ 15,266.67
Filtro de aceite de motor	35	49	16	100	\$ 2,533.33
Aceite de la caja	0	0	64	64	\$ 2,304.00
Aceite del diferencial	0	0	64	64	\$ 2,154.67
Aceite de la dirección hidráulica	0	0	32	32	\$ 1,168.00
Liquido de frenos	0	49	16	65	\$ 1,040.00
Anticongelante	0	294	96	390	\$ 6,630.00
				TOTAL Mensual:	\$ 31,096.67
El inventario varia de acuerdo a la cantidad de cada paquete establecido en el inventario inicial en el primer mes					

3.11.- Ubicación de la Empresa.

La ubicación de la empresa se encuentra en la 13 sur poniente numero 862 Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

3.12.- Distribución de la Planta.



3.13.- Mano de Obra requerida.

En la siguiente tabla se establece el personal requerido para llevar a cabo el proceso productivo, así como las habilidades del mismo.

Actividad	No. de personas	Tipo de habilidad
Recepcionista	2	Conocimiento básico en sistemas de computo (Excel y Word) Trato con personas Facilidad d palabra
Área de control	1	Conocimiento básico en sistemas e computo (Excel y Word)
Técnicos	2	Conocimiento básicos de vehículos automotriz en general
Especialista	1	Conocimientos en motores y aceites

MANO DE OBRA TOTAL REQUERIDA: 4 puestos para un total de 6 personas, en este caso el área de control y especialista será llevada a cabo por la misma persona, por lo que solo será requerida la mano de obra de 5 personas.

3.14.- Procedimientos de Mejora continúa.

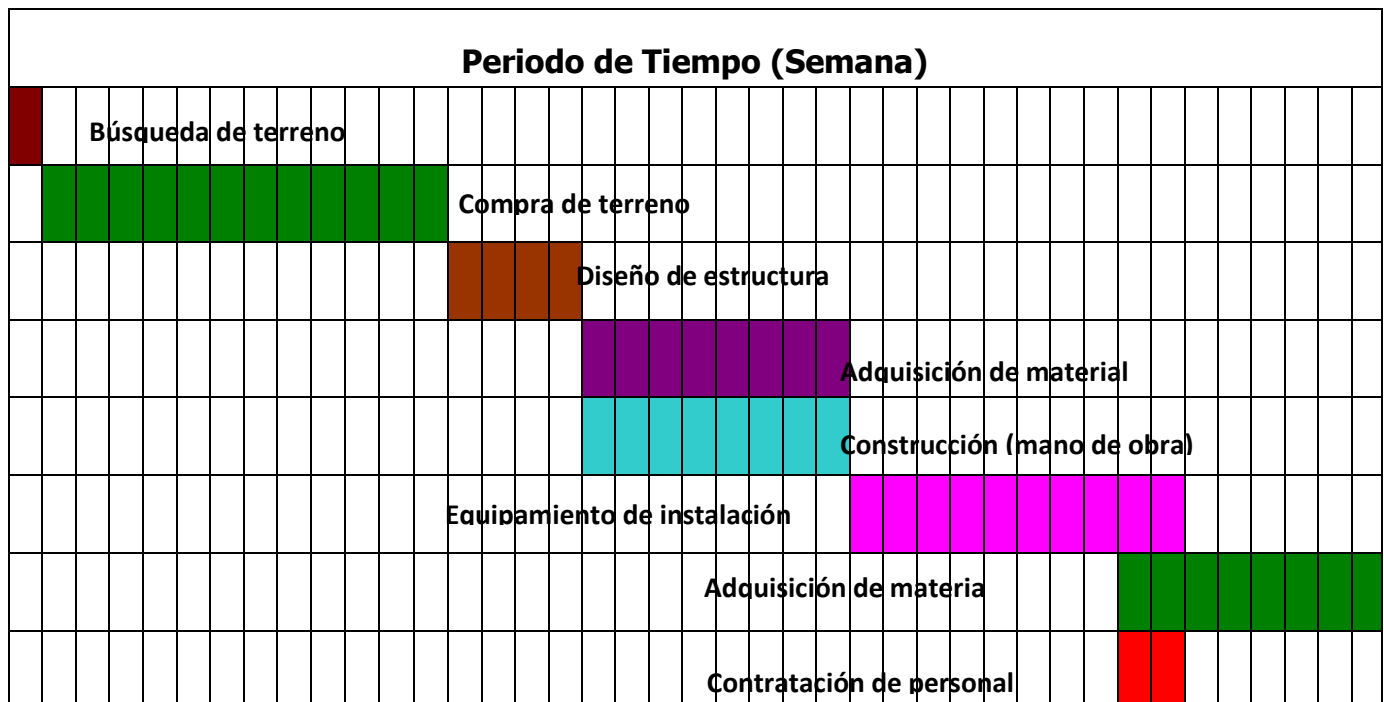
Para poder asegurarnos de que nuestro servicio cumplirá con los estándares de calidad más exigentes que el cliente propone (Precio, tiempo, amabilidad en la atención, disponibilidad de servicio y horario, entretenimiento, seguridad, trabajo bien hecho) se llevarán a cabo las siguientes actividades:

- Estudio de mercados constantes.
- Monitores de alzas y bajas de refacciones (inventarios).
- Servicios pos-venta con los clientes para ver la satisfacción del cliente para con el servicio.
- Distribución en los turnos de trabajo para estar siempre disponibles.
- Checar diariamente que funcione los servicios de café e internet, así también que no falte el agua en los dispensadores ni revistas en la sala de espera.
- Se supervisarán los trabajos realizados a fin de evitar anomalías en el servicio.
- Se llevarán periódicamente curso sobre trato de personal.
- Actualización constante en aceites novedosos.

3.15.- Programa Preoperativo de Producción.

Actividades	Personal encargado	Costos
Búsqueda de terreno	Ing. Karely Chamé Fernández Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes	\$ 200.00
Compra de terreno	Ing. Karely Chamé Fernández Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes	\$ 500,000.00
Diseño de estructura	Ing. Karely Chamé Fernández Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes	Aportación creativa
Adquisición de material	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes	\$ 385,000.00
Construcción (mano de obra)	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes	\$ 50,000.00
Equipamiento de instalación	Ing. Karely Chamé Fernández	\$ 88,777.00
Adquisición de materia prima	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez	\$ 93,290.00
Contratación de personal	Ing. Karely Chamé Fernández Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes	\$ 3,500.00

GRÁFICA DE GANTT:



Organización

CONTENIDO:

EN ESTA SECCIÓN:

- **Objetivo Del Área Organizacional.**
- **Organigrama De La Empresa.**
- **Funciones Generales Y Específicas De La Empresa.**
- **Reclutamiento De Personal.**
- **Selección Del Personal.**
- **Contratación Del Personal.**
- **Proceso De Inducción.**
- **Definición Del Programa De Entrenamiento Y Capacitación De La Empresa.**
- **Administración De Sueldos Y Salarios.**
- **Acciones Concretas Para La Mejora De Calidad Del Vida Del Trabajador Y Su Familia.**
- **Definición De La Forma De Régimen Más Conveniente Para La Microempresa.**
- **Aspectos Fiscales A Considerar.**
- **Aspectos A Considerar En La Contratación.**
- **Aspectos Legales A Considerar Para La Implementación De La Empresa.**

CAPITULO 4: ORGANIZACIÓN.

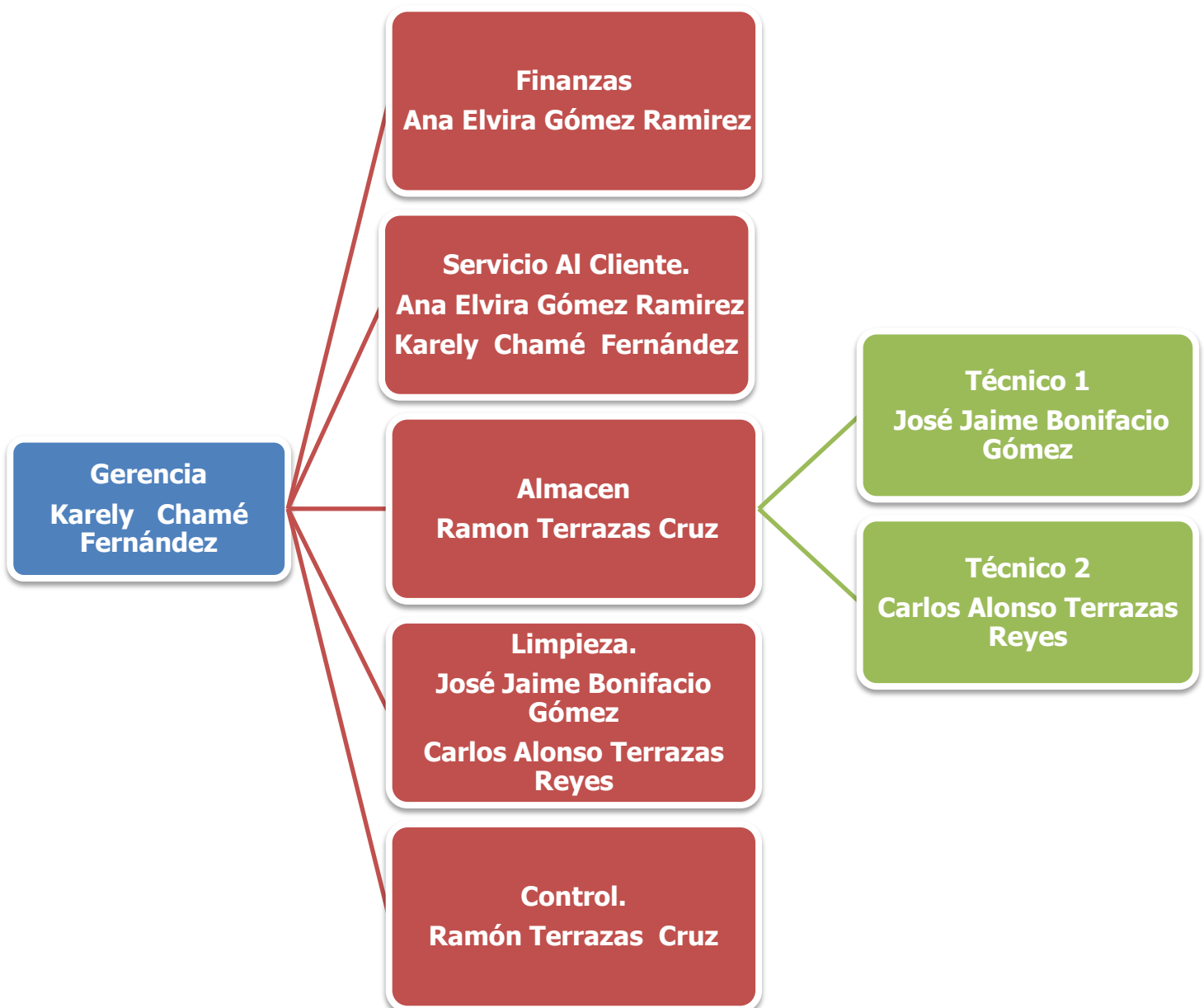
A la organización empresarial corresponde el proceso de organizar los recursos (humanos, financieros y materiales) de los que dispone la empresa, para alcanzar los objetivos deseados.

El propósito de la organización es volver eficaz a la misma mediante la cooperación humana, la razón en que existen niveles organizacionales está en marcar un límite de personas a las que pueda controlar un administrador de una manera más efectiva

Uno de los aspectos de la organización es el establecimiento de departamentos, que designan un área o división en particular de una organización sobre la cual un administrador posee autoridad respecto del desempeño de actividades específicas.

4.1.- Objetivos del área organizacional.

Trabajar de una manera organizada en las diferentes áreas, con la finalidad de integrarnos en un solo equipo de trabajo satisfaciendo las necesidades del cliente en el menor tiempo posible.

4.2.- Organigrama de la empresa.

4.3.- Funciones generales y específicas de la Empresa.

GERENCIA: Será la persona que llevara el control de entradas y salidas a nivel general, así como un balance y crecimiento de la empresa; estará a cargo de supervisar todos los departamentos en la empresa y al contador de las actividades financieras. Por lo consiguiente será el que lleve un programa de actividades para el personal, ya sea para actualizaciones y cursos de inducción entre otros.

SERVICIO AL CLIENTE (recepción): Será la persona encargada en atender e impartir información de todos los paquetes y promociones a todo persona interesada en nuestros servicios. Por consiguiente realizara una labor de valet parking, durante la estancia de los vehículos, que consistirá en inspeccionar el vehículo antes y después de, le preguntara al cliente por algún objeto de valor que valla a dejar en su unidad móvil, registrara el kilometraje y cantidad de gasolina existente, detallara la marca, modelo y año de la unidad, en una hoja de verificación, por último se le asignara hora de entrega y salida.

ALMACÉN: Llevara un control de entrada y salida; así como un control de pedidos, será la persona encargada en facilitar en material para cada servicio vehicular.

LIMPIEZA: Se encargará de limpiar las instalaciones de oficina.

CONTROL: Es la persona que registrara la orden de trabajo asignada, y llamara al técnico; que realizara el trabajo correspondiente, además de estar al pendiente de la terminación de los servicios para poderlos dar como concluidos y se pueda pasar al área de cobro.

TÉCNICO: Persona especializada en llevar acabo el servicio vehicular.

FINANZAS: Se encargara de la impresión de facturas por cada orden de servicio y llevara u control interno de las entadas y salidas monetarias existentes en la empresa.

4.4.- Reclutamiento de Personal.

Medio de reclutamiento	Costo
Radio:	\$ 2000.00 pesos
Presupuesto Total:	\$ 2000.00 pesos

Se requiere personal especializado con ganas de trabajar en las áreas de:

- Tratado De Aceite.
- Técnico Automotriz.

Sexo indistinto, disponibilidad de horario, entre 24- 30 años, indispensable llevar solicitud de empleo. Sueldo según actitudes y prestaciones de acuerdo a ley.

Requisitos:

- Constancia de Antecedentes no penales
- Solicitud De Empleo.
- Curriculum vitae.
- 2 Cartas De Recomendación.
- 2 Fotografías (tamaño infantil y actual).
- Disponibilidad de horario.

4.5.- Selección del Personal.

La selección del personal para la empresa Az-Zait se llevara de la siguiente manera:

En primer instante se llevara a cabo la recepción de solicitud de empleo y curriculum de todas las personas interesadas.

Entre los miembros de la empresa se seleccionaran los candidatos que cumplan con el perfil requerido, después de esto se investigara a los candidatos y se finalizara con una entrevista.

Dicho procedimiento no tendrá costo alguno.

4.6.- Contratación del Personal.

La contratación del personal se llevara a cabo por medio de contratos temporales (este constara en un periodo de 3 meses), haciéndole saber que todo dependerá del desempeño de su trabajo para así garantizar la renovación de contrato o en caso contrario su despido.

4.7.- Proceso de Inducción.

PERSONA QUE REALIZARA LA INDUCCIÓN: El proceso de inducción será realizada por el Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.

PROCESO DE INDUCCIÓN QUE SE SEGUIRA: Se dará a conocer a los empleados la política de la empresa, así como sus valores, normas y el puesto a desempeñar.

Se dará a conocer lo que la empresa quiere de él como empleado y lo que la empresa le puede ofrecer.

MATERIAL QUE SE UTILIZARA EN EL PROCESO DE INDUCCIÓN: El material que se utilizara en el proceso de inducción serán las herramientas con las cuales proporcionaran el servicio a los clientes acompañados con una libreta y lapicero para cualquier anotación que requieran hacer.

4.8.- Defina Programa de Entrenamiento y Capacitación de la Empresa.

Interesado	Puesto	Capacitación	Lugar, Hora y Duración	Capacitador	Costo
Ramón Alonso Terrazas Cruz	Almacén	Selección adecuada de aceites.	Instalaciones Az-Zait 9:00 – 12:00 x 1 sem.	Ing. Karely Chamé Fernández	s/costo
A Todo El Personal		Higiene y seguridad Industrial	Instalaciones Az-Zait 16:00 – 18:00 x 1 sem.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez	s/costo
José Jaime Bonifacio Gómez	Técnico	Revisión De Filtro	Instalaciones Az-Zait 9:00 – 12:00 x 3 días	Ing. Carlos Terrazas Reyes	s/costo

4.9.- Administración de Sueldos y Salarios.

Puesto	Categoría	Sueldo	Prestación	Total
Gerencia	A	\$ 100.00	\$ 20.00	\$ 120.00
Recepción	C	\$ 78.00	\$ 15.60	\$ 93.60
Almacén	B	\$ 80.00	\$ 16.00	\$ 96.00
Limpieza	F	\$ 60.00	\$ 12.00	\$ 72.00
Control	D	\$ 75.00	\$ 15.00	\$ 90.00
Técnicos	E	\$ 70.00	\$ 14.00	\$ 84.00
Cobro	F	\$ 60.00	\$ 12.00	\$ 72.00

4.10.- Acciones concretas para la mejora de calidad de vida del trabajador y su familia.

Con la finalidad de la integración de los trabajadores, se les celebrara el cumpleaños de cada miembro con una pequeña reunión en el taller, con la finalidad de conocer a los trabajadores y acercar a la familia.

Celebración de Posadas navideñas con rifas de canasta navideñas y salidas familiares a centros recreativos.

4.11.- Definir la forma de régimen más conveniente para la microempresa.

REPECO (Régimen de pequeños contribuyentes), ya que el capital con el que estamos iniciando como empresa es muy poco al igual que los empleados.

4.12.-Aspectos Fiscales a Considerar.

Dentro de los aspectos fiscales a considerar tomaremos en cuenta:

- I.V.A.
- Impuesto Sobre la Renta.
- Vivienda.
- Aguinaldo.

4.13.- Aspectos a Considerar en la Contratación.

- IMSS.
- INFONAVIT.
- Vacaciones.
- Aguinaldo.
- AFORE.

4.14.- Aspectos Legales a considerar para la implementación de la Empresa.

- Constitución de la empresa ante el notario público.
- Registro público de la propiedad y comercio.
- Alta ante el SAT.
- Alta ante la delegación de hacienda.
- Alta ante H. Ayuntamiento para permiso de anuncio en la pared.
- Alta IMSS. (Patrón Y Obrero)
- Alta INFONAVIT.
- Salubridad.

Finanzas

contenido:

EN ESTA SECCIÓN

- **Definición De Los Objetivos Del Área De Contabilidad.**
- **Responsable Del Sistema Contable.**
- **Catálogo De Cuentas.**
- **Software A Utilizar.**
- **Flujo De Efectivo.**
- **Capital Social.**
- **Créditos.**
- **Entradas.**
- **Salidas.**
- **Proyección Del Flujo De Efectivo.**
- **Estado De Resultados Para Los Primeros 12 Meses.**
- **Balance General.**
- **Indicadores Financieros.**
- **Supuestos Utilizados En Los Estados Financieros.**
- **Opciones De Financiamiento.**
- **Hoja De Verificación.**
- **Estados Financiero.**

CAPITULO 5: FINANZAS.

En una empresa el área de finanzas es indispensable para llevar a cabo el control de las entradas y salidas del capital con la cual se cuentan, esto con el objetivo de conocer la situación financiera de nuestra empresa y de esta manera poder desarrollar actividades que permitan ahorrar costos para aumentar nuestras expectativas de rendimiento.

5.1.- Defina Objetivos del área de Contabilidad.

CORTO PLAZO:

Con la finalidad de que la empresa salga adelante sin problemas de contabilidad se llevaran las cuenta lo más clara posibles a través de registros diarios en libros contables y computadora.

MEDIANO PLAZO.

Con la finalidad de que la empresa siga creciendo se seguirá llevando el registro de todas las actividades financieras a través de registros diarios régimen documental y en la computadora.

LARGO PLAZO.

Al llegar a ser una empresa con mayor capital se llevara más estrictamente el control de todas las actividades financieras a través de registros diarios en la computadora y por archivero.

5.2.-Indique quién estará a cargo del sistema Contable

La contabilidad será llevada a cabo por el contador Octavio Rolando Lara Martínez.

El costo será de \$1,500.00 mensual.

5.3.-Catálogo de Cuentas.

Número de cuenta	Nombre de la cuenta
001	Caja.
002	Banco.
003	Mercancía.
004	Clientes.

5.4.-Software a Utilizar

Se utilizara el paquete computacional llamado conta plus, que será maneja por el contador Octavio Rolando Lara Martínez quien estará a cargo del sistema contable el cual lo maneja en las instalaciones de su trabajo.

5.5.-Flujo de Efectivo

INGRESOS:

Aportación inicial de socios:

Nombre	Participación	
	%	\$
Socios:		
Chame Fernández Karely	50%	\$ 696,598.50
Gómez Ramírez Ana Elvira	30%	\$ 417,959.10
Terrazas Reyes Carlos Alonso	20%	\$ 278,639.40
Total Socios		\$1,393,197.00

Ventas:

EN UNIDADES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Año					
Paquete Bronce	420	840	1260	1680	2100
Paquete Plata	588	1176	1764	2352	2940
Paquete Oro	192	384	576	768	960
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
TOTAL	1200	2400	3600	4800	6000

EN PESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Año					
Paquete Bronce	\$ 119,700.00	\$ 239,400.00	\$ 359,100.00	\$ 478,800.00	\$ 598,500.00
Paquete Plata	\$ 388,080.00	\$ 776,160.00	\$ 1,164,240.00	\$ 1,552,320.00	\$ 1,940,400.00
Paquete Oro	\$ 274,560.00	\$ 549,120.00	\$ 823,680.00	\$ 1,098,240.00	\$ 1,372,800.00
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 782,340.00	\$1,564,680.00	\$ 2,347,020.00	\$ 3,129,360.00	\$ 3,911,700.00

EGRESOS:

Costos Variables:

	Descripción	Mano de Obra		Refacción				Total						
				Cantidad	Precio Publico		Precio Distribuidor							
					Unitario	Total	Unitario		Total					
AM	Aceite de Motor	\$	50.00	4	\$	50.00	\$	200.00	\$	38.17	\$	152.67	\$	250.00
F	Filtro de Aceite de Motor	\$	-	1	\$	35.00	\$	35.00	\$	25.33	\$	25.33	\$	35.00
AC	Aceite de la Caja	\$	100.00	4	\$	50.00	\$	200.00	\$	36.00	\$	144.00	\$	300.00
	Inspección de Aceite de la Caja	\$	10.00	0	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	10.00
AD	Aceite del Diferencial	\$	100.00	4	\$	50.00	\$	200.00	\$	33.67	\$	134.67	\$	300.00
	Inspección de Aceite del Diferencial	\$	5.00	0	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	5.00
AH	Aceite la Dirección Hidráulica	\$	80.00	2	\$	55.00	\$	110.00	\$	36.50	\$	73.00	\$	190.00
	Inspección de Aceite de la Dirección Hidráulica	\$	5.00	0	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	5.00
LF	Liquido de Freno	\$	100.00	1	\$	25.00	\$	25.00	\$	16.00	\$	16.00	\$	125.00
	Inspección del Liquido de frenos	\$	5.00	0	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	5.00
A	Anticongelante	\$	80.00	6	\$	25.00	\$	150.00	\$	17.00	\$	102.00	\$	230.00
	Inspección del Anticongelante	\$	5.00	0	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	5.00

Costos y Gastos fijos:

PRONOSTICO DE GASTOS DE OPERACIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
AÑO					
Sueldos / dueños	\$ 192,672.00	\$ 194,598.72	\$ 196,544.71	\$ 212,753.04	\$ 214,880.57
Sueldos/ empleados	\$ 123,120.00	\$ 124,351.20	\$ 125,594.71	\$ 188,273.08	\$ 190,155.81
Honorarios	\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,000.00	\$ -
Papelería	\$ 23,000.00	\$ 24,150.00	\$ 25,357.50	\$ 26,625.38	\$ 27,956.64
Electricidad	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
Teléfono	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Agua	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00
Reparaciones	\$ 6,800.00	\$ 7,140.00	\$ 7,497.00	\$ 7,871.85	\$ 8,265.44
Gasolina y combustibles	\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11
Seguros	\$ 30,000.00	\$ 31,500.00	\$ 33,075.00	\$ 34,728.75	\$ 36,465.19
Impuestos	\$ 39,117.00	\$ 78,234.00	\$ 117,351.00	\$ 156,468.00	\$ 195,585.00
Total	\$463,569.00	\$510,633.92	\$557,969.92	\$683,254.59	\$729,926.88

5.6.-Capital Social.Monto inicial: **\$ 1, 393,197.00****5.7.-Créditos.**

Por común acuerdo entre los socios hemos decidido no tramitar ningún tipo de crédito.

5.8.-Entradas.

CARTERA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
AÑO					
CONTADO	\$ 782,340.00	\$ 1,540,740.00	\$ 2,299,140.00	\$ 3,057,540.00	\$ 3,815,940.00
CREDITO ACUMULADO	\$ -	\$ 23,940.00	\$ 47,880.00	\$ 71,820.00	\$ 95,760.00
COBRANZA DE CREDITO	\$ -	\$ 21,945.00	\$ 45,885.00	\$ 69,825.00	\$ 93,765.00
SALDO DE CLIENTES	\$ 782,340.00	\$1,562,685.00	\$2,345,025.00	\$3,127,365.00	\$3,909,705.00

5.9.-Salidas.

PRONOSTICO DE GASTOS DE OPERACIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
AÑO					
Sueldos / dueños	\$ 192,672.00	\$ 194,598.72	\$ 196,544.71	\$ 212,753.04	\$ 214,880.57
Sueldos/ empleados	\$ 123,120.00	\$ 124,351.20	\$ 125,594.71	\$ 188,273.08	\$ 190,155.81
Honorarios	\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,000.00	\$ -
Papelería	\$ 23,000.00	\$ 24,150.00	\$ 25,357.50	\$ 26,625.38	\$ 27,956.64
Electricidad	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
Teléfono	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Agua	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00
Reparaciones	\$ 6,800.00	\$ 7,140.00	\$ 7,497.00	\$ 7,871.85	\$ 8,265.44
Gasolina y combustibles	\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11
Seguros	\$ 30,000.00	\$ 31,500.00	\$ 33,075.00	\$ 34,728.75	\$ 36,465.19
Impuestos	\$ 39,117.00	\$ 78,234.00	\$ 117,351.00	\$ 156,468.00	\$ 195,585.00
Total	\$463,569.00	\$510,633.92	\$557,969.92	\$683,254.59	\$729,926.88

5.10.-Proyección del Flujo de Efectivo.

Flujo de Efectivo		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
AÑO	Arranque					
Efectivo en el banco (inicio del mes)	\$ -	\$ -	\$ 38,901.00	\$ 437,922.08	\$ 1,198,787.16	\$ 2,216,359.57
Entrada de Efectivo						
Ventas de Contado		\$ 782,340.00	\$ 1,540,740.00	\$ 2,299,140.00	\$ 3,057,540.00	\$ 3,815,940.00
Aportaciones de Socios	\$ 1,393,197.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamos u otras inyecciones de efectivo		\$ -	\$ 21,945.00	\$ 45,885.00	\$ 69,825.00	\$ 93,765.00
Ventas de activos		\$ -				
Total de Entradas de efectivo	\$ 1,393,197.00	\$ 782,340.00	\$ 1,562,685.00	\$ 2,345,025.00	\$ 3,127,365.00	\$ 3,909,705.00
Efectivo Disponible	\$ 1,393,197.00	\$ 782,340.00	\$ 1,601,586.00	\$ 2,782,947.08	\$ 4,326,152.16	\$ 6,126,064.57
Salidas de Efectivo						
Gastos Preoperativo	\$ 1,393,197.00					
Compras (Costo de las Ventas)		\$ 279,870.00	\$ 653,030.00	\$ 1,026,190.00	\$ 1,399,350.00	\$ 1,772,510.00
Sueldos/dueños		\$ 192,672.00	\$ 194,598.72	\$ 196,544.71	\$ 212,753.04	\$ 214,880.57
Sueldos/empleados		\$ 123,120.00	\$ 124,351.20	\$ 125,594.71	\$ 188,273.08	\$ 190,155.81
Honorarios		\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11
Publicidad/promoción		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,000.00	\$ -
Papelería		\$ 23,000.00	\$ 24,150.00	\$ 25,357.50	\$ 26,625.38	\$ 27,956.64
Electricidad		\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
Teléfono		\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Agua		\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00
Reparaciones		\$ 6,800.00	\$ 7,140.00	\$ 7,497.00	\$ 7,871.85	\$ 8,265.44
Gasolina y Combustibles		\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11
Seguros		\$ 30,000.00	\$ 31,500.00	\$ 33,075.00	\$ 34,728.75	\$ 36,465.19
Impuestos		\$ 39,117.00	\$ 78,234.00	\$ 117,351.00	\$ 156,468.00	\$ 195,585.00
Compras Terrenos y Edificios		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Acondicionamiento Local		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de Maquinaria		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12,650.00	\$ -
Compra Equipo Computo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 13,500.00	\$ -
Compra Equipo Transporte		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra Mobiliario y Eq. Oficina		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,038.00	\$ -
Gastos Constitución (licencias, etc.)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Salidas de Efectivo	\$ 1,393,197.00	\$ 743,439.00	\$ 1,163,663.92	\$ 1,584,159.92	\$ 2,109,792.59	\$ 2,502,436.88
Flujo de Efectivo Generado Real	\$ -	\$ 38,901.00	\$ 437,922.08	\$ 1,198,787.16	\$ 2,216,359.57	\$ 3,623,627.69

5.11.-Indicadores Financieros.

TIR, Valor Presente Neto.

5.12.-Supuestos Utilizados en los Estados Financieros.

5	Porcentaje de aumento para gasto diversos
20	Porcentaje del sueldo para prestaciones
1	Porcentaje de aumento salarial anual
5	Porcentaje de impuestos sobre nuestras ventas

INVENTARIO INICIAL			
No de Servicios		Refacciones distribuidor	
1 mes	3 meses		
35	105	\$	18,690.00
49	147	\$	43,512.00
16	48	\$	31,088.00
	0	\$	-
	0	\$	-
Total:	300	\$	93,290.00

Precios de paquetes		
Bronce:	\$	285.00
Plata:	\$	660.00
Oro:	\$	1,430.00

INVENTARIO DE PRODUCTOS PARA:				100 SERVICIOS	
	Bronce	Plata	Oro	TOTAL	
AM	140	196	64	400	\$ 15,266.67
F	35	49	16	100	\$ 2,533.33
AC	0	0	64	64	\$ 2,304.00
	0	0	0	0	\$ -
AD	0	0	64	64	\$ 2,154.67
	0	0	0	0	\$ -
AH	0	0	32	32	\$ 1,168.00
	0	0	0	0	\$ -
LF	0	49	16	65	\$ 1,040.00
	0	0	0	0	\$ -
A	0	294	96	390	\$ 6,630.00
TOTAL Mensual:				\$	31,096.67
El inventario varía de acuerdo a la cantidad de cada paquete establecido en el inventario inicial en el primer mes					

Créditos a la cooperativas:

20	Porcentaje de nuestras ventas del año anterior en el paquete bronce
-----------	---

AM	Aceite de motor
F	Filtro de aceite de motor
AC	Aceite de la caja
AD	Aceite del diferencial
AH	Aceite de la dirección hidráulica
LF	Líquido de frenos
A	Anticongelante

Precios de distribuidor de las refacciones por paquetes		
Bronce:	\$	178.00
Plata:	\$	296.00
Oro:	\$	647.67
Para determinar los precios se tomo un precio estándar promedio para cada refacción		

5.13.-Opciones de Financiamiento.

No contaremos con ningún financiamiento.

Plan De Trabajo

contenido:

EN ESTA SECCIÓN

- **Datos Incluidos En El Plan De Negocios.**
- **Elaboración Del Plan De Trabajo.**

CAPITULO 6: PLAN DE TRABAJO.

Dentro de la empresa la elaboración del plan de trabajo es fundamental ya que en ello se asignan tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa, con el objetivo de llegar a las metas que se han trazado.

Sin lugar a duda, el plan de trabajo es fundamentalmente la expresión concreta, clara y específica de la planeación que se ha realizado en cada una de las áreas de la empresa.

6. 1.- Datos a incluir en un Plan de Negocios.

- El área de Mercadotecnia abarca una serie de actividades a realizar como son:

Actividad	Responsable	Tiempo Estimado.
Creación de paquetes.	Ing. Karely Chamé Fernández.	
Definición del segmento del mercado.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana
Investigación de las características del segmento de mercado.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	2 Semanas
Estimación de los clientes potenciales.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	2 semanas
Objetivos potenciales a corto, mediano y largo plazo.	Ing. Karely Chamé Fernández.	1 Semana
Investigación del estudio de la competencia.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	2 Semanas
Investigación del servicio ofrecido por la empresa Az-Zait.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	2 Semanas
Elaboración de cuestionarios para los clientes potenciales.	Ing. Karely Chamé Fernández.	1 Semana
Planeación de las aplicaciones de encuestas.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	2 Semanas
Definición del tamaño de la empresa.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana
Búsqueda y selección del sistema de distribución.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana
Creación de logo y eslogan de la empresa.	Ing. Karely Chamé Fernández.	1 Semana
Cotización y selección de volantes publicitarios.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	1 Semana
Acuerdo sobre el costo del producto.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana
Acciones a implementar del servicio en el mercado.	Ing. Karely Chamé Fernández.	1 Semana
Definición de riesgos y debilidades de la empresa.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana

- El área de Producción abarca una serie de actividades a realizar como son:

Actividad	Encargado	Tiempo Estimado.
Planeación de objetivos a corto, mediano y largo plazo.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	2 Semanas
Definición del servicio.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana
Descripción del servicio.	Ing. Karely Chamé Fernández.	2 Semanas
Investigación y selección de tecnología.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	1 Semana
Investigación y selección de equipo e instalaciones.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana
Investigación y selección de materia prima.	Ing. Karely Chamé Fernández.	1 Semana
Investigación y selección de proveedores.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana
Análisis del manejo de control de inventarios.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	2 Semanas
Acuerdo de número de personas requeridas para la ocupación de los puestos.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana
Definición de pasos para la mejora continua.	Ing. Karely Chamé Fernández.	2 Semanas
Creación de programación pre operativo de servicios.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana
Análisis de tiempo requerido para construir la empresa.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	1 Semana

- El área de Organización abarca una serie de actividades a realizar como son:

Actividad.	Encargado.	Tiempo Estimado.
Definición del objetivo del área organizacional.	Ing. Karely Chamé Fernández.	2 Semanas
Elaboración del organigrama de la empresa.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	1 Semana
Definición de las funciones generales de la empresa.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	2 Semanas
Reclutamiento de personal.	Ing. Karely Chamé Fernández	1 Semana
Selección y contratación del personal.	Ing. Karely Chamé Fernández.	1 Semana
Definición del proceso de inducción.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	1 Semana
Definición del programa de entrenamiento y capacitación a la empresa.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana
Acuerdos sobre sueldos y salarios.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	2 Semanas
Definición de acciones para la calidad de vida del trabajador y su familia.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	1 Semana
Definición del programa de servicios para la empresa.	Ing. Karely Chamé Fernández.	1 Semana

- El área de Aspectos Legales abarca una serie de actividades a realizar como son:

Los procesos legales de la empres serán llevados por el Lic. Edgar Cruz Arenas quien realizara las siguientes actividades:

Dentro de los aspectos fiscales a considerar tomaremos en cuenta:

Actividad.	Encargado.	Tiempo Estimado.
I.V.A.	Lic. Edgar Cruz Arenas	2 Semanas
Impuesto Sobre la Renta.	Lic. Edgar Cruz Arenas	2 Semanas
Vivienda.	Lic. Edgar Cruz Arenas	2 Semanas
Aguinaldo.	Lic. Edgar Cruz Arenas	1 Semana

En cuanto a los Aspectos a Considerar en la Contratación serán.

Actividad.	Encargado.	Tiempo Estimado.
IMSS.	Lic. Edgar Cruz Arenas	6 Semanas
INFONAVIT.	Lic. Edgar Cruz Arenas	3 Semanas
Vacaciones.	Lic. Edgar Cruz Arenas	1 Semana
Aguinaldo.	Lic. Edgar Cruz Arenas	2 Semanas
AFORE.	Lic. Edgar Cruz Arenas	3 Semanas

Los Aspectos Legales a considerar para la implementación de la Empresa serán.

Actividad.	Encargado.	Tiempo Estimado.
Constitución de la empresa ante el notario público.	Lic. Edgar Cruz Arenas	2 Semanas
Registro público de la propiedad y comercio.	Lic. Edgar Cruz Arenas	2 Semanas
Alta ante el SAT.	Lic. Edgar Cruz Arenas	1 Semana
Alta ante la delegación de hacienda.	Lic. Edgar Cruz Arenas	1 Semana
Alta ante H. Ayuntamiento para permiso de anuncio en la pared.	Lic. Edgar Cruz Arenas	1 Semana
Alta IMSS. (Patrón Y Obrero)	Lic. Edgar Cruz Arenas	4 Semanas
Alta INFONAVIT.	Lic. Edgar Cruz Arenas	1 Semana
Salubridad.	Lic. Edgar Cruz Arenas	1 Semana

- El área de Finanzas abarca una serie de actividades a realizar como son:

Actividad.	Encargado.	Tiempo Estimado.
Definición de objetivos del área de contabilidad.	Ing. Karely Chamé Fernández.	1 Semana
Selección de contador.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana
Definición de los números y nombres de las cuentas a utilizar.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	1 Semana
Acuerdo sobre el capital social.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	2 Semanas
Acuerdo de créditos.	Ing. Ana Elvira Gómez Ramírez.	1 Semana
Creación de la Proyección de flujo de efectivo.	Ing. Karely Chamé Fernández.	1 Semana
Estado de resultado para los primeros 12 meses.	Ing. Karely Chamé Fernández.	3 Semanas
Presentación del balance general.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	4 Semanas
Selección de opción de financiamiento.	Ing. Carlos Alonso Terrazas Reyes.	1 Semana

6.2.-Elaboración del Plan de Trabajo.

ACTIVIDADES DE MERCADOTECNIA	TIEMPO ESTIMADO (semana)									
Creación de paquetes.										
Definición del segmento del mercado.										
Investigación de las características del segmento de mercado.										
Estimación de los clientes potenciales.										
Objetivos potenciales a corto, mediano y largo plazo.										
Investigación del estudio de la competencia.										
Investigación del servicio ofrecido por la empresa Az- Zait.										
Elaboración de cuestionarios para los clientes potenciales.										
Planeación de las aplicaciones de encuestas.										
Definición del tamaño de la empresa.										
Búsqueda y selección del sistema de distribución.										
Creación de logo y eslogan de la empresa.										
Cotización y selección de volantes publicitarios.										
Acuerdo sobre el costo del producto.										
Acciones a implementar del servicio en el mercado.										
Definición de riesgos y debilidades de la empresa.										

ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN	TIEMPO ESTIMADO (semana)									
Planeación de objetivos a corto, mediano y largo plazo.										
Definición del servicio.										
Descripción del servicio.										
Investigación y selección de tecnología.										
Investigación y selección de equipo e instalaciones.										
Investigación y selección de materia prima.										
Investigación y selección de proveedores.										
Análisis del manejo de control de inventarios.										
Acuerdo de número de personas requeridas para la ocupación de los puestos.										
Definición de pasos para la mejora continúa.										
Creación de programación pre operativo de servicios.										
Análisis de tiempo requerido para construir la empresa.										

ACTIVIDAD DE ORGANIZACIÓN.	TIEMPO ESTIMADO (semana)									
Definición del objetivo del área organizacional.	■	■								
Elaboración del organigrama de la empresa.			■							
Definición de las funciones generales de la empresa.				■	■					
Reclutamiento de personal.					■					
Selección y contratación del personal.					■					
Definición del proceso de inducción.						■				
Definición del programa de entrenamiento y capacitación a la empresa.							■			
Acuerdos sobre sueldos y salarios.								■	■	
Definición de acciones para la calidad de vida del trabajador y su familia.									■	
Definición del programa de servicios para la empresa.										■

ASPECTOS LEGALES (FISCALES).	TIEMPO ESTIMADO (semana)				
I.V.A.	■	■			
Impuesto Sobre la Renta.		■	■		
Vivienda.			■	■	
Aguinaldo.					■

ASPECTOS LEGALES (CONTRATACION).	TIEMPO ESTIMADO (semana).									
IMSS.	■	■	■	■	■	■				
INFONAVIT.					■	■	■			
Vacaciones.						■				
Aguinaldo.						■	■			
AFORE.								■	■	■

ASPECTOS LEGALES (IMPLEMENTACION).	TIEMPO ESTIMADO (semana).									
Constitución de la empresa ante el notario público.										
Registro público de la propiedad y comercio.										
Alta ante el SAT.										
Alta ante la delegación de hacienda.										
Alta ante H. Ayuntamiento para permiso de anuncio en la pared.										
Alta IMSS. (Patrón Y Obrero)										
Alta INFONAVIT.										
Salubridad.										

ACTIVIDAD DE FINANZAS	TIEMPO ESTIMADO (semana).									
Definición de objetivos del área de contabilidad.										
Selección de contador.										
Definición de los números y nombres de las cuentas a utilizar.										
Acuerdo sobre el capital social.										
Acuerdo de créditos.										
Creación de la Proyección de flujo de efectivo.										
Estado de resultado para los primeros 12 meses.										
Presentación del balance general.										
Selección de opción de financiamiento.										

Resumen Ejecutivo

contenido:

EN ESTA SECCIÓN

- **Pasos Realizados Para Hacer El Resumen Ejecutivo.**
- **Resumen Ejecutivo De La Empresa.**

CAPITULO 7: RESUMEN EJECUTIVO.

7. 1.- Pasos para hacer un resumen Ejecutivo.

NATURALEZA DEL PROYECTO.-

La empresa Az-Zait surge de la idea de tres líderes emprendedores que buscan involucrarse en el mercado con el fin de aplicar conocimientos adquiridos en la carrera de ingeniería mecánica.

La empresa Az-Zait se dedicara a brindar servicios de cambio de aceite y filtro de aceite a la unidad móvil de personas físicas y empresas.

EL MERCADO.-

La empres Az-Zait no solo contara con la mejor atención a su público, si no que también contara con promociones, paquetes (oro, plata y bronce), sociedades con las cooperativas y buenos precios, sin dejar de mencionar que el cliente podrá elegir entre las diversas marcas de aceite y filtro.

Una de las principales ventajas que tendrá la empresa es el contar con especialistas en aceites, quienes sin lugar a duda podrán recomendarle el tipo de aceite a usar para prolongar la vida de su unidad móvil, otra ventaja con la que se contara, será el servicio de recepción a domicilio, en donde el cliente podrá estar seguro que su unidad móvil estará en las mejores manos.

SISTEMAS DE PRODUCCIÓN.-

Az-Zait es una empresa comprometida con el sus clientes, ya que se preocupa por brindarle el mejor servicio para cada estilo de vida de su unidad móvil. Para llevar a cabo el servicio Az-Zait contara con personal altamente capacitado, por lo que usted podrá estar seguro que su vehículo estará en las mejores manos y el trabajo será de la más alta calidad.

Si hablamos de la refacción de su vehículo, (aceite y filtro), usted podrá contar con los mejores aceites a un buen precio y podrá elegir entre las diferentes marcas que estarán disponibles. Además, nuestro servicio contara con las herramientas adecuadas para poder llevar a cabo el servicio.

ORGANIZACIÓN.-

Independientemente de los rangos jerárquicos dentro de la empresa, la organización de la misma es fundamental para el buen trabajo, Como empresa, Az-Zait tiene como propósito de la organización volverla eficaz mediante la cooperación humana, trabajar en equipo, acercar a los trabajadores como ser humano y en general integrar a la familia.

CONTABILIDAD Y FINANZAS.-

La contabilidad de la empresa sin lugar a duda formo un papel importante, ya que para comenzar con la edificación de la empresa, fue indispensable llevar el control del capital con el que se contaba en ese momento, esto con el objetivo de conocer la situación financiera de nuestra empresa y de esta manera poder desarrollar actividades que permitan ahorrar costos para aumentar nuestras expectativas de rendimiento, ofrecer los mejores precios en el mercado y darle una estabilidad económica a todos nuestros trabajadores.

PLAN DE TRABAJO.-

Para facilitarnos el trabajo dentro de la empresa se elaboro un plan de trabajo en el cual se asignó tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa, con el objetivo de llegar a las metas que se habían trazado.

Siempre que se realizaba alguna actividad, comparábamos con nuestro plan de trabajo para visualizar el desempeño realizado en el proceso.

7.2.- Resumen Ejecutivo de la Empresa.

La empresa Az-Zait surge de la idea de tres líderes emprendedores que buscan involucrarse en el mercado con el fin de aplicar conocimientos adquiridos en la carrera de ingeniería mecánica.

La empresa Az-Zait se dedicara a brindar servicios de cambio de aceite y filtro de aceite a la unidad móvil de personas físicas y empresas.

Az-Zait no solo contara con la mejor atención a su público, si no que también contara con promociones, paquetes (oro, plata y bronce), sociedades con las cooperativas y buenos precios, sin dejar de mencionar que el cliente podrá elegir entre las diversas marcas de aceite y filtro.

Una de las principales ventajas que tendrá la empresa es el contar con especialistas en aceites, quienes sin lugar a duda podrán recomendarle el tipo de aceite a usar para prolongar la vida de su unidad móvil, otra ventaja con la que se contara, será el servicio de recepción a domicilio, en donde el cliente podrá estar seguro que su unidad móvil estará en las mejores manos.

Az-Zait se compromete con sus clientes, ya que se preocupa por brindarle el mejor servicio para cada estilo de vida de su unidad móvil. Para llevar a cabo el servicio Az-Zait contara con personal altamente capacitado, por lo que usted podrá estar seguro que su vehículo estará en las mejores manos y el trabajo será de la más alta calidad.

Si hablamos de la refacción de su vehículo, (aceite y filtro), usted podrá contar con los mejores aceites a un buen precio y podrá elegir entre las diferentes marcas que estarán disponibles. Además, nuestro servicio contara con las herramientas adecuadas para poder llevar a cabo el servicio.

Independientemente de los rangos jerárquicos dentro de la empresa, la organización de la misma es fundamental para el buen trabajo, Como empresa, Az-Zait tiene como propósito de

la organización volverla eficaz mediante la cooperación humana, trabajar en equipo, acercar a los trabajadores como ser humano y en general integrar a la familia.

La contabilidad de la empresa sin lugar a duda formo un papel importante, ya que para comenzar con la edificación de la empresa, fue indispensable llevar el control del capital con el que se contaba en ese momento, esto con el objetivo de conocer la situación financiera de nuestra empresa y de esta manera poder desarrollar actividades que permitan ahorrar costos para aumentar nuestras expectativas de rendimiento, ofrecer los mejores precios en el mercado y darle una estabilidad económica a todos nuestros trabajadores.

Para facilitarnos el trabajo dentro de la empresa se elaboro un plan de trabajo en el cual se asignó tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa, con el objetivo de llegar a las metas que se habían trazado.

Siempre que se realizaba alguna actividad, comparábamos con nuestro plan de trabajo para visualizar el desempeño realizado en el proceso.

Flojo De Efectivo

contenido:

EN ESTA SECCIÓN

- **Datos indiciales**
- **Gastos Preoperativo**
- **Pronósticos de Ventas**
- **Consideraciones para el Pronostico de Ventas**
- **Gastos**
- **Consideraciones para gastos**
- **Inversión inicial**
- **Estado de flujo de efectivo**
- **Precios del producto**

8.1.-Datos iniciales**NOMBRE DE LA EMPRESA**

Az-Zait

FECHA INICIO DE OPERACIONES

4 - Enero – 2010

PERIODO DEL 1ER AÑO DE OPERACIONES

1 Enero / 31 Diciembre del 2010

PERIODO DEL 2o AÑO DE OPERACIONES

1 Enero / 31 Diciembre del 2011

PERIODO DEL 3ER AÑO DE OPERACIONES

1 Enero / 31 Diciembre del 2001

NOMBRE DE LOS SOCIOS**PARTICIPACION****ASIGNADA**

SOCIO 1:

Chamé Fernández Karely

\$

696,598.50

50%

SOCIO 2:

Gómez Ramírez Ana Elvira

\$

417,959.10

30%

SOCIO 3:

Terrazas Reyes Carlos Alonso

\$

278,639.40

20%

SOCIO 4:

\$

-

0%

SOCIO 5:

\$

-

0%

SOCIO 6

\$

-

0%

\$ 1,393,197.00

100%

8.2.-Gastos preoperativo**INVERSIONES INICIALES**

Concepto	Parcial	Total
Terreno y Edificios		\$ 500,000.00
Compra de Terreno	\$ 500,000.00	
Compra del Edificio	\$ -	
Acondicionamiento de Local		\$ 604,380.00
Equipo Adicional	\$ 39,380.00	
Material de construcción	\$ 385,000.00	
Salarios por construcción	\$ 180,000.00	
Maquinaria		\$ 23,800.00
Máquinas	\$ 1,500.00	
Herramientas	\$ 22,300.00	
Equipo de Cómputo		\$ 16,500.00
Computadoras	\$ 13,500.00	
Multifuncionales	\$ 3,000.00	
Equipo de Transporte		\$ 60,000.00
Vehículo de la empresa	\$ 60,000.00	
Mobiliario y Equipo de Oficina		\$ 8,637.00
Mobiliario	\$ 3,157.00	
Equipo de Oficina	\$ 5,480.00	
Inventario Inicial		\$ 93,290.00
Compra inicial de materias primas	\$ 93,290.00	
Efectivo de Reserva		\$ 50,000.00
Efectivo en reserva	\$ 50,000.00	
Total		\$ 1,356,607.00

GASTOS INICIALES

Contratos de Servicios		\$ 23,390.00
Contrato del MEGAFONE	\$ -	
Contrato de la Electricidad	\$ 5,390.00	
Contrato del Agua y Drenaje	\$ 6,000.00	
Contrato de Gas	\$ -	
Contrato de Seguros	\$ 12,000.00	
Gastos de Constitución		\$ 8,700.00
Honorarios Profesionales	\$ 1,500.00	
Licencias, Permisos y Patentes	\$ -	
Notario Público	\$ 7,000.00	
Registro Público de la Propiedad	\$ 200.00	
Promoción Inicial		\$ 4,500.00
Publicidad	\$ 3,500.00	
Promoción	\$ 1,000.00	
Total		\$ 36,590.00
Total		\$ 1,393,197.00

8.3.-Pronóstico de Ventas

EN UNIDADES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
AÑO					
Paquete Bronce	420	840	1260	1680	2100
Paquete Plata	588	1176	1764	2352	2940
Paquete Oro	192	384	576	768	960
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
TOTAL	1200	2400	3600	4800	6000

EN PESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
AÑO					
Paquete Bronce	\$ 119,700.00	\$ 239,400.00	\$ 359,100.00	\$ 478,800.00	\$ 598,500.00
Paquete Plata	\$ 388,080.00	\$ 776,160.00	\$ 1,164,240.00	\$ 1,552,320.00	\$ 1,940,400.00
Paquete Oro	\$ 274,560.00	\$ 549,120.00	\$ 823,680.00	\$ 1,098,240.00	\$ 1,372,800.00
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 782,340.00	\$1,564,680.00	\$ 2,347,020.00	\$ 3,129,360.00	\$ 3,911,700.00

CARTERA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
AÑO					
CONTADO	\$ 782,340.00	\$ 1,540,740.00	\$ 2,299,140.00	\$ 3,057,540.00	\$ 3,815,940.00
CREDITO ACUMULADO	\$ -	\$ 23,940.00	\$ 47,880.00	\$ 71,820.00	\$ 95,760.00
COBRANZA DE CREDITO	\$ -	\$ 21,945.00	\$ 45,885.00	\$ 69,825.00	\$ 93,765.00
SALDO DE CLIENTES	\$ 782,340.00	\$1,562,685.00	\$2,345,025.00	\$3,127,365.00	\$3,909,705.00

Costo de Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COMPRAS (directas relacionadas con el servicio)	\$ 373,160.00	\$ 746,320.00	\$ 1,119,480.00	\$ 1,492,640.00	\$ 1,865,800.00
DEVOLUCIONES Y REBAJAS S/ COMPRAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IMPUESTOS SOBRE EXPORTACION	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLETES/TRANSPORTACION	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INVENTARIO FINAL	\$ 93,290.00	\$ 93,290.00	\$ 93,290.00	\$ 93,290.00	\$ 93,290.00
= COSTO DE VENTAS	\$ 279,870.00	\$ 653,030.00	\$1,026,190.00	\$1,399,350.00	\$1,772,510.00

8.4.-Consideraciones para el pronóstico de ventas

INVENTARIO INICIAL			
No de Servicios		Refacciones distribuidor	
1 mes	3 meses		
35	105	\$	18,690.00
49	147	\$	43,512.00
16	48	\$	31,088.00
	0	\$	-
	0	\$	-
Total:	300	\$	93,290.00

Precios de paquetes	
Bronce:	\$ 285.00
Plata:	\$ 660.00
Oro:	\$ 1,430.00

Créditos a la cooperativas:

20 Por ciento de nuestras ventas del año anterior en el paquete bronce

Precios de distribuidor de las refacciones por paquetes

Bronce:	\$	178.00
Plata:	\$	296.00
Oro:	\$	647.67

Para determinar los precios se tomo un precio estándar promedio para cada refacción

INVENTARIO DE PRODUCTOS PARA:				100 SERVICIOS		
	Bronce	Plata	Oro	TOTAL		
AM	140	196	64	400	\$	15,266.67
F	35	49	16	100	\$	2,533.33
AC	0	0	64	64	\$	2,304.00
	0	0	0	0	\$	-
AD	0	0	64	64	\$	2,154.67
	0	0	0	0	\$	-
AH	0	0	32	32	\$	1,168.00
	0	0	0	0	\$	-
LF	0	49	16	65	\$	1,040.00
	0	0	0	0	\$	-
A	0	294	96	390	\$	6,630.00
TOTAL Mensual:					\$	31,096.67
El inventario varía de acuerdo a la cantidad de cada paquete establecido en el inventario inicial en el primer mes						

AM	Aceite de motor
F	Filtro de aceite de motor
AC	Aceite de la caja
AD	Aceite del diferencial
AH	Aceite de la dirección hidráulica
LF	Líquido de frenos
A	Anticongelante

8.5.-Gastos

PRONOSTICO DE GASTOS DE OPERACIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
AÑO					
Sueldos / dueños	\$ 192,672.00	\$ 194,598.72	\$ 196,544.71	\$ 212,753.04	\$ 214,880.57
Sueldos/ empleados	\$ 123,120.00	\$ 124,351.20	\$ 125,594.71	\$ 188,273.08	\$ 190,155.81
Honorarios	\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,000.00	\$ -
Papelería	\$ 23,000.00	\$ 24,150.00	\$ 25,357.50	\$ 26,625.38	\$ 27,956.64
Electricidad	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
Teléfono	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Agua	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00
Reparaciones	\$ 6,800.00	\$ 7,140.00	\$ 7,497.00	\$ 7,871.85	\$ 8,265.44
Gasolina y combustibles	\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11
Seguros	\$ 30,000.00	\$ 31,500.00	\$ 33,075.00	\$ 34,728.75	\$ 36,465.19
Impuestos	\$ 39,117.00	\$ 78,234.00	\$ 117,351.00	\$ 156,468.00	\$ 195,585.00
Total	\$463,569.00	\$510,633.92	\$557,969.92	\$683,254.59	\$729,926.88

8.6.-Consideraciones para Gastos

5	Porcentaje de aumento para gasto diversos
20	Porcentaje del sueldo para prestaciones
1	Porcentaje de aumento salarial anual
5	Porcentaje de impuestos sobre nuestras ventas

Puesto	Categoría	Sueldo	Prestación	Total	Sueldo del año 4 considerando el aumento salarial anual de 1 %
Gerencia.	A	\$ 100.00	\$ 20.00	\$ 120.00	\$ 123.64
Recepción	C	\$ 78.00	\$ 15.60	\$ 93.60	\$ 96.44
Almacén.	B	\$ 80.00	\$ 16.00	\$ 96.00	\$ 98.91
Limpieza.	F	\$ 60.00	\$ 12.00	\$ 72.00	\$ 74.18
Control.	D	\$ 75.00	\$ 15.00	\$ 90.00	\$ 92.73
Técnicos.	E	\$ 70.00	\$ 14.00	\$ 84.00	\$ 86.55
Cobro	F	\$ 60.00	\$ 12.00	\$ 72.00	\$ 74.18

Sueldos para el primer año

D= Dueños

											Dueños	Empleados	
Personal:		Gerencia	Recepción	Control	Técnicos	Almacén	Cobro	Limpieza	Diarios	Quincenales	Anual	\$ 192,672.00	\$ 123,120.00
D	Karely Chame Fernández	Si	Si						\$ 213.60	\$ 3,204.00	\$ 76,896.00	\$ 76,896.00	\$ -
D	Ana Elvira Gómez Ramírez		Si				Si		\$ 165.60	\$ 2,484.00	\$ 59,616.00	\$ 59,616.00	\$ -
D	Terrazas Reyes Carlos Alonso				Si			Si	\$ 156.00	\$ 2,340.00	\$ 56,160.00	\$ 56,160.00	\$ -
	Terrazas Cruz Ramón Alonso			Si		Si			\$ 186.00	\$ 2,790.00	\$ 66,960.00	\$ -	\$ 66,960.00
	Jose Jaime Bonifacio Gómez				Si			Si	\$ 156.00	\$ 2,340.00	\$ 56,160.00	\$ -	\$ 56,160.00

Se considera que para el inicio del año: 4 habrán nuevos empleados

											Dueños	Empleados
Personal:	Gerencia	Recepción	Control	Técnicos	Almacén	Cobro	Limpieza	Diarios	Quincenales	Anual	\$ 212,753.04	\$ 188,273.08
D	Karely Chame Fernández	Si	Si					\$ 220.07	\$ 3,301.08	\$ 79,226.03	\$ 79,226.03	\$ -
D	Ana Elvira Gómez Ramírez	Si				Si		\$ 197.82	\$ 2,967.27	\$ 71,214.41	\$ 71,214.41	\$ -
D	Terrazas Reyes Carlos Alonso				Si		Si	\$ 173.09	\$ 2,596.36	\$ 62,312.60	\$ 62,312.60	\$ -
	Terrazas Cruz Ramón Alonso			Si				\$ 92.73	\$ 1,390.91	\$ 33,381.75	\$ -	\$ 33,381.75
	Jose Jaime Bonifacio Gómez				Si			\$ 86.55	\$ 1,298.18	\$ 31,156.30	\$ -	\$ 31,156.30
	Héctor Laguna Galdámez				Si			\$ 86.55	\$ 1,298.18	\$ 31,156.30	\$ -	\$ 31,156.30
	Javier Gómez Ramírez				Si			\$ 86.55	\$ 1,298.18	\$ 31,156.30	\$ -	\$ 31,156.30
	Reyna Pérez Pérez		Si				Si	\$ 170.62	\$ 2,559.27	\$ 61,422.42	\$ -	\$ 61,422.42

8.7.- Inversión Inicial**Estado de Origen y Aplicación de Recursos**

Concepto	Monto	Nombre	Participación	
			%	\$
Terreno y Edificios	\$ 500,000.00	Socios:		
Acondicionamiento de Local	\$ 604,380.00	Chamé Fernández Karely	50%	\$ 696,598.50
Maquinaria	\$ 23,800.00	Gómez Ramírez Ana Elvira	30%	\$ 417,959.10
Equipo de Cómputo	\$ 16,500.00	Terrazas Reyes Carlos Alonso	20%	\$ 278,639.40
Equipo de Transporte	\$ 60,000.00			
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 8,637.00			
Inventario Inicial	\$ 93,290.00			
Efectivo de Reserva	\$ 50,000.00	Total Socios		\$1,393,197.00
Otros	\$ -			
Contratos de Servicios	\$ 23,390.00	Préstamo Bancario Corto Plazo		\$ -
Gastos de Constitución	\$ 8,700.00	Préstamo Bancario Largo Plazo		\$ -
Promoción Inicial	\$ 4,500.00	Total Préstamos Bancarios		-
TOTAL	\$ 1,393,197.00	TOTAL		\$1,393,197.00

8.8.- Estado de Flujo de Efectivo

Flujo de Efectivo		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
AÑO	Arranque					
Efectivo en el banco (inicio del mes)	\$ -	\$ -	\$ 38,901.00	\$ 437,922.08	\$ 1,198,787.16	\$ 2,216,359.57
Entrada de Efectivo						
Ventas de Contado		\$ 782,340.00	\$ 1,540,740.00	\$ 2,299,140.00	\$ 3,057,540.00	\$ 3,815,940.00
Aportaciones de Socios	\$ 1,393,197.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamos u otras inyecciones de efectivo		\$ -	\$ 21,945.00	\$ 45,885.00	\$ 69,825.00	\$ 93,765.00
Ventas de activos		\$ -				
Total de Entradas de efectivo	\$ 1,393,197.00	\$ 782,340.00	\$ 1,562,685.00	\$ 2,345,025.00	\$ 3,127,365.00	\$ 3,909,705.00
Efectivo Disponible	\$ 1,393,197.00	\$ 782,340.00	\$ 1,601,586.00	\$ 2,782,947.08	\$ 4,326,152.16	\$ 6,126,064.57
Salidas de Efectivo						
Gastos Preoperativo	\$ 1,393,197.00					
Compras (Costo de las Ventas)		\$ 279,870.00	\$ 653,030.00	\$ 1,026,190.00	\$ 1,399,350.00	\$ 1,772,510.00
Sueldos/dueños		\$ 192,672.00	\$ 194,598.72	\$ 196,544.71	\$ 212,753.04	\$ 214,880.57
Sueldos/empleados		\$ 123,120.00	\$ 124,351.20	\$ 125,594.71	\$ 188,273.08	\$ 190,155.81
Honorarios		\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11
Publicidad/promoción		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,000.00	\$ -
Papelería		\$ 23,000.00	\$ 24,150.00	\$ 25,357.50	\$ 26,625.38	\$ 27,956.64
Electricidad		\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
Teléfono		\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Agua		\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00
Reparaciones		\$ 6,800.00	\$ 7,140.00	\$ 7,497.00	\$ 7,871.85	\$ 8,265.44
Gasolina y Combustibles		\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11
Seguros		\$ 30,000.00	\$ 31,500.00	\$ 33,075.00	\$ 34,728.75	\$ 36,465.19
Impuestos		\$ 39,117.00	\$ 78,234.00	\$ 117,351.00	\$ 156,468.00	\$ 195,585.00
Compras Terrenos y Edificios		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Acondicionamiento Local		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de Maquinaria		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12,650.00	\$ -
Compra Equipo Computo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 13,500.00	\$ -
Compra Equipo Transporte		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra Mobiliario y Eq. Oficina		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,038.00	\$ -
Gastos Constitución (licencias, etc.)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Salidas de Efectivo	\$ 1,393,197.00	\$ 743,439.00	\$ 1,163,663.92	\$ 1,584,159.92	\$ 2,109,792.59	\$ 2,502,436.88
Flujo de Efectivo Generado Real	\$ -	\$ 38,901.00	\$ 437,922.08	\$ 1,198,787.16	\$ 2,216,359.57	\$ 3,623,627.69

8.9.- Precios del producto

Descripción		Mano de Obra		Refacción				Total						
				Cantidad	Precio Publico		Precio Distribuidor							
					Unitario	Total	Unitario		Total					
AM	Aceite de Motor	\$	50.00	4	\$	50.00	\$	200.00	\$	38.17	\$	152.67	\$	250.00
F	Filtro de Aceite de Motor	\$	-	1	\$	35.00	\$	35.00	\$	25.33	\$	25.33	\$	35.00
AC	Aceite de la Caja	\$	100.00	4	\$	50.00	\$	200.00	\$	36.00	\$	144.00	\$	300.00
	Inspección de Aceite de la Caja	\$	10.00	0	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	10.00
AD	Aceite del Diferencial	\$	100.00	4	\$	50.00	\$	200.00	\$	33.67	\$	134.67	\$	300.00
	Inspección de Aceite del Diferencial	\$	5.00	0	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	5.00
AH	Aceite la Dirección Hidráulica	\$	80.00	2	\$	55.00	\$	110.00	\$	36.50	\$	73.00	\$	190.00
	Inspección de Aceite de la Dirección Hidráulica	\$	5.00	0	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	5.00
LF	Liquido de Freno	\$	100.00	1	\$	25.00	\$	25.00	\$	16.00	\$	16.00	\$	125.00
	Inspección del Liquido de frenos	\$	5.00	0	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	5.00
A	Anticongelante	\$	80.00	6	\$	25.00	\$	150.00	\$	17.00	\$	102.00	\$	230.00
	Inspección del Anticongelante	\$	5.00	0	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	5.00

Servicios	Paquete Bronce		
	Precio por paquete: \$ 285.00		
Aceite de Motor	Aplica	\$ 250.00	\$ 152.67
Filtro de Aceite de Motor	Aplica	\$ 35.00	\$ 25.33
Aceite de la Caja		\$ -	\$ -
Inspección de Aceite de la Caja	0	\$ -	\$ -
Aceite del Diferencial		\$ -	\$ -
Inspección de Aceite del Diferencial	0	\$ -	\$ -
Aceite la Dirección Hidráulica		\$ -	\$ -
Inspección de Aceite de la Dirección Hidráulica	0	\$ -	\$ -
Liquido de Freno		\$ -	\$ -
Inspección del Liquido de frenos	0	\$ -	\$ -
Anticongelante		\$ -	\$ -
Inspección del Anticongelante	0	\$ -	\$ -
Total de refacciones a precio distribuidor:			\$ 178.00

Servicios	Paquete Plata		
	Precio por paquete:	\$ 660.00	
Aceite de Motor	Aplica	\$ 250.00	\$ 152.67
Filtro de Aceite de Motor	Aplica	\$ 35.00	\$ 25.33
Aceite de la Caja		\$ -	\$ -
Inspección de Aceite de la Caja	Aplica	\$ 10.00	\$ -
Aceite del Diferencial		\$ -	\$ -
Inspección de Aceite del Diferencial	Aplica	\$ 5.00	\$ -
Aceite la Dirección Hidráulica		\$ -	\$ -
Inspección de Aceite de la Dirección Hidráulica	Aplica	\$ 5.00	\$ -
Liquido de Freno	Aplica	\$ 125.00	\$ 16.00
Inspección del Liquido de frenos		\$ -	\$ -
Anticongelante	Aplica	\$ 230.00	\$ 102.00
Inspección del Anticongelante		\$ -	\$ -
Total de refacciones a precio distribuidor:			\$ 296.00

Servicios	Paquete Oro		
	Precio por paquete: \$ 1,430.00		
Aceite de Motor	Aplica	\$ 250.00	\$ 152.67
Filtro de Aceite de Motor	Aplica	\$ 35.00	\$ 25.33
Aceite de la Caja	Aplica	\$ 300.00	\$ 144.00
Inspección de Aceite de la Caja		\$ -	\$ -
Aceite del Diferencial	Aplica	\$ 300.00	\$ 134.67
Inspección de Aceite del Diferencial		\$ -	\$ -
Aceite la Dirección Hidráulica	Aplica	\$ 190.00	\$ 73.00
Inspección de Aceite de la Dirección Hidráulica		\$ -	\$ -
Liquido de Freno	Aplica	\$ 125.00	\$ 16.00
Inspección del Liquido de frenos		\$ -	\$ -
Anticongelante	Aplica	\$ 230.00	\$ 102.00
Inspección del Anticongelante		\$ -	\$ -
Total de refacciones a precio distribuidor:			\$ 647.67

NOTAS.

[illegible]