



**BENEMÉRITA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE PUEBLA**

FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA

***SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS DE
POSGRADO***

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA:

RESTAURANTE DE CARNITAS ESTILO MICHOACAN”

DIRECTOR:

DR. AXEL RODRÍGUEZ BATRES.

TESIS

Para Obtener el Grado de

Maestro en Administración.

PRESENTA(N):

EVARISTO JOSE ANTONIO ANZALDO ORTIZ

FERNANDO GUTIERREZ AGUILERA

ALEIDA GARCÍA MONDRAGÓN.

Puebla, Pue. Octubre 2014



**AUTÓNOMA DE PUEBLA
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA**

**SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS DE
POSGRADO**

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA:

RESTAURANTE DE CARNITAS ESTILO MICHOACAN”

DIRECTOR

DR. AXEL RODRÍGUEZ BATRES

TESIS

Para Obtener el Grado de
Maestro en Administración.

PRESENTA(N):

EVARISTO JOSE ANTONIO ANZALDO ORTIZ

FERNANDO GUTIERREZ AGUILERA

ALEIDA GARCÍA MONDRAGÓN.

Puebla, Pue. Octubre 2014



M.A. Elisa Guillermina del Perpetuo Socorro Ruiz Rendon
Secretaria de Investigación y Estudios de Posgrado
Facultad de Contaduría Pública
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
P r e s e n t e

Por este conducto el que suscribe en mi calidad de **Director de la Tesis** denominada: "Proyecto de inversión para :Restaurante de carnitas estilo Michoacan", elaborada por los alumnos de la **MAESTRÍA EN ADMINISTRACION** de nombre:

Evaristo José Antonio Anzaldo Ortiz
Fernando Gutierrez Aguilera
Aleidã García Mondragon

Informo a Usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.

H. Puebla de Z., a 27 de enero de 2014

Atentamente



Dr. Axel Rodríguez Batres



M.A. Elisa Guillermina del Perpetuo Socorro Ruiz Rendon
Secretaria de Investigación y Estudios de Posgrado
Facultad de Contaduría Pública
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
P r e s e n t e

Por este conducto **la** que suscribe en mi calidad de **Asesor de la Tesis** denominada: "Proyecto de inversión para :Restaurante de carnitas estilo Michoacan", elaborada por los alumnos de la **MAESTRÍA EN ADMINISTRACION** de nombre:

Evaristo José Antonio Anzaldo Ortiz
Fernando Gutierrez Aguilera
Aleida García Mondragon

Informo a Usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.

H. Puebla de Z., a 27 de enero de 2014

Atentamente



Mtra. Johanna Lau Salgado



M.A. Elisa Guillermina del Perpetuo Socorro Ruiz Rendon
Secretaría de Investigación y Estudios de Posgrado
Facultad de Contaduría Pública
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
P r e s e n t e

Por este conducto **el** que suscribe en mi calidad de **Asesor de la Tesis** denominada: "Proyecto de inversión para :Restaurante de carnitas estilo Michoacan", elaborada por los alumnos de la **MAESTRÍA EN ADMINISTRACION** de nombre:

Evaristo José Antonio Anzaldo Ortiz
Fernando Gutierrez Aguilera
Aleidà García Mondragon

Informo a Usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.

H. Puebla de Z., a 27 de enero de 2014

Atentamente


Mtro. Edgar Mauricio Flores Sánchez





BUAP

Oficio No. FCP-SIEP/132/14
Asunto: Digitalización de Tesis

C. Evaristo José Antonio Anzaldo Ortiz
C. Fernando Gutierrez Aguilera
C. Aleida García Mondragon
Presente

Por medio del presente tengo a bien comunicarle que se les autoriza la digitalización en formato PDF, de la tesis denominada "**Proyecto de Inversión para: Restaurante de Carnitas estilo Michoacán**", a fin de sustentar el examen profesional para obtener el grado de **Maestro en Administración**.

Sin más por el momento, quedo de ustedes.

Atentamente
"Pensar Bien, Para Vivir Mejor"
H. Puebla de Z., 29 de Mayo de 2014.

M.A. Elisa Guillermina del Perpetuo Socorro Ruiz Rendón
Secretaria de Investigación y Estudios de Posgrado



c.c.p. SIEP
AKBS/ERR*

**Facultad
de Contaduría
Pública**

Bld. Valsequillo 70, Col. Universidades Ciudad
Universitaria, Puebla Pue. C.P. 72570
Posgrado Edificio F. planta baja
01 (222) 229 55 00 ext. 5554 y 7673

Agradecimientos

De: Evaristo José Antonio Anzaldo Ortiz, Aleida García Mondragón, Fernando Gutiérrez Aguilera.

Agradecemos a dios, por darnos la vida y la oportunidad de poder haber realizado y concluido nuestros estudios de maestría, así como aquellas personas que de muchas maneras han contribuido para el logro de esta meta.

A nuestros maestros:

Por el valioso Don con el que nos compartieron su conocimiento.

A nuestra Facultad:

Por darnos la oportunidad de estudiar un Posgrado.

A nuestros Director y Asesores de tesis:

Por su invaluable apoyo.

DEDICATORIAS

De: Evaristo José Antonio Anzaldo Ortiz, Aleida García Mondragón, Fernando Gutiérrez Aguilera.

A nuestros padres:

Por habernos dado el don de la vida y por su apoyo incondicional y amor.

A nuestros hermanos:

Por su apoyo y cariño.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	xiii
II. JUSTIFICACIÓN.....	xiii
III. OBJETIVO GENERAL.....	xv
IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	xv
V. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	xvi
VI. HIPÓTESIS.....	xvi
VII. DISEÑO METODOLÓGICO.....	xvi
VIII. ALCANCES Y LIMITACIONES.....	xviii
CAPÍTULO 1.- ANÁLISIS DE RECURSOS.....	20
1.1 Introducción.....	20
1.2 Análisis de los recursos.....	21
1.3 Determinación de la Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable.....	23
1.4 Identificación de necesidades.....	26
1.5 Definición del objetivo general del proyecto.....	27
CAPÍTULO 2.- ESTUDIO DE TÉCNICO DE PRODUCCIÓN.....	31
2.1 Descripción del producto.....	31
2.2 Descripción del proceso.....	38
2.3 Identificación de maquinaria y equipo.....	44
2.4 Presupuesto de maquinaria y equipo.....	55
2.5 Depreciación de maquinaria y equipo.....	57
2.6 Valor de Salvamento.....	58
2.7 Descripción de Instalaciones:.....	59
2.8 Organigrama.....	62
2.9 Presupuesto de personal.....	63
2.10 Análisis de localización del proyecto.....	63

2.11	Capacidad de producción.	65
2.12	Presupuesto Anual de Producción.	67
CAPÍTULO 3.- ESTUDIO DE MERCADO		70
3.1	Situación actual de la industria o sector Alimentario en México.	70
3.2	Segmentación del mercado y definición del mercado meta.	76
3.2.1	Segmentación geográfica.	76
3.3	Análisis de la demanda.....	79
3.3.1	Investigación del mercado	79
3.3.2	Proyección de la demanda.	82
3.4	Análisis de la oferta.	83
3.5	Análisis de precios.	83
3.6	Comercialización y canales de distribución.....	84
3.7	Estrategias de promoción y publicidad.	85
3.8	Presupuesto de ventas.....	86
CAPÍTULO 4.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO		88
4	Presupuesto de Inversión Inicial	88
4.1	Estado de resultados Pro-Forma y Flujos Netos de Efectivo.....	89
4.2	Punto de equilibrio.....	90
4.3	Cálculo e interpretación de indicadores financieros.	92
4.4	Valor Actual Neto.....	93
4.5	Periodo de Recuperación de la Inversión.....	95
4.6	Índice del Valor Actual Neto.....	97
CAPÍTULO 5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		98
Bibliografía.....		102
ANEXOS		109

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto se encamina a generar un espacio para la degustación de comida típica Mexicana (Carnitas estilo Michoacán) su ubicación geográfica será en la ciudad de Puebla donde la gastronomía es parte importante de la vida poblana y uno de los principales atractivos turísticos en estado y en el país, se ha realizado el planteamiento, análisis y evaluación del presente proyecto, con el fin de llegar a determinar la viabilidad y rentabilidad del mismo.

Se ha realizado un estudio minucioso de los elementos económicos necesarios para la realización del restaurante, considerando los elementos que pueden impactar en la operación y desarrollo del servicio que se ofrece con este concepto en lo que refiere a los factores económicos de ubicación y de necesidades a cubrir, utilizando herramientas de estudio de mercado y análisis de factibilidad financiera y de rentabilidad, llegando a la conclusión de que el negocio propuesto, con la ubicación determinada mediante herramientas mercadológicas es claramente rentable y que la incertidumbre del proyecto se reduce al mínimo.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

La evaluación de proyectos de inversión es un proceso muy completo en el cual, se estudiará la factibilidad de un proyecto, desde el punto de vista económico y financiero, al igual se analizarán las capacidades de las alternativas técnicamente útiles.

El objetivo principal de la evaluación del proyecto de inversión es determinar objetivamente la rentabilidad del mismo.

El riesgo inminente que se corre en una inversión, se podría contrarrestar con un estudio previo de dicha inversión, ya que en esta se determinara la factibilidad del proyecto y se podrán estimar ganancias o pérdidas, en base a todo el estudio de mercado. Lo que más se espera es que nuestra inversión sea redituable y genere utilidades, por lo tanto se remarca que para toda inversión se necesita una base que lo respalde como proyecto viable para su funcionamiento y el logro de sus objetivos.

El presente trabajo desarrolla un plan de negocios en el cual se estudia su viabilidad analizando los factores económicos que nos llevarán a determinar la factibilidad del proyecto.

Está claro que existen algunas inversiones que no siempre generan los rendimientos esperados por los inversionistas, quienes siempre esperan ganar más dinero y obtener mayores beneficios, y que si éstos no se logran, podría considerarse como pérdida o fracaso. De ahí que toda inversión inteligente va a requerir de una base que la justifique: dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado que muestre el panorama futuro que se está planeando.

II. JUSTIFICACIÓN.

El presente proyecto pretende aplicar los conceptos y conocimientos sobre la formulación y evaluación de proyectos financieros adquiridos en la

maestría en administración de la Facultad de Contaduría de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y se encuentra dentro de la línea de investigación denominada Planeación Estratégica Organizacional.

La evaluación del proyecto de inversión de un restaurante de carnitas estilo Michoacán, pretende ser una guía metodológica para que cualquier persona o empresa que pretenda instalar una nueva unidad productiva.

Esta tesis plantea la visión necesaria para lograr la elaboración de un nuevo o producto en el mercado.

Por medio de esta evaluación se obtendrá un balance de las ventajas y desventajas de asignar al proyecto de inversión de un restaurante de carnitas estilo Michoacán, analizado los recursos necesarios para su realización.

Cuando se analizan las condiciones para una adecuada presentación de los proyectos conviene tener muy clara la noción de cuáles son las relaciones reales del proyecto con el desarrollo, dentro o fuera de un contexto de planificación o de programación de las inversiones. Estas relaciones se establecen debidamente a través de los resultados del proyecto. Para el adecuado establecimiento de estas relaciones, se requiere de la evaluación económica.

La justificación de este proyecto se basa en la utilidad que tiene la evaluación de proyectos, al analizar las acciones propuestas en el proyecto, a la luz de un conjunto de criterios. Este análisis estará dirigido a verificar la viabilidad de estas acciones y comparar los resultados del proyecto, subproductos y sus efectos, con los recursos necesarios para alcanzarlos.

III. OBJETIVO GENERAL.

- Determinar la factibilidad, técnica, de mercado, económica y financiera del proyecto de inversión de un restaurante de carnitas estilo Michoacán en la ciudad de Puebla.

IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Identificar cuantificar y valorar los recursos necesarios para el proyecto de inversión de un restaurante de carnitas estilo Michoacán en la ciudad de Puebla.
- Cuantificar la demanda potencial del proyecto de inversión de un restaurante de carnitas estilo Michoacán en la ciudad de Puebla.
- Calcular el precio al cual el promotor del proyecto estaría dispuesto a vender el producto y los consumidores a adquirirlo, buscando el equilibrio entre la oferta y demanda.
- Identificar a los posibles competidores del proyecto de inversión de un restaurante de carnitas estilo Michoacán de la ciudad de Puebla.
- Establecer las estrategias basadas en publicidad y precio para la introducción en el mercado.
- Verificar la posibilidad técnica para el proyecto de inversión de un restaurante de carnitas estilo Michoacán.
- Analizar y determinar el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización óptima requerida para el proyecto de inversión de un restaurante de carnitas estilo Michoacán.
- Identificar el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto de inversión de un restaurante de carnitas estilo Michoacán.

- Calcular el valor presente neto, la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de la inversión y demás indicadores financieros a fin de determinar la factibilidad financiera de llevar a cabo la inversión.

V. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.

- ¿Es viable desde el punto de vista técnico, de mercado y económico el proyecto de inversión para la inversión de un restaurante de carnitas estilo Michoacán en la ciudad de Puebla?

VI. HIPÓTESIS.

El proyecto de inversión de un restaurante de carnitas estilo Michoacán, en la ciudad de Puebla, es técnica, comercial y financieramente viable.

VII. DISEÑO METODOLÓGICO.

El presente proyecto de tesis se basa en la metodología del Dr. Axel Rodríguez Batres para la identificación, cuantificación y valoración de costos y beneficios asociados a la formulación y evaluación de un proyectos de inversión, la cual tiene como finalidad el mejoramiento de la calidad de los proyectos y el uso eficiente de los recursos disponibles en la sociedad para la generación de nuevas empresas. La metodología constituye un instrumento técnico que facilita la tarea de análisis de alternativas de inversión y toma de decisiones. No obstante, la naturaleza y magnitud, así como la confiabilidad y profundidad de las variables que se analizan en el presente proyecto, son producto del autor del presente protocolo.

El diseño metodológico se resume en cinco capítulos, en donde el desarrollo de cada uno de ellos determina la viabilidad, factibilidad y utilidad de los bienes y servicios que se pretenden ofertar a la sociedad con la puesta en marcha del proyecto.

El primer capítulo comprende los estudios básicos que permiten definir el problema o necesidad a solucionar, analizar los recursos, escoger alternativas de solución, escoger la alternativa, así como definir los objetivos del proyecto.

El segundo capítulo desarrollo el estudio técnico el cual comprende la identificación de los medios de producción, así como la organización de la actividad productiva. En un enfoque sistémico, este estudio coadyuva a la definición de la función productiva y los requerimientos de materia prima e insumos para el desarrollo de los bienes y servicios.

El tercer capítulo, estudio de mercado, tiene como finalidad ratificar el número de individuos, empresas u organizaciones que, dadas ciertas condiciones, presentan una demanda que justifica la puesta en marcha del proyecto; así como sus especificaciones, oferta, canales de distribución y el precio que los consumidores están dispuestos a pagar.

En el estudio económico y financiero desarrollado en el cuarto capítulo, se definirá la viabilidad o no del mismo. Este estudio microeconómico toma en cuenta los efectos directos en los costos, gastos y beneficios identificados, cuantificados y valorados durante el estudio técnico y de mercado, dichos costos y beneficios serán sometidos a distintos indicadores financieros, como son el valor presente neto, la tasa interna de retorno y el periodo de recuperación de la inversión entre otros, a fin de emitir una opinión técnica sobre la conveniencia de ejecutar el proyecto.

Por último en el capítulo seis se emiten las conclusiones y recomendaciones finales del proyecto, que integran y sintetizan los resultados obtenidos en cada uno de los capítulos anteriores, con el fin de emitir la recomendación final en base a una viabilidad técnica, de mercado y financiera del proyecto propuesto.

VIII. ALCANCES Y LIMITACIONES.

La formulación de Proyectos de Inversión, constituye un objeto de estudio bastante amplio y sumamente complejo, que demanda la participación de diversos especialistas, es decir, requiere de un enfoque multivariado e interdisciplinario.

Dentro de este proceso de formulación se debe considerar en primer lugar las etapas que conforman un proyecto de inversión, ya que estas constituyen un orden cronológico de desarrollo del proyecto en las cuales se avanza sobre la formulación, ejecución y evaluación del mismo. Y en segundo lugar, los documentos proyectados que brindarán la información primaria básica que se necesita para que el proyecto pueda ser evaluado, proveniente de la estimación de los principales estados financieros.

Según la Guía Metodológica General para la Preparación y Evaluación de Proyectos del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, ILPES, “un proyecto de inversión es una propuesta de acción que implica utilización de un conjunto determinado de recursos para el logro de unos resultados esperados”.

El Manual titulado “Los proyectos, la racionalización de inversiones y el control de gestión” define como inversión, el bienestar que la sociedad posterga a cambio de la expectativa de obtener más adelante un nivel de bienestar superior, convirtiendo en inversión el valor retirado del consumo”.

Teniendo en cuenta estos conceptos, se puede definir un Proyecto de Inversión, como la propuesta por el aporte de capital para la producción de un bien o la prestación de un servicio, mediante la cual un sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios, también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo que se denomina vida útil.

De esta forma un proyecto surge de la identificación de unas necesidades. Consta de un conjunto de antecedentes técnicos, legales, económicos (incluyendo mercado) y financieros que permiten juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a esa iniciativa. Su bondad depende, por tanto, de su eficiencia y efectividad en la satisfacción de estas necesidades, teniendo en cuenta el contexto social, económico, cultural y político.

En este proceso de la toma de la decisión de inversión intervienen tres niveles de análisis. Son estos: el mercado, el sistema financiero y la evaluación de inversiones. El primero de estos niveles, el mercado, explica los beneficios de la empresa, su crecimiento, en función de su posición en el mercado, posición esta que no depende sólo de hechos financieros, sino también de su desarrollo tecnológico, de la capacidad y experiencia de su equipo de dirección, de la calidad y aceptación de sus productos o servicios por los consumidores, de sus servicios de posventa, entre otros.

Los proyectos nacen, se evalúan y eventualmente se realizan en la medida que respondan a una necesidad humana. Así, el proyecto se puede entender como el elemento básico de la implementación de políticas de desarrollo. Y forma parte de programas o planes más amplios, contribuyendo a un objetivo global de desarrollo. Es una forma de lograr los propósitos y objetivos generales.

La presente investigación está basada en un estudio a nivel de factibilidad, formulado con amplitud, claridad, y precisión suficiente para que los promotores tomen decisiones racionales respecto a dicho proyecto, en cuanto la información que da origen al proyecto se basa en estudios especializados para cada aspecto, y en abundante información secundaria y primaria que hacen que la factibilidad del proyecto sea cuantificable con un alto grado de certeza.

CAPÍTULO 1.- ANÁLISIS DE RECURSOS.

1.1 INTRODUCCIÓN.

En México, existe gran variedad de platillos tradicionales, que nos dan identidad gastronómica a nivel mundial, por mencionar algunos tenemos en el estado de Puebla el tradicional mole poblano, chiles en nogada, los pipianes y el famoso mole de cadera, muy cotizado en el mes de noviembre en la zona de Tehuacán, la variedad gastronómica de Puebla se ha visto enriquecida con platillos de otras zonas del país destacando las carnitas de cerdo del estado de Michoacán que se ha enraizado en el gusto de las familias poblanas.

Los orígenes de este platillo se remonta a las épocas de la Nueva España en el siglo XVI, desde que se introduce el puerco en el virreinato, adquiere carta de naturalización tanto que en nuestros días varios estados se disputan el origen gastronómico del mencionado platillo como; Michoacán, Querétaro, Jalisco, Hidalgo y el Estado de México, sin embargo son las comunidades michoacanas de Quiroga las que han adquirido fama a nivel mundial por su exquisita forma de preparar el manjar y Santa Clara del Cobre porque ahí se fabrican las cazuelas en las que se fríe.

Se le llama carnitas al producto final del cerdo frito en su propia manteca en un cazuela de cobre, fórmula que, aderezada con diferentes hierbas, agua y sal, da por resultado diversos tipos de carne: la que se conoce como maciza - carne limpia sin hueso, ni pellejo, ni vísceras- y un combinado de partes del puerco que se le llama surtido.

Así el mestizaje del platillo degustado en un taco de carnitas con unas hojas de cilantro, cebolla picada y algunas gotas de limón proporciona la experiencia del sabor.

Dentro de este contexto en Puebla hay gran gusto por el consumo del platillo michoacano aunado a la necesidad de espacios gastronómicos que ofrezcan experiencia de degustación en ambientes familiares y tradicionales, lo

que nos ha llevado a plantear una propuesta de negocios enfocado a cubrir estas oportunidades que brinda el mercado de la gastronomía en Puebla.

Durante el desarrollo del planteamiento del presente proyecto se analizarán los factores económicos, mercadológicos y financieros que dará la pauta determinante de la factibilidad para la apertura de un restaurante de carnitas estilo Michoacán en la ciudad Puebla.

Se analizarán las alternativas de inversión disponibles en el mercado para obtener una referencia clara de la posibilidad de invertir en los instrumentos que existen en el mercado en comparación con el resultado que se obtendría en la realización del proyecto en estudio.

1.2 ANÁLISIS DE LOS RECURSOS

Los recursos financieros son el capital que los inversionistas disponen para desarrollar un proyecto los cuales reflejan actividades a largo plazo de las empresas, que aplican estos recursos en un proyecto de inversión cuyas actividades están orientadas a generar productos para satisfacer las necesidades humanas. Normalmente, el análisis de cada alternativa de inversión consta de estudios de mercado técnicos, económicos y financieros; estudios objetivos que apoyan la toma de decisiones para aceptar o rechazar los proyectos de inversión. (Wriston, 2002)

Cuando se pretende invertir en un proyecto, el inversionista tiene claro que deberá tener un beneficio por el desembolso que va a hacer, por lo que se parte del hecho que todo inversionista deberá tener una tasa de referencia sobre la cual basarse, esta tasa de referencia es la base de comparación y de cálculo en las evaluaciones económicas, que servirán para la toma de decisiones, donde la idea principal es que se obtenga un beneficio a partir de la inversión igual a la TREMA y aun mejor si este beneficio fuera mayor.

La TREMA o tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR), o también llamada (TIMA), como su nombre lo dice, es aquella tasa de rendimiento en la

que se cumplen las expectativas de un proyecto, y se forma de dos componentes que son: Inflación y Premio al Riesgo.

$$\text{TREMA} = \text{inflación} + \text{premio al riesgo}$$

Tomando en cuenta el antecedente histórico, el presente proyecto se encamina a generar una alternativa de establecimiento de comida tradicional con un concepto diferente de calidad, servicio e imagen, específicamente en la ciudad de Puebla donde la industria de alimentos es muy importante debido a su proyección turística por sus elementos históricos culturales y gastronómicos, pretendiendo cubrir las expectativas de los visitantes, así como de los consumidores locales.

Con el presente planteamiento se tiene como finalidad determinar la viabilidad del proyecto, analizando los elementos económicos con lo que se cuenta, además de las competencias adquiridas y desarrolladas a través de la experiencia de los años de intervención en la preparación de los productos y servicios a ofrecer, conjuntados con la visión de negocios de los que participan en el desarrollo estratégico del mismo.

Todo lo anterior nos encamina a realizar un análisis minucioso de los factores financieros que pueden ser determinantes en el desarrollo del presente proyecto. En este sentido, nos será necesario determinar la Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada de la siguiente manera:

Tabla 1.-Calculo de la TREMA:

Costo de Oportunidad:	9.8%
Tasa libre de riesgo:	2.6%
Spread del país:	5.8%
Rendimiento Promedio de la industria:	15.7%
Premio al Riesgo:	7.3%
Tasa (i):	17.1%
Inflación:	3.4%
TREMA:	21.0%

Para este cálculo se utilizaron los valores que se presentan en los Anexos¹

1.3 DETERMINACIÓN DE LA TASA DE RENDIMIENTO MÍNIMA ACEPTABLE.

Generalmente la Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable (TREMA) es una política que establece la alta dirección de una empresa como resultado de numerosas consideraciones, Entre dichas consideraciones están las siguientes:

1.- La cantidad de dinero disponible para la inversión, y la fuente y costo de estos fondos (es decir, recursos propios o en préstamo).

2.- El número de proyectos adecuados disponibles para realizar la inversión y sus propósitos (ya sea que fortalezcan las operaciones en curso y sean esenciales, o bien, las expandan y sean electivos)

3.- El grado de riesgo que se percibe asociado con las oportunidades disponibles de inversión de la compañía y el costo estimado de la administración de los proyectos en horizontes de planeación cortos versus largos. (William, Elin, & James, 2004)

¹ Anexos 2,5 y 6.

En este proyecto se consideran las siguientes alternativas:

Alternativa 1.-Inversión en acciones de una compañía constructora cuyo rendimiento actual es de 30.73% anual con un riesgo alto por tratarse de una operación bursátil², considerando un monto de inversión de \$400,000.00.

Alternativa 2.-. Inversión en cetes a 180 días con un rendimiento de 4.54% semestral obteniendo un rendimiento anual de 9.8%, con una inversión segura³.

Alternativa 3.- Portafolio de inversión mejorado el cual nos daría una tasa Efectiva del 2.07% anual considerando la misma inversión, con una combinación de riesgo moderado.⁴

Tabla 2: Análisis de Alternativas.

ALTERNATIVA	PRODUCTO	NIVEL DE RIESGO	TASA	ANEXO
1	Acciones de Ara	Alto	30.7% Anual	1
2	Cetes 180 días.	Sin Riesgo	9.8 % Anual	2
3	Principal Fondos de Inversión	Moderado	7.8% Anual	3

Con base a estas alternativas de toma la decisión de optar por la Alternativa 2, que representa el mejor rendimiento con el menor riesgo para el capital invertido en CETES a 360 días con un rendimiento del 9.8%.

Basado en los elementos anteriormente analizados se determina La TREMA del 21.0% anual para hacer nuestro proyecto atractivo.

² Vea Anexo1

³ Vea Anexo2

⁴ Vea Anexo 3

Con esta referencia se procede a analizar los recursos con los que se cuenta: Estudio económico. Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores de elaborar los cuadros analíticos que sirve de base para la evaluación económica. (Baca Urbina, evaluación de proyectos, 2013, pág. 6).

Tabla 3: Análisis de recursos.

IDENTIFICACIÓN	CUANTIFICACIÓN
Recursos \$	\$400,000.00
Conocimiento (Know how)	Personal 100% especializado en la elaboración del producto.
Experiencia	10 años de realizar el proceso de elaboración del producto así como 17 años en el área administrativa.
Contactos	Se tiene contactos con 2 empresas y 3 universidades para la estrategia mercadológica y con 3 proveedores por insumo para el funcionamiento del negocio.
Información	Se conoce en un 50% al competidor y un 80% los precios del producto en el mercado.
Habilidades	Concepto de atención al cliente en un ambiente tradicional y colorido con detalles de bienvenida.
Competitividad	Se cuenta con la calidad de productos que pueden ganarse la preferencia del cliente.

1.4 IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES.

La necesidad es "un estado de carencia percibida" Complementando ésta definición, los mencionados autores señalan que las necesidades humanas "incluyen necesidades físicas básicas de alimentos, ropa, calor y seguridad; necesidades sociales de pertenencia y afecto, y necesidades individuales de conocimiento y autoexpresión. Estas necesidades son un componente básico del ser humano, no la inventaron los mercadólogos". (William, Etzel, & Walker, 2004).

La necesidad como la "diferencia o discrepancia entre el estado real y el deseado" (Fischer & Espejo, 2004, Pág. 123.)

Las necesidades son "estados de carencia física o mental" (Sandhusen).

Necesidad: "Objeto, servicio o recurso que es necesario para la supervivencia, bienestar o confort de una persona, del que es difícil sustraerse" (Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., 1999, Pág. 229.).

En síntesis, y teniendo en cuenta las anteriores definiciones, se plantea el siguiente concepto de necesidad:

Estado de carencia percibida que puede ser física (de alimento, abrigo, seguridad) o mental (de pertenencia, afecto conocimiento y autoexpresión) del que es difícil sustraerse porque genera una discrepancia entre el estado real (lo que es en un momento dado) y el deseado (que supone el objeto, servicio o recurso que se necesita para la supervivencia, bienestar o confort).

Con base en estas definiciones, se pretende establecer una identificación y análisis objetivo de las necesidades que se cubrirán, tanto de los promotores del proyecto como del entorno en el que se llevará a cabo el mismo, se detalla a continuación las necesidades detectadas:

Necesidades:

➤ *Del promotor:*

Aplicación de conocimientos profesionales para la creación de una entidad económica, que genere empleos, crecimiento económico y que llegue a conseguir un sólido prestigio profesional y de negocios.

➤ *Del entorno:*

Ofrecer un espacio que cumpla con las expectativas de nuestros potenciales clientes, que los haga sentir cómodos ofreciéndoles sabor y tradición en un ambiente sano y familiar, así como, satisfacer la necesidad de crear nuevos empleos estables y con posibilidades de crecimiento.

1.5 DEFINICIÓN DEL OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO.

Objetivo es el elemento programático que identifica la finalidad hacia la cual deben dirigirse los recursos y esfuerzos para dar cumplimiento a la misión, tratándose de una organización, o a los propósitos institucionales, si se trata de las categorías programáticas.

Expresión cualitativa de un propósito en un periodo determinado; el objetivo debe responder a la pregunta "qué" y "para qué". En programación es el conjunto de resultados cualitativos que el programa se propone alcanzar a través de determinadas acciones. (dimensión empresarial)

Diferentes Autores definen Objetivo de la siguiente manera:

Aristóteles: "El fin es el principio de las operaciones, es decir, cualquier acto humano se realiza con un fin determinado".

Santo Tomás de Aquino: "Todo agente actúa en función de una finalidad y la finalidad es el principio causal que primero aparece en la esfera intelectual, pero que se realiza, por último, en la esfera de la ejecución".

Víctor García Hoz: "El fin, propio e inmediato de una actividad concreta, objetivo es una meta susceptible de evaluación". (web)

Según el tiempo en el que se desea alcanzar al objetivo existen:

Objetivos a largo plazo o generales: estos buscan especular qué pasará durante los próximos tres y cinco años, es por esto que se centran más en esto que en los alcances inmediatos de una empresa. Por medio de estos se busca definir cuál será el futuro del negocio. Generalmente lo que buscan alcanzar es crecimiento sostenido, consolidar el patrimonio, mejorar la tecnología, lograr una integración con la sociedad y los socios, mejorar y capacitar al personal y disminuir las deudas que se tengan.

Objetivos a mediano plazo o tácticos: mientras que los objetivos anteriores son formulados para la empresa como un todo, estos se establecen para un determinado sector de la misma y así lograr el propósito de toda la entidad. Estos objetivos son establecidos a partir de los anteriores y suelen realizar especulaciones que no superen los tres años.

Objetivos a corto plazo u operacionales: estos períodos son formulados para cada trabajador de la organización y deben alcanzarse en menos de un año. A partir de estos se determina qué es lo que cada miembro de la empresa debería alcanzar con las actividades que desempeña. Estos se establecen en base a los objetivos tácticos y los generales, para que exista una coherencia y sean eficientes.

Los objetivos también pueden ser clasificados en:

Primarios: estos objetivos suelen establecerse para la compañía en general y no para sus individuos.

Secundarios: estos ayudan a alcanzar a los objetivos primarios y determinan cuáles son los esfuerzos que se precisan para incrementar la

economía y eficacia en la realización del trabajo de quienes integran a la empresa.

Individuales: estos apuntan a cada miembro de la empresa y se establecen para períodos de tiempo variables, ya sea un día, semana, mes o año. Estos suelen hacerse en base a los primarios y secundarios.

Sociales: aquí se determina que es aquello que se quiere alcanzar en relación a la sociedad y tienen que ver con la reglamentación de la contaminación y de los precios, toma de compromiso para con la sociedad y el Estado y todo aquello que tenga que ver con el mejoramiento social. (empresas)

Partiendo del significado de objetivo, se procede a realizar el planteamiento del objetivo general del presente proyecto:

Objetivo general:

Proporcionar a los clientes un concepto diferente en comida tradicional ofreciendo la máxima calidad, servicio y sabor que nos lleve a posicionarnos en su preferencia dándonos la posibilidad de convertirnos en un negocio rentable que nos permita alcanzar una tasa de rendimiento mínima aceptable anual de 21.0%

Con el fin de lograr el objetivo planteado, a continuación se presenta en síntesis la razón de ser, así como, la visualización del futuro de la empresa.

El inicio de una empresa se basa en una serie de creencias de que la nueva empresa puede ofrecer algún producto o servicio a ciertos clientes, en alguna área geográfica, usando algún tipo de tecnología y aun precio rentable. El propietario de una nueva empresa cree comúnmente que la filosofía de la empresa dará como resultado una imagen pública favorable, y que este concepto sobre la empresa se puede comunicar y será adoptado por los grupos que la conformen. Cuando la serie de creencias sobre la empresa en sus

inicios se plantea por escrito el documento resultante refleja las mismas ideas básicas que apoyaran las declaraciones de la visión y misión. (Fred, 2003)

Por lo que creemos que es fundamental que se plasmen estas creencias lo más fielmente a lo que se desea para el futuro de la empresa donde además se plasmarán las intenciones e ideología con las que se inicia y se pretende que trascienda en una cultura organizacional, el proyecto.

La misión explicará a la propia organización y a su entorno para que se ha creado la organización y cuál es el objetivo que se persigue.

Misión del Restaurante de Carnitas Don Toño:

Ofrecer a nuestros clientes un producto de alta calidad y tradición como son las carnitas “estilo Michoacán” aunado a un excelente servicio, sabor y concepto, generando empleos y estabilidad para nuestros colaboradores, así como propiciar el desarrollo de nuestro municipio, estado y país.

La visión de una organización es una imagen de lo que los miembros de la empresa quieren que esta sea, o llegue a ser. (Matilla, Conceptos Fundamentales en la Planificación Estratégica de las Relaciones Públicas., 2009)

Visión del Restaurante de Carnitas Don Toño:

Posicionarnos como una empresa visionaria en la industria de los alimentos, consolidando una imagen de prestigio y calidad de nuestro servicio.

CAPÍTULO 2.- ESTUDIO DE TÉCNICO DE PRODUCCIÓN.

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.

El Restaurante de Carnitas Don Toño, es un lugar, familiar con ambiente de cordialidad que invita a pasar un momento agradable degustando platillos tradicionales de alta calidad y servicio personalizado, cuidando detalles que generen identidad con los clientes para conservar su lealtad haciendo del lugar toda una experiencia de sabor.

Cumpliendo con los estándares de higiene marcados por la reglamentación correspondiente principalmente la NOM-093-SSA1-1994. Prácticas de higiene y sanidad en la preparación de alimentos que se ofrecen en establecimientos fijos.

Con una imagen colorida de nuestro producto presentando platos atractivos a la vista y al paladar con un término de dorado en la carne que provoque la sensación de querer probarlas y al mismo tiempo admirar la decoración del platillo.

La variedad de nuestros productos son los siguientes:

- 1) Carnitas, Platillo a base carne de cerdo cocida en manteca de cerdo con especias y elementos frutales hasta obtener una consistencia suave y jugosa de color dorado y se sirve en cemitas, tacos y por kilo.
- 2) Cueritos, cuero de cerdo limpio de grasa con una cocción en manteca de cerdo condimentada hasta tener una consistencia suave y se sirve en conjunto con las carnitas en cemitas, tacos y por kilo.
- 3) Buche, visera parte del sistema digestivo del cerdo (estomago) que se prepara con el mismo proceso de las carnitas y se sirve en cemitas, tacos y por kilo.

- 4) Nana, es útero de cerdo preparado con el mismo proceso de la preparación de las carnitas y se sirve en cemitas, tacos y por kilo.
- 5) Tacos dorados, los sesos del cerdo se combinan con chiles jalapeños cebolla epazote se integran a una tortilla de maíz y se dora en manteca para disfrutarlos con un toque de salsa de la preferencia del comensal y Tayoyos que son pequeñas tortitas de maíz rellenas de alverjón que se sirven doradas bañadas de salsa con queso y cebolla encima.
- 6) Moronga, sangre de cerdo guisada con chiles serranos jitomate cebolla y condimentos servida en tacos.
- 7) Ensalada de Nopales cebollas y rábanos.
- 8) Variedad de salsas.
 - ✓ Salsa Verde hecha a base de tomates verdes con cebolla chile serrano con cilantro y aguacate.
 - ✓ Salsa roja hecha con jitomates, chile guajillo y cebolla.
 - ✓ Salsa Mexicana hecha con jitomates chiles jalapeños cebolla y cilantro picados.

Después de haber identificado la variedad de productos que se ofrecerán, a continuación se detallan los insumos, cantidad y costos, así como los rendimientos aproximados de la preparación de los mismos, considerando las porciones necesarias por cada 10 kg.

Tabla 4: Detalle de cantidades, costos y rendimientos de insumos.

INSUMO	CANTIDAD CRUDO	COSTO UNITARIO	CANTIDAD COCIDO	RINDE PARA:
Carne de cerdo	10 Kg	\$43.00	6 Kg.	aproximadamente para 24 comensales
Cuero de cerdo (papel)	8 Kg	\$23.00	6.4 kg	Rinde un 80%
Buche	5 Kg	\$25.00	4 Kg	Rinde un 80%
Nana	5 Kg	\$28.00	4 kg	Rinde un 80%
Sesos	4 Kg	\$35.00	3.6 Kg	Rinde un 90%
Morongas	2 Kg	\$45.00	1.8 Kg	Rinde un 90%
Tortillas	3 Kg	\$10.00	3 Kg	Rinde un 100% (tacos dorados)
Rábanos	Manojo	\$25.00	Rinde 100%	Rinde un 100%
Nopales	Manojo	\$25.00	Rinde 100%	Rinde un 100%
Epazote	Manojo	\$28.00	Rinde 100%	Rinde un 100%
Chile Jalapeño	2 Kg	\$10.00	100%	Rinde un 100%
Cebolla	4 Kg	\$9.00	3.2 Kg	Rinde un 80%
Harina	1 Kg	\$15.00	100%	Para la preparación de la consistencia del relleno de los tacos dorados.
Manteca	40 Kg	\$20.00	40 Kg	Distintos usos, se va renovando de manera gradual.

La preparación de los alimentos que se ofrecerán deberá realizarse cumpliendo la reglamentación que para tal efecto emite la SSA a través de la norma oficial

mexicana (NOM-093-SSA1-1994) cuyos aspectos a cubrir se observan en la siguiente tabla:

Tabla 5.-Norma Oficial Mexicana NOM-093-SSA1-1994, Bienes y Servicios. Prácticas de higiene y sanidad en la preparación de alimentos que se ofrecen en establecimientos fijos.

<p>1. Recepción Área de recepción limpia Mesas limpias Báscula limpia y en buen estado</p>	<p>3.4 Ventilación: Cocina libre de humo o vapores excesivos Campana de extracción, filtros y extractores limpios y funcionando</p>
<p>2. Almacenamiento Verificación de empaque: Empaque íntegro Empaque limpio Ausencia de signos de insectos y roedores</p>	<p>3.5 Lavado de loza y cubiertos: La escamocha se elimina previamente al lavado de loza Se lava pieza por pieza Temperatura de desinfección de 75 a 82grados;C Uso de detergentes y desinfectantes Área y equipo de lavado limpio y funcionando Secado de loza y cubiertos a temperatura ambiente Almacenamiento de loza y cubiertos en un área específica y limpia</p>
<p>2.4 Refrigerador: Temperatura a 7grados;C o menos Termómetro o dispositivos de registro de temperatura visible funcionando Se verifica la temperatura periódicamente y se registra por escrito Charolas y rejillas limpias y en buen estado Alimentos almacenados en recipientes cerrados de acuerdo a los materiales recomendados por la norma Alimentos crudos colocados en la parte inferior Aplican el sistema establecido de PEPS Limpio y en buen estado</p>	<p>5. Instalaciones sanitarias 5.1 Agua potable: Sistema de agua potable con capacidad suficiente para cubrir la demanda del establecimiento</p>
<p>2.7 Almacén de secos: Área seca y ventilada Tarimas y anaqueles a 15 cm sobre el nivel del piso Anaqueles y tarimas limpias y en buen estado Los alimentos se colocan en anaqueles o tarimas</p>	<p>5.2 Plomería: Instalación sin reflujos Se reparan oportunamente las fugas en las tuberías Desagües con buen funcionamiento y libres de basura Tarjas y llaves en funcionamiento y en buen estado, con agua fría y caliente</p>

Alimentos almacenados en recipientes cerrados de acuerdo a los materiales recomendados por la norma o en sus envases originales	
<p>2.8 Almacenamiento de detergentes e insecticidas:</p> <p>Detergentes y productos químicos almacenados en lugar separado al área de manipulación o almacén de alimentos</p> <p>Control estricto de sustancias químicas</p> <p>Recipientes para sustancias químicas o detergentes etiquetados y cerrados</p>	<p>5</p> <p>5.3 Servicios sanitarios:</p> <p>Puertas sin picaporte y con cierre automático</p> <p>Sanitario limpio y en buen estado</p> <p>Existencia de jabón, papel sanitario y medios para el secado de las manos (toallas desechables o secador de pelo automático)</p> <p>Buen funcionamiento del sanitario</p> <p>Existencia de depósitos para basura con bolsa de plástico y tapadera</p>
<p>3. Área de cocina</p> <p>3.1 Manipulación de alimentos:</p> <p>Descongelación en refrigerador como parte del proceso de cocción o al "chorro de agua fría"</p> <p>Lavado de alimentos de origen vegetal con agua, jabón y estropajo según el caso y posterior desinfección con yodo, cloro o plata coloidal</p> <p>Uso de utensilios que minimicen el contacto directo de las manos con el alimento</p> <p>Los alimentos preparados están cubiertos</p> <p>Temperatura interna de carne de cerdo cocinada a 66grados;C o más</p> <p>Platillos recalentados a 74grados;C de temperatura interna o más</p> <p>Los alimentos fríos se mantienen a 7grados;C o menos</p> <p>Los alimentos calientes se mantienen a 60grados;C de temperatura interna o más</p> <p>Se tienen registros por escrito de las temperaturas en que se conservan los alimentos que se elaboran en grandes cantidades y que se mantienen durante largos periodos en el servicio</p> <p>Los utensilios y recipientes empleados para servir salsas y similares, se lavan por lo menos cada 4 horas</p> <p>El personal evita mascar, escupir, toser o estornudar en el área</p> <p>Se evita que el personal con infecciones respiratorias, gastrointestinales o cutáneas labore en el área de preparación y almacén</p>	<p>5.4 Manejo de basura:</p> <p>Depósitos limpios de tamaño suficiente con bolsas de plástico, en buen estado</p> <p>área general de basura, limpia y separada de la zona de alimentos exenta de malos olores y libres de fauna nociva</p>
<p>3.2.1 Equipo para cocción</p> <p>Estufas limpias en todas sus partes</p>	<p>.5 Control de plagas:</p> <p>Ausencia de plagas</p>

<p>Horno limpio y en buen estado</p> <p>Mesas de trabajo y barras de servicio limpias y desincrustadas</p>	<p>Accesos y ventanas en todas las áreas con protección a prueba de insectos y roedores (malla de alambre o mosquitero)</p> <p>Tiene comprobantes del servicio cuya empresa cuenta con licencia expedida por la autoridad correspondiente</p>
<p>3.2.3 Utensilios:</p> <p>Lavado y desinfección de cuchillos, palas, pinzas y coladores</p> <p>Lavado y desinfección de tablas y cuchillos para alimentos crudos o antes de usarlos en alimentos cocidos.</p> <p>Almacenamiento de utensilios en una área específica y limpia</p> <p>Lavado y desinfección de trapos y jergas exclusivos para mesas y superficies de trabajo</p> <p>Carros de servicio limpios</p>	<p>6. Personal en el área de preparación</p> <p>6.1 Personal:</p> <p>Apariencia pulcra</p> <p>Uniforme completo, limpio y en buen estado</p> <p>Ausencia de joyería u ornamentos</p> <p>Cabello cubierto completamente</p> <p>Manos limpias</p> <p>Uñas cortadas al ras y sin esmalte</p> <p>El personal evita comer o mascar, escupir o toser en el área de preparación</p> <p>Ausencia de personal enfermo en el área de almacén o preparación</p>
<p>3.3 Instalaciones físicas:</p> <p>Pisos limpios, secos y sin roturas o grietas y con declives hacia las coladeras</p> <p>Existencia de coladeras, canaletas y trampas de grasa limpias y con rejillas sin basura ni estancamientos</p> <p>Paredes limpias y lisas, en buen estado y de fácil lavado</p> <p>Existencia de depósitos para basura con bolsa de plástico</p> <p>Cuenta con estaciones de lavado de manos equipada</p>	<p>6.2 Lavado de manos con agua y jabón:</p> <p>Se aplica la técnica de lavado de manos correctamente</p> <p>Antes de iniciar labores</p> <p>Después de manipular alimentos crudos</p> <p>Después de cualquier interrupción de labores</p>

Se deberá revisar a fondo la norma de prácticas e higiene y sanidad en la preparación de alimentos ya que existen más especificaciones⁵

⁵ Vea Anexo 9.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.

El servicio que se ofrecerá conlleva a seguir un proceso que nos dé el resultado de satisfacción plena del cliente, para lograr este objetivo se tendrán que llevar a cabo los siguientes pasos:

1) Preparación del área de atención a los clientes, propiamente donde se atiende a los comensales cuidando los detalles de limpieza y organización del mobiliario para crear un lugar de aspecto agradable, atractivo y organizado.

- ✓ Limpieza del área de consumo de alimentos, iniciando con la limpieza de pisos, y retiro de cualquier resto de comida o material pegado (chicles, grasa), continuando con la limpieza detallada del mobiliario y dando seguimiento a cualquier desperfecto de algún mobiliario como sillas dañadas o mesas descuadradas.
- ✓ Acomodo del mobiliario cuidando los detalles de funcionalidad y comodidad para los clientes y que los elementos del servicio de mesa estén en perfecto estado (salero, palillero, servilletero, florero)
- ✓ Apertura del establecimiento

2) Atención al cliente.

- ✓ Recepción del cliente por parte del anfitrión del establecimiento, dando la bienvenida ofreciendo que elija el espacio donde pueda estar más cómodo y confortable.
- ✓ Guía hacia el lugar elegido por el cliente, asegurando el anfitrión de que el cliente tenga todo el servicio que necesite como alguna silla adicional, perchero o silla perquera.
- ✓ Se ofrece la carta de variedad de alimentos y bebidas, comentándole si el día de la visita existe alguna bebida del día o algún coctel especial.

3) Preparación de las carnitas, en este punto detallamos el proceso de preparación de las carnitas.

- ✓ Suministro de Insumos
- ✓ Limpieza de la carne
- ✓ Preparación del condimento secreto
- ✓ Preparación del cazo: colocación de la base, el cazo con la manteca y encender el quemador para que se empiece a fundir la manteca.
- ✓ Calentar la manteca a 150°
- ✓ Moderar el fuego e incorporar la carne,
- ✓ Mover constantemente el contenido del caso.
- ✓ Se agrega el ingrediente Secreto.
- ✓ Palear para que no se queme y cuidar la carne.
- ✓ Cocer la carne por 2 ½ horas aproximadamente.
- ✓ En la última media hora se asegura el color dorado de la carne.
- ✓ Probar para saber si ya está lista.
- ✓ Sacar la carne ya cocida.
- ✓ Escurrirla y colocarla en las charolas de exhibición.
- ✓ Mantener caliente la manteca para calentar las carnitas a la hora de la venta.
- ✓ Vaciar la manteca.
- ✓ Colar los residuos y guardar la manteca colada.
- ✓ Limpiar los utensilios.
- ✓ Lavado de utensilios.
- ✓ Acomodar y dejar todo limpio y preparado para el otro día.

4) Servicio de alimentos.

- ✓ Se ofrece la cortesía, que consistirá en una comida típica del norte del estado de Puebla llamada tayoyos, que son pequeñas tortitas de maíz rellenas de alverjón que se sirven doradas bañadas de salsa con queso y cebolla encima acompañado si el cliente gusta de agua fresca de sabor a elegir (Jamaica, limonada, horchata, etc.)

- ✓ Se levanta el pedido, atendiendo todos los comentarios del cliente desde la curiosidad de cómo se sirve cada platillo hasta sugerirle algún platillo en especial de acuerdo a sus expectativas.
- ✓ De acuerdo a la solicitud del cliente se prepara la carne cueritos o tacos dorados y se da un breve baño en la manteca caliente para servir caliente los productos.
- ✓ Se presenta el platillo en el plato correspondiente con guarnición de ensalada de nopales, rábanos etc.
- ✓ Se realiza el servicio de alimentos y bebidas, que consiste en organizar los elementos de la vajilla y la entrega de los platillos ordenados por cada comensal, cerciorándose de que los platillos están de acuerdo a la orden realizada.
- ✓ Asegurarse de que están en la mesa todos los servicios accesorios (salsas, servilletas, cucharas etc.)
- ✓ Seguimiento a cualquier petición del cliente, ya sea de algún platillo adicional o bebida, limpieza de algún derrame de bebidas o retiro de servicio.

5) Cierre del servicio.

- ✓ Retiro del servicio utilizado, dejando la mesa limpia y ofreciendo algún postre y asegurando que el cliente se encuentre satisfecho de todo su servicio.
- ✓ Atención a la petición de la cuenta por parte del cliente.
- ✓ Cobro de la cuenta.

6) Despedida.


- ✓ Solicitud de retroalimentación del cliente a través de encuesta de satisfacción.
- ✓ Frase de despedida por parte del anfitrión.

Para comprender de manera más sencilla como se lleva a cabo el proceso productivo de este proyecto, se hace uso de una técnica de análisis del proceso de producción, el diagrama de flujo de proceso, una vez descrito la manera en que se desarrolló el proceso productivo, viene la segunda etapa en

la que, en forma integral, se analice el proceso. La utilidad de este análisis es básicamente que cumple dos objetivos: facilitar la distribución de la empresa aprovechando el espacio disponible en forma óptima, lo cual a su vez, optimiza la operación de la empresa mejorando los tiempos y movimientos de los hombres y maquinas. (Baca Urbina, Evaluacion de Proyectos, 2013)

El Diagrama de Flujo del proceso usa una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas dentro de un proceso, dicha simbología es la siguiente:

Tabla 6: Simbología del Diagrama de Flujo del proceso.

Simbolo	Acción	Significado
	Operación	Significa que se efectúa un cambio o transformación del producto, ya sea por medios Físicos, Mecánicos o químicos, o la combinación de cualquiera de los tres.
	Transporte	Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o de demora.
	Demora	Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente. En ocasiones, el propio proceso exige una demora.
	Almacenamiento	Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.
	Inspección	Es la acción de controlar que se efectúe correctamente una operación, un transporte o verificar la capacidad del producto.
	Operación combinada	Ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos de las acciones mencionadas.

A continuación se presenta gráficamente el proceso de nuestro servicio mediante un diagrama de flujo de proceso, de las actividades que nos llevan a asegurar el mejor resultado del mismo.



2.3 IDENTIFICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO.

Tabla 7.- Maquinaria y equipo.

EQUIPO	CAPACIDAD	UNIDADES	PERSONAL
Cazo	60Kg	2	2
Quemador	Según ficha técnica	2	1
Cochina de gas/Gas natural	Según ficha técnica	1	1
Base	Capacidad de 100Kg	2	1
Pala	Según ficha técnica	2	1
Coladera	Según ficha técnica	6	1
Bote aluminio	40 Lts.	3	1
Charola	Grande	4	1
Charola	Mediana	2	1
Mesa de trabajo	2mts x 1 mts	1	1
Plancha de cocina Pág. 165	<i>Ref. Modelo Dimensiones</i> 0201558 MCEM 106 100 x 60 x 85 cm.	1	2
Parrilla	4 hornillas industrial	1	1
Cuchillo	Según ficha técnica	3	1
Machete Hacha	Según ficha técnica	3	1
Tenazas	Según ficha técnica	4	1
Tabla de picar	Según ficha técnica	3	1
Plato extendido	Grande	30	1
Cuchara, cuchillo y tenedor	Juego	30	1
Carro mod. ADCS Ajustable para platos (6 separadores)	De 45 a 60 platos x columna	1	1
Salsera	Mediana	10	1

Platón	Grande	30	1
Molcajete	Grande	3	1
Vi troleros	Grande	3	1
Exhibidores para salsa		6	1
Licuada	Según ficha técnica	1	1
Refrigerador	Según ficha técnica	1	1
Caja registradora		1	1
Bascula de cocina electrónica	0402913, 15 kg	1	1
Equipo de sonido ambiental		1	1
Computadora		1	1
Software			1
Escritorio		1	1
Silla secretarial		1	1
Silla de visita		1	1
Impresora		1	1
Archivero		1	1
Teléfono		2	2
Mesa/4 sillas		6	24
Servilleteros		20	2
Percheros		6	2
Periqueras		2	2
Saleros		20	2
Contenedores Palillos		10	2
Jaboneras		2	2
Contenedores para basura	<i>Ref. Modelo Capacidad</i> 0621062 13250 50 L 0621047 13260 70 L 0621061 23187 95 L	3	1



Fuente: (Canes, 2007-2008)

A continuación se incluyen las fichas técnicas de la maquinaria y equipo que se requiere para el proyecto.

Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor	
Equipo o Mobiliario:	Caso para camitas	Fecha:		
Fabricante:		26/12/2013		
Modelo:	Mazón	Código:		
Marca:	SoluChef	XXXX		
Precio	\$600.00	Total:	\$600.00	
Envío:	\$ -			
Contacto:	Solu Chef			
Características Generales				
Peso	Altura	Ancho	Largo	
6kg	60cm	100cm	150cm	
Requerimientos y Características:		Foto:		
Caso de acero inoxidable con base para 50kg.				
100cm de diámetro				
Fecha de Mantenimiento:	2 años	Garantía:	SI	


Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor	
Equipo o Mobiliario:	Escumidos para Camitas (Rihancha)	Fecha:		
Fabricante:	SoluChef	26/12/2013		
Modelo:	450	Código:		
Marca:	SoluChef	XXXX		
Precio	\$90.00	Total:	\$90.00	
Envío:	\$ -			
Contacto:	Solu Chef			
Características Generales				
Peso	Altura	Ancho	Largo	
6kg	60cm	100cm	150cm	
Requerimientos y Características:		Foto:		
Rihancha				
de acero inoxidable 50cm de Diámetro				
Fecha de Mantenimiento:		Garantía:	no	


Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor
Equipo o Mobiliario:	Cherolas	Fecha:	
Fabricante:		26/12/2013	
Modelo:	Mazón	Código:	
Marca:	SoluChef	XXXX	
Precio	\$100.00	Total:	
Costo:	\$ -		
Contacto:	Solu Chef		
Características Generales			
Peso	Altura	Ancho	Largo
20g	45cm	65cm	
Requerimientos y Características:		Foto:	
Cherolas de lámina negra calibre 24			
Fecha de Mantenimiento:	2 años	Garantía:	Si

Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor
Equipo o Mobiliario:	Báscula de cocina Eléctrica	Fecha:	
Fabricante:		26/12/2013	
Modelo:		Código:	
Marca:		XXXX	
Precio	\$3,390.00	Total:	
Costo:	\$ -		
Contacto:	Catalogo		
Características Generales			
Peso	Altura	Ancho	Largo
6kg	30cm	45cm	40cm
Requerimientos y Características:		Foto:	
Báscula de cocina electrónica de 15 Kg		 <p>Báscula de cocina electrónica Ref. Kgr. 0402937 15 (5gr.)</p>	
Fecha de Mantenimiento:	1 años	Garantía:	Si

Ficha Técnica de Mobiliario			Bovedor	
Equipo o Mobiliario:	Caso para camitas	Fecha:		
Fabricante:		26/12/2013		
Modelo:		Código:		
Marcas:		XXXX		
Precio	\$4,600.00	Total:	\$4,800.00	
Envío:	\$ -			
Contacto:	Tatasa			
Características Generales				
Peso	Altura	Ancho	Largo	
63kg	70cm	1.20cm	1.50cm	
Requerimientos y Características:		Foto:		
<p>Instalación y válvulas Capacidad de 300 litros, Diámetro de 407cm y longitud de 1050m</p>				
Fecha de Mantenimiento:	1 años	Garantía:	SI	

Ficha Técnica de Mobiliario			Bovedor	
Equipo o Mobiliario:	Quemador de Fierro Fundido	Fecha:		
Fabricante:		26/12/2013		
Modelo:	Mazón	Código:		
Marcas:	SoluChef	XXXX		
Precio	170	Total:	\$170.00	
Envío:	\$ -			
Contacto:	SOLUCHEF			
Características Generales				
Peso	Altura	Ancho	Largo	
6kg	60cm	100cm	150cm	
Requerimientos y Características:		Foto:		
<p>Quemador de Fierro Fundido</p>				
Fecha de Mantenimiento:	2 años	Garantía:	SI	


Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor
Equipo o Mobiliario:	Pinza tenaza de Acero Inoxidable 22Cm	Fecha:	
Fabricante:		26/12/2013	
Modelo:		Código:	
Marca:	casandra	XXXX	
Precio	\$30.00	Total:	\$30.00
Envío:	\$ -		
Contacto:			
Características Generales			
Peso	Altura	Ancho	Largo
6kg	60cm	100cm	150cm
Requerimientos y Características:		Foto:	
Pinza tenaza de Acero Inoxidable 22Cm			
Fecha de Mantenimiento:	2 años	Garantía:	SI


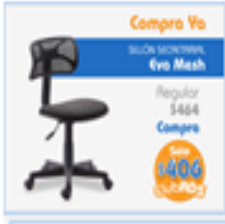
Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor
Equipo o Mobiliario:	Salsera Inoxidable	Fecha:	
Fabricante:		26/12/2013	
Modelo:		Código:	
Marca:		XXXX	
Precio	\$4.00	Total:	\$4.00
Envío:	\$ -		
Contacto:	Club ADS		
Características Generales			
Peso	Altura	Ancho	Largo
		100cm	150cm
Requerimientos y Características:		Foto:	
Salsera Inoxidable			
Fecha de Mantenimiento:	2 años	Garantía:	SI



Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor
Equipo o Mobiliario:	Juego de Cubiertos	Fecha:	
Fabricante:		26/12/2013	
Modelo:		Código:	
Marca:		XXXX	
Precio	\$16.00	Total:	
Envío:	\$ -		
Contacto:			
Características Generales			
Peso	Altura	Ancho	Largo
Requerimientos y Características:	Foto:		
Juego de Cubiertos			
Fecha de Mantenimiento:	1 Año	Garantía:	No



Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor
Equipo o Mobiliario:	Molcajete de piedra volcánica	Fecha:	
Fabricante:		26/12/2013	
Modelo:		Código:	
Marca:		XXXX	
Precio	\$135.00	Total:	
Envío:	\$ -		
Contacto:	Club ADS		
Características Generales			
Peso	Altura	Ancho	Largo
		100cm	150cm
Requerimientos y Características:	Foto:		
Molcajete de piedra volcánica			
Fecha de Mantenimiento:	2 años	Garantía:	Si

Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor	
Equipo o Mobiliario:	Pala de Madera para camitas	Fecha:		
Fabricante:		26/12/2013		
Modelo:	Mazón	Código:		
Marca:	SoluChef	XXXX		
Precio	\$80.00	Total:		
Envío:	\$ -			
Contacto:	SOLUCHEF			
Características Generales				
Peso	Altura	Ancho	Largo	
1kg	1.30m		1.30m	
Requerimientos y Características:		Foto:		
Pala de Madera para camitas				
Fecha de Mantenimiento:		Garantía:	no	

Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor	
Equipo o Mobiliario:	Vi trolero Barril con tapa de vidrio 10 lats.	Fecha:		
Fabricante:		26/12/2013		
Modelo:	0245	Código:		
Marca:	vidriol	XXXX		
Precio	\$400.00	Total:		
Envío:	\$ -			
Contacto:				
Características Generales				
Peso	Altura	Ancho	Largo	
		100cm	150cm	
Requerimientos y Características:		Foto:		
Vi trolero Barril con tapa de vidrio 10 lats.				
Fecha de Mantenimiento:	2 años	Garantía:	Si	

Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor
Equipo o Mobiliario:	Silla de escritorio	Fecha:	
Fabricante:		24/10/2013	
Modelo:	Eva Mesh	Código:	
Marca:		XXXX	
Precio	\$ 600.00	Total:	
Envío:	\$ -		
Contacto:	Club ADS		
Características Generales			
Peso	Altura	Ancho	Largo
6kg	60cm	50cm	60cm
Requerimientos:		Foto:	
Ajuste de altura Respaldo fresco			
Fecha de Mantenimiento:	2 años	Garantía:	SI

Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor
Equipo o Mobiliario:	HP 650 Windows 8 Pro	Fecha:	
Fabricante:	64-bit	24/10/2013	
Modelo:	HP 650	Código:	
Marca:	HP	XXXX	
Precio	\$ 10,900.00	Total:	
Envío:	\$		
Contacto:	Cyberpuerta.mx		
Características Generales			
Peso	Altura	Ancho	Largo
2 kg.	39.624 cm (15.6 ")	1366 x 768 px	16:09
Requerimientos:		Foto:	
Luz Conectores físicos Software Licencias en Paquetería			
Características:			
Intel Core i3-2328M (3M Cache, 2.20 GHz), 4GB DDR3, 500GB HDD, DVD 8M DL, Intel HD 3000, HD Webcam, Gigabit Ethernet, 802.11b/g/n,...			
Fecha de Mantenimiento:	6 meses.	Garantía:	SI

Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor	
Equipo o Mobiliario:	Refrigerador Samsung	Fecha:		
Fabricante:		26/12/2013		
Modelo:	Hf 700 AIL	Código:		
Marca:	solastock	XXXX		
Precio	\$14,900.00	Total:	\$14,900.00	
Envío:				
Contacto:	Jose Víctor Benavides Benavides			
Características Generales				
Peso	Altura	Ancho	Largo	
	1005	157	750cm	
Requerimientos y Características:		Foto:		
<p>Exterior en chapa galvanizada y plastificada en blanco.</p> <p>Cuba interior en aluminio.</p> <p>poliuretano inyectado a alta presión de 70 mm espesor.</p> <p>Termostato analógico.</p> <p>Termostato regulable.</p> <p>Capacidad de congelación rápida.</p> <p>Capacidad: 664 litros.</p> <p>Temperatura a 32°C.; De -18°C a -24°C.</p> <p>Descongelación: manual.</p> <p>Condensación y evaporación: Estática.</p> <p>Capacidad de congelación: 42 kilos en 24 horas</p>				
Fecha de Mantenimiento:	3 años	Garantía:	SI	

Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor	
Equipo o Mobiliario:	Cuchillo 25cm	Fecha:		
Fabricante:		26/12/2013		
Modelo:		Código:		
Marca:		XXXX		
Precio	\$90.00	Total:	\$90.00	
Envío:	\$ -			
Contacto:	Drmexicana			
Características Generales				
Peso	Altura	Ancho	Largo	
6kg	60cm	100cm	150cm	
Requerimientos y Características:		Foto:		
Cuchillo 25cm		<p>Cuchillo chef forjado de 25 cm.</p> 		
Fecha de Mantenimiento:		Garantía:	no	

Ficha Técnica de Mobiliario			Proveedor		
Equipo o Mobiliario:	Licadora de 16 Velocidades	Fecha:			
Fabricante:		26/12/2013			
Modelo:		Código:			
Marca:	Oster	XXXX			
Precio	\$1000.00	Total:			\$1000.00
Envío:	\$ -				
Contacto:					
Características Generales					
Peso	Altura	Ancho	Largo		
		100cm	150cm		
Requerimientos y Características:		Foto:			
Licadora de 16 Velocidades					
Fecha Mantenimiento:	2 años	Garantía:	Si		

2.4 PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO.

Tabla 8: Maquinaria y equipo.

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	P.U	IMPORTE
Cazo	Pieza	1	\$600.00	\$600.00
Quemador	Pieza	2	\$170.00	\$340.00
Cochina de gas natural	Pieza 300 litros	1	\$4,500.00	\$4,500.00
Base	Pieza	2	\$250.00	\$500.00
Pala	Pieza	2	\$60.00	\$120.00
Escurridera	Pieza	6	\$90.00	\$540.00
Bote de aluminio	Pieza	3	\$200.00	\$600.00
Charola grande	Pieza	4	\$150.00	\$600.00
Charola Mediana	Pieza	2	\$100.00	\$200.00
Mesa de trabajo	Pieza	1	\$1,000.00	\$1,000.00
Plancha	Pieza	1	\$3,900.00	\$3,900.00
Parrilla	Pieza	1	\$3,500.00	\$3,500.00
Cuchillo	Pieza	5	\$90.00	\$450.00
Machete hacha	Pieza	3	\$120.00	\$360.00
Tenazas	Pieza	4	\$30.00	\$120.00
Tabla de picar	Pieza	3	\$300.00	\$1,200.00
Plato extendido	Pieza	30	\$16.00	\$480.00
Cuchara, cuchillo y tenedor	Juego	30	\$16.00	\$480.00
Salsera	Pieza	10	\$4.00	\$40.00
Platón	Pieza	30	\$20.00	\$600.00
Molcajete	Pieza	3	\$500.00	\$1,500.00
Vitroleros	Pieza	3	\$400.00	\$1,200.00
Licuada	Pieza	1	\$1,000.00	\$1,000.00
Servilletero	Pieza	20	\$3.00	\$60.00
Perchero	Pieza	6	\$300.00	\$1,800.00

Periqueras	Pieza	2	\$700.00	\$1,400.00
Saleros	Pieza	20	\$2.60	\$52.00
Contenedores palillos	Pieza	10	\$15.00	\$150.00
Bascula electrónica	Pieza	1	\$3,390.00	\$3,390.00
Jaboneras	Pieza	2	\$757.00	\$1,514.00
Refrigerador	Pieza	1	\$14,900.00	\$14,900.00
Contenedor para basura	Pieza	3	\$120.00	\$360.00
Mesa/4 sillas	Juego	6	\$1,495.00	\$8,970.00
Equipo de sonido	Piezas	1	\$3200.00	\$3,200.00
Computadora	Pieza	1	\$10,999.00	\$10,999.00
Escritorio	Pieza	1	\$2,250.00	\$2,250.00
Silla secretarial	Pieza	1	\$600.00	\$600.00
Silla de visita	Pieza	2	\$460.00	\$920.00
Impresora	Pieza	1	\$1,099.00	\$1099.00
Archivero	Pieza	1	\$2,200.00	\$2,200.00
Teléfono	Pieza	2	\$300.00	\$600.00
			Total:	\$76,824.00

2.5 Depreciación de maquinaria y equipo.

Tabla 9: Depreciación a 5 años.

CONCEPTO	VALOR EN LIBROS	TASA DE DEPRECIACIÓN	AÑOS A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN AÑO 1	DEPRECIACIÓN AÑO 2	DEPRECIACIÓN AÑO 3	DEPRECIACIÓN AÑO 4	DEPRECIACIÓN AÑO 5
Bascula Electrónica	\$ 3,350.00	25%	4	\$ 837.50	\$ 837.50	\$ 837.50	\$ 837.50	
Mesa de trabajo	\$ 1,000.00	10%	10	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Plancha	\$ 3,900.00	20%	5	\$ 780.00	\$ 780.00	\$ 780.00	\$ 780.00	\$ 780.00
Parrilla	\$ 3,500.00	20%	5	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00
Cochina de Gas	\$ 4,500.00	10%	10	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00
Refrigerador	\$ 14,900.00	20%	5	\$ 2,980.00	\$ 2,980.00	\$ 2,980.00	\$ 2,980.00	\$ 2,980.00
Equipo de sonido Ambiental	\$ 3,200.00	10%	10	\$ 320.00	\$ 320.00	\$ 320.00	\$ 320.00	\$ 320.00
Mobiliario Restaurante (Sillas Mesas)	\$ 8,970.00	10%	10	\$ 897.00	\$ 897.00	\$ 897.00	\$ 897.00	\$ 897.00
Perchero	\$ 1,800.00	10%	10	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00
Equipo de Computo	\$ 10,999.00	25%	4	\$ 2,749.75	\$ 2,749.75	\$ 2,749.75	\$ 2,749.75	\$
Escritorio	\$ 2,250.00	10%	10	\$ 225.00	\$ 225.00	\$ 225.00	\$ 225.00	\$ 225.00
OSillas	\$ 2,920.00	10%	10	\$ 292.00	\$ 292.00	\$ 292.00	\$ 292.00	\$ 292.00
impresora	\$ 1,099.00	25%	4	\$ 274.75	\$ 274.75	\$ 274.75	\$ 274.75	
Archivero	\$ 2,200.00	10%	10	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00
Teléfono	\$ 600.00	10%	10	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00

2.6 VALOR DE SALVAMENTO.

Tabla 10: Valor de Rescate en libros.

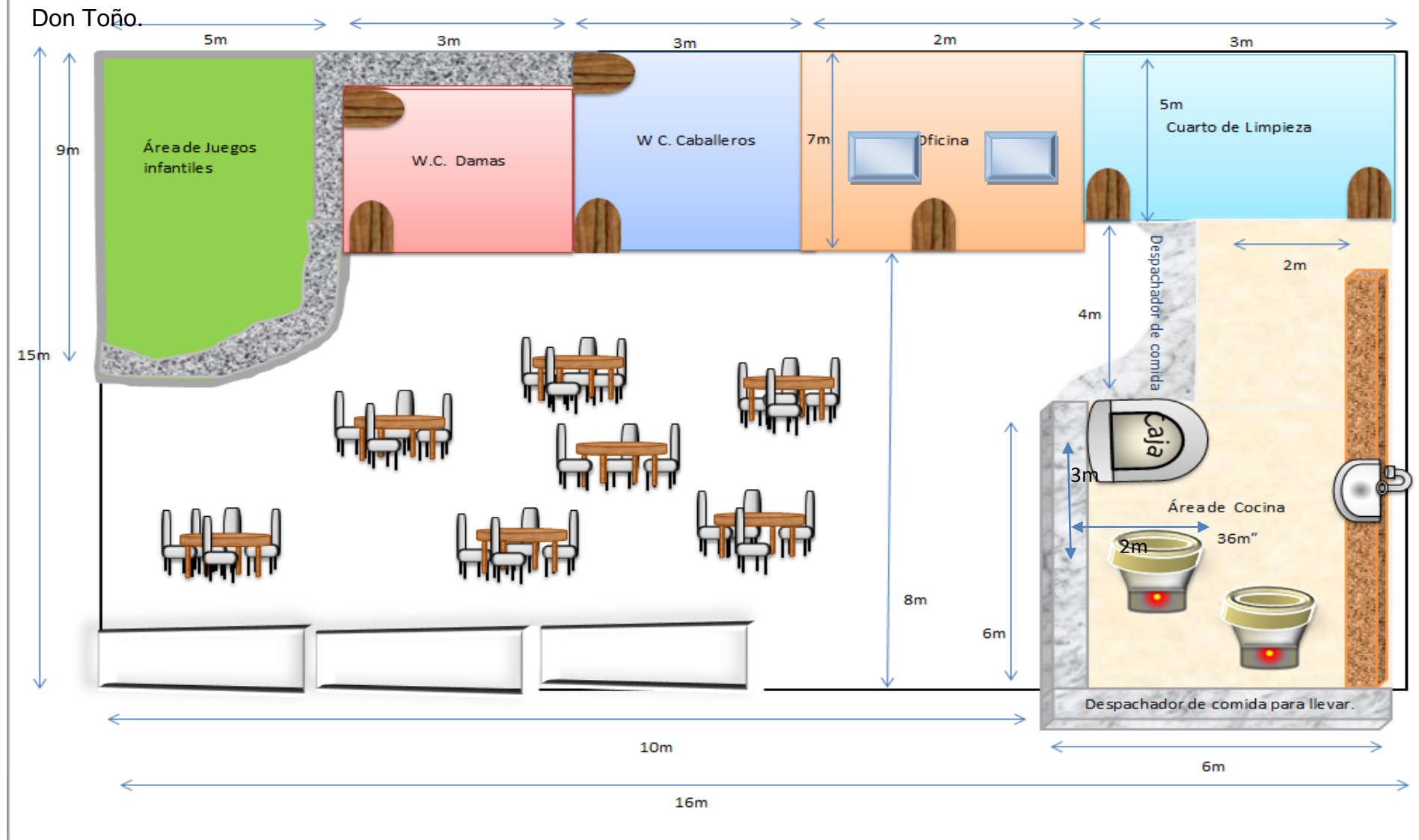
CONCEPTO	VALOR DE RESCATE SEGÚN SU VALOR EN LIBROS DESPUÉS DE CINCO AÑOS
Bascula Electrónica	\$ -
Mesa de trabajo	\$ 500.00
Plancha	\$ -
Parrilla	\$ -
Cochina de Gas	\$ 2,250.00
Refrigerador	\$ -
Equipo de sonido Ambiental	\$ 1,600.00
Mobiliario Restaurante (Sillas Mesas)	\$ 4,485.00
Perchero	\$ 900.00
Equipo de Computo	\$ -
Escritorio	\$ 1,125.00
Sillas	\$ 1,460.00
impresora	\$ -
Archivero	\$ 1,100.00
Teléfono	\$ 300.00
Total valor de rescate:	\$ 13,720.00

2.7 DESCRIPCIÓN DE INSTALACIONES:

Tabla 11: Descripción de instalaciones por área y calculado en metros cuadrados.

ÁREA	BASE DEL CÁLCULO	M²
Área de preparación de alimentos (producción)	Área que sea suficientemente amplia para la preparación de los alimentos y almacenaje de los insumos.	36 m ²
Área de consumo de alimentos que se ofrecen a los clientes	Se requiere un espacio que permita la comodidad para el cliente y el libre tránsito de los meseros que los van a atender.	80 m ²
Área para la atención de comida para llevar	Se propone un espacio al frente del establecimiento que permita una rápida y eficiente atención a los clientes.	18 m ²
Área para cobro de los clientes	Se requiere un lugar que permita el control de algunas operaciones, así como el cobro a los clientes	6 m ²
Oficina administrativa	Lugar para llevar el control administrativo	14 m ²

A continuación se muestra el plano deseado del local donde se muestra la distribución y medidas de los requisitos para carnitas Don Toño.



El local deseado tiene 16 m de frente por 15m de Fondo, se tiene cristal los primeros 8 m con la idea de que se pueda observar para adentro del establecimiento desde la calle, los siguientes 2 m son una puerta de cristal que permanecerá abierta para recibir a los comensales, los últimos 6 m de frente se pondrá una barra que da hacia la acera para que funja como área de despachador de comida para llevar. Esta área es abierta de la parte de arriba para invitar a los clientes con el aroma de nuestras deliciosas carnitas.

Esta área de preparación de las carnitas es el área de cocina que son 36m² que cuenta con un barra para preparar los alimento en la parte trasera con fregaderos y todas las instalaciones necesarias para la funcionalidad de la cocina.

Junto a la barra despachadora de comida esta la caja (como se muestra en el plano) que se encuentra a la vista de la oficina.

El cuarto de Limpieza; este espacio se dedica para el lavado de los cazos tener las herramientas para la limpieza del local y guardar algunos trastes.

La oficina: espacio para la administración del negocio, aquí se lleva la contabilidad y administración y toda la papelería del negocio, cuenta con dos ventanas para observar los movimientos dentro del local.

El W.C. de Caballeros: Cuenta con 2 canceles con w.c. 2 migitorios, y 4 lavabos, con todos sus componentes y respectivos servicios.

El W.C. de Damas: Cuenta con 4 canceles con w.c. y 4 lavabos, con todos sus componentes y respectivos servicios.

El Área de juegos: área dedicada a la recreación de niños creando un ambiente agradable con juegos, procurando que se cree en el niño el deseo de regresar a jugar en este lugar.

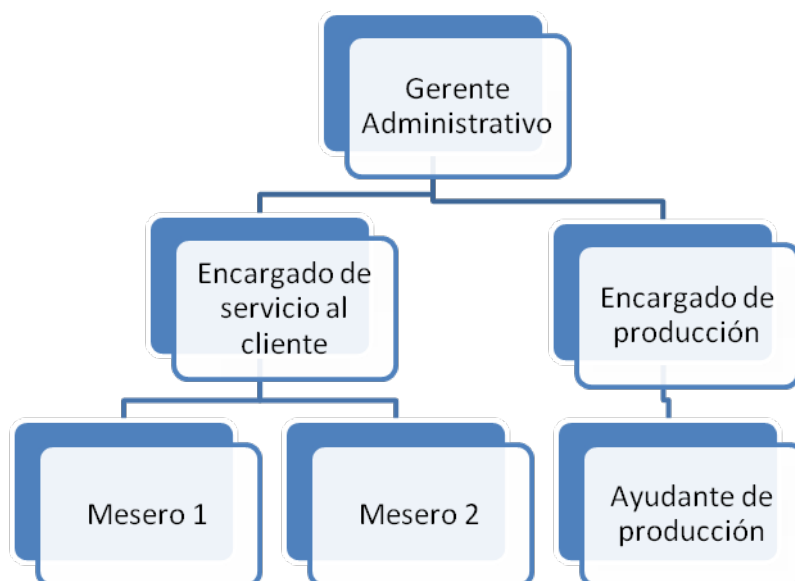
El área de consumo: lugar agradable que siempre estará listo y limpio para recibir a los comensales, cuenta con 6 mesas en principio, que dependiendo de la evolución del negocio se planea llegar a tener 12 a 20 mesas.

En este punto ya se conoce todo el equipo necesario para nuestra actividad y se procede a describir el espacio físico de nuestras instalaciones, tanto del área operativa como todas las áreas en las que desarrollaremos nuestro objetivo del proyecto, para lo cual se ha preparado la siguiente tabla de descripción y especificaciones concretas de cada espacio.

2.8 ORGANIGRAMA.

Con la base en nuestro estudio técnico y habiendo detallado las actividades a desarrollar y plasmado las respectivas descripciones de puesto se ha llegado a la integración del siguiente organigrama:

Figura 1: Organigrama.



2.9 PRESUPUESTO DE PERSONAL.

Cuantificando los costos proyectados del anterior organigrama se presenta el desglose por puesto del costo que se deberá presupuestar para contar con este personal:

Tabla 12: Presupuesto del personal.

PERSONAL	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL CON PRESTACIONES 35%	CANTIDAD	IMPORTE ANUAL
Gerente administrativo	\$8,000.00	\$129,000.00	1	\$129,000.00
Encargado servicio al cliente	\$6,000.00	\$97,200.00	1	\$97,200.00
Encargado de producción	\$8,000.00	\$129,000.00	1	\$129,000.00
Ayudante de producción	\$5,000.00	\$81,000.00	1	\$81,000.00
Mesero	\$4,000.00	\$64,800.00	2	\$129,600.00
			Total:	\$565,800.00

Salarios tomados de los salarios mínimos Profesionales 2014 de la STPS ⁶

2.10 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

Después de un análisis exhaustivo de los elementos que podrían influir en la Factibilidad del presente proyecto, como ubicación geográfica, vías de comunicación y competencia, entre otras, se procede a elaborar la siguiente tabla con el objeto de tener referencias claras de la ubicación geográfica que podría ser más conveniente para llevar a cabo este proyecto.

⁶ Véase Anexo 8.

Tabla 13.- Ponderación de factores relevantes.

FACTOR RELEVANTE	PESO ASIGNADO	ZONA INDUSTRIAL NORTE		CENTRO DE LA CIUDAD DE PUEBLA		PLAZA COMERCIAL	
		CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
Cercanía con los potenciales clientes (servicio a domicilio)	0.30	3	0.9	4	1.2	3	0.9
Acceso de las vías de comunicación con el negocio	0.15	4	0.6	5	0.75	5	0.75
Nivel socio-económico de la zona (estilo de vida)	0.30	5	1.5	3	0.9	4	1.2
Disponibilidad de materias primas	0.10	4	0.4	5	0.5	3	0.3
Cercanía de la competencia	0.15	3	0.45	3	0.45	4	0.6
Totales:	1.00		3.85		3.80		3.75

Nota: La calificación que se le asigna a los factores se hace en una escala del 1 al 5. Siendo: 5 = Mayor puntaje; que implica que es beneficioso para el proyecto o que es lo que se desea, y 1=Menor puntaje, implica que no es tan beneficioso o no es tan deseable.

Cercanía con los potenciales clientes (servicio a domicilio) se pretende contar con servicio a domicilio, una vez que el negocio sea conocido y este posicionado empezando con una motocicleta que a futuro se cambie por una camioneta o varias dependiendo de la demanda que tenga este servicio, empezando por áreas cercanas y haciéndolas más extensas cada vez.

Acceso de las vías de comunicación con el negocio; se busca un lugar que tenga buena ubicación, preferentemente cerca de plazas comerciales o universidades para que exista una gran cantidad de personas que conozcan y puedan visitar el negocio.

Nivel socio-económico de la zona (estilo de vida); el negocio que se propone es dirigido a personas con un nivel socio-económico alto que les brinde la calidad y el servicio que se busca en un entorno agradable y con finas instalaciones.

Disponibilidad de materias primas: no se considera de gran importancia que se cuente con cercanía para disponer de las materias primas ya que se piensa que se cuente con servicio de entrega de suministros y que haya una persona encargada de la compra de materia prima a los lugares de abastecimiento.

Cercanía de la competencia: deseando un lugar concurrido se espera tener competencia, lo más deseable es que no se encuentre muy cerca algún negocio de carnitas.

2.11 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.

Para calcular la capacidad de producción para este proyecto se considera que al inicio se tendrá 1 cazo de carnitas el cual tiene una capacidad máxima dada por sus dimensiones de 60kg de carne cruda, que como ya se mencionó anteriormente se reduce a 48kg de carne cocida; un cazo de carnitas se puede hacer dos veces en un día que equivale a 120Kg de carne cocida y

96Kg de carne Cruda. Y dos cazos implican el doble 120kg de carne cruda y 96kg de carne cocida suponiendo que los dos cazos se hagan solo una vez al día pero si los dos cazos se hacen dos veces al día (capacidad máximo de Producción) tendríamos 240Kg de carne cruda que rendirían 192Kg de carne cocida para su venta.

Tabla 14.- Capacidad de producción.

CARNITAS				
NO.	1 VEZ AL DÍA		2 VECES AL DÍA	
	CARNE CRUDA	CARNE COCIDA	CARNE CRUDA	CARNE COCIDA
1 Cazo de carnitas	40 kg	32Kg	80Kg	64Kg
2 Cazos de carnitas	80Kg	64Kg	120Kg	96Kg
CUERITOS				
CUERITOS CRUDOS		MANTECA		CANTIDAD COCIDOS
20kg		0kg		18Kg.
TACOS DE SESOS				
SESOS	TORTILLAS	INGREDIENTES	MANTECA	CANTIDAD
1kg	5Kg	cebolla/hierbas/sal	15kg	150
CHICHARRÓN				
PAPEL CHICHARRÓN		MANTECA		CANTIDAD
4Kg		15kg		4kg.

2.12 PRESUPUESTO ANUAL DE PRODUCCIÓN.

Una vez que sabemos cuál es la capacidad máxima de producción se destina 1 cazo para la producción de Carnitas, lo que significa 60Kg de carne cruda a preparar una vez al día, en los días que abrirá el establecimiento (Viernes, Sábado y Domingo), estos se integran por 40Kg de carne maciza con un costo actual de \$43.00 y 20Kg de cueritos con un costo actual de \$23.00.

Se considera la producción diaria de tacos dorados con 1Kg de sesos para la obtención de 150 tacos. Finalmente la producción de chicharrón se

proyecta con 4Kg diarios de Sancocho y 15 de Manteca para obtener la misma cantidad en Kilogramos de Chicharrón.

Tomando en cuenta los fines de semana al año, se llegó a la cantidad de 156 días hábiles anuales.

Con esta base se analiza el presupuesto anual de producción detallado en la tabla 15.

Tabla 15.- Costo Anual de Producción (Insumos crudos).

CONCEPTO	UNIDAD	AÑO 1			
		CANTIDAD DIARIA	CANTIDAD ANUAL	P.U	IMPORTE
Carne de cerdo	kg	40	6240	\$ 43	\$ 268,320
Cuero de cerdo (papel)	kg	20	3120	\$ 23	\$ 71,760
Sancocho (chicharrón)	kg	4	624	\$ 68	\$ 42,432
Sesos	kg	1	156	\$ 35	\$ 5,460
Ingrediente Secreto	lt	0.2	31.2	\$ 900	\$ 28,080
Tortillas	kg	10	1560	\$ 10	\$ 15,600
Rábanos	lote	1	156	\$ 25	\$ 3,900
Nopales	lote	1	156	\$ 25	\$ 3,900
Epazote	lote	1	156	\$ 28	\$ 4,368
Chile Jalapeño	kg	2	312	\$ 10	\$ 3,120
Cebolla	kg	4	624	\$ 9	\$ 5,616
Ajo	kg	0.2	31.2	\$ 40	\$ 1,248
Harina	kg	1	156	\$ 15	\$ 2,340
Manteca	kg	6	936	\$ 20	\$ 18,720
Presupuesto de Producción Anual				Total:	\$ 474,864

Los gastos de servicios al mes (Renta Luz y Agua).se ponderan por separado en producción, Administración y gastos de Venta de los cuales, para la

producción se pondera el 40% como se muestran en la tabla 16. En el caso del

DESCRIPCIÓN	COSTO POR DÍA	PROPORCIÓN TACOS	PROPORCIÓN CARNITAS	PROPORCIÓN CHICHARRÓN	COSTO TACO	COSTO KG	COSTO KG
Gas	230	46	149	34	0.30	2.49	8.62
Renta	307	61	200	46	0.41	3.33	11.538
Luz	61	12	40	9	0.08	0.66	2.307
Agua	49	9	32	7	0.06	0.53	1.846

consumo de gas el 100% se aplica a los gastos de Producción, ponderando para los tacos el 20% para las carnitas y cueritos el 65% y para el chicharrón el 15%.

Tabla 16.- Insumos de Producción.

Para los Gastos de Administración se considera el 10% de servicios, según tabla 17.

Tabla 17.- Gastos de Administración.

DESCRIPCIÓN	COSTO POR DÍA	TOTAL
Renta	76.92	1,000.00
Luz	15.38	200.00
Agua	12.31	160.00

Para los gastos de ventas se considera el 50% de servicios según tabla 18.

Tabla 18.- Gastos de Venta.

DESCRIPCIÓN	COSTO POR DÍA	TOTAL
Renta	384.62	5,000.00
Luz	76.92	1,000.00
Agua	61.54	800.00

Con esta base tenemos la información necesaria para plantear los presupuestos anuales de gastos de Venta y Administración.

CAPÍTULO 3.- ESTUDIO DE MERCADO

3.1 SITUACIÓN ACTUAL DE LA INDUSTRIA O SECTOR ALIMENTARIO EN MÉXICO.

Recientemente el tema de la autosuficiencia alimentaria a nivel mundial ha cobrado relevancia a raíz de las problemáticas derivadas del aumento constante de precios y la insuficiencia de alimentos. En relación con este tema se han planteado varios factores entre los que se encuentran: el crecimiento de economías emergentes en Asia (y su mayor demanda de alimentos), el re direccionamiento que se ha hecho de los granos básicos hacia su uso como biocombustibles y, el acaparamiento-control que grandes empresas de la cadena agroalimentaria tienen desde la producción y/o manipulación genética de las semillas, hasta la elaboración de “alimentos” cuyo consumo se fomenta sin que necesariamente contribuya a mejorar la nutrición del consumidor.

En el caso de México los factores mencionados no son únicamente los causantes de la escasez y del aumento de precios de los alimentos. En ello influyen también otras circunstancias, por un lado, la presencia de grandes complejos agroindustriales con empresas semilleros, agro biotecnológicas, agroquímicas, agroindustriales y alimentarias, de diversas partes del mundo que tienen la capacidad y el poder para controlar la producción, distribución y servicios a escala mundial

Por otro lado, ha influido el cambio de prioridades que el Estado tuvo a raíz de la variación del modelo económico, ya que desde la década de 1980 se dejó de considerar prioritario el apoyo al campo y la seguridad alimentaria basada en la producción nacional, en aras de operar bajo las fuerzas del mercado con la mínima intervención del Estado.

Con todo lo anterior, la industria de alimentos en nuestro país tiene una importancia relevante en la economía, ya que se encarga de suministrar sus productos a una población creciente, además de que, utilizando un envase

adecuado, los alimentos se conservan desde su procesamiento hasta que son consumidos.

Con más de 428 mil establecimientos, el sector restaurantero se ha convertido en uno de los principales generadores de empleo y motor de la economía nacional, la industria se integra en su mayoría por micro, pequeñas y medianas empresas –el 96% del sector-, ésta representa una vía para que muchos mexicanos desarrollen su espíritu empresarial e inicien un negocio.

El desempeño de este sector ha contribuido a que la economía presente indicadores alentadores, pese a la incertidumbre que se registra en el panorama financiero internacional. Con base en ello, el Gobierno Federal está apoyando el desarrollo de esta industria para que juntos sigamos trabajando para hacer de México un país capaz de brindar más y mejores oportunidades para todos los mexicanos”. Así, convocó a los integrantes de la industria a seguir trabajando en conjunto para detonar el potencial de la industria restaurantera y con ello el desarrollo de la economía.

Durante 2011 el PIB registró un crecimiento de 5.4 por ciento, el más alto de los últimos diez años. Esta situación ofrece la certidumbre económica necesaria para llevar a cabos sus proyectos productivos y salir adelante, Así mismo, las diferentes dependencias del gobierno federal trabajan en acciones específicas para incrementar la competitividad de las empresas y con ello potenciar el desarrollo del mercado interno.

Se ha fortalecido el Programa Nacional de Franquicias, que beneficia particularmente a la industria de alimentos y bebidas. También, en los últimos cinco años se han destinado más de 98.7 millones de pesos, lo que ha contribuido a la apertura de más de 287 nuevos negocios, generando más de 3 mil 438 empleos, abundó.

La Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) también apoya el crecimiento del sector restaurantero, fortaleciendo acciones que garanticen las condiciones de seguridad alimentaria en todos los establecimientos.

En ese sentido puntualizó, durante 2011 PROFECO realizó más de 27 mil visitas en materia de control sanitario y comercial de productos y servicios de alimentos, a fin de garantizar calidad e higiene.

Las facilidades que hoy en día se otorgan para abrir nuevas empresas: “A través de tuempresa.gob.mx redujeron los costos para abrir una empresa en un 65% y se logró disminuir el tiempo para realizarlo de 34 días a tan sólo unas horas. Con ello, no sólo se ha facilitado la creación de nuevos negocios sino que desincentivamos la informalidad”.

Durante 2010, la industria de alimentos creció 3.8% respecto a 2009, alcanzando un valor de 2, 681,149 millones de dólares (md) y un volumen de 510, 864 millones de toneladas

Estados Unidos fue el país con mayor valor de mercado a nivel mundial, le siguieron China y Japón.

Tabla 19.- Sector de la industria.

PAIS	MD (2010)	2004-2010	MUNDIAL 2010
USA	393,167.00	21%	15%
China	301,800.00	73%	11%
Japón	253,027.00	14%	9%
Alemania	179,661.00	13%	7%
Francia	140,374.00	12%	5%
Brasil	132,609.00	29%	5%
Italia	125,883.00	18%	5%
Reino Unido	108,895.00	24%	4%
Rusia	104,471.00	22%	4%
México	93,362.00	21%	3.8%
Resto del Mundo	847,895.00	—	32%

En 2010 el país generó en la industria de alimentos procesados un valor de mercado de \$93,362 millones de dólares, lo que lo convierte en el tercer país del continente americano con mayor valor, superado únicamente por Estados Unidos y Brasil.

México es el décimo país a nivel mundial en valor de mercado de esta industria.

¿Qué productos pueden ser considerados parte del sector?

Comida deshidratada, congelada y refrigerada, enlatados, cereales, helados, pasta, salsas y aderezos, botanas, productos empaquetados como carne, pescado, pan, lácteos y confitería.

Esta industria participa con el 22% del PIB manufacturero, y con el 3.8% del PIB nacional.

En el periodo 2005-2009, la producción de la industria tuvo una tasa promedio de crecimiento anual de 2.5%.

El 2008 fue el año con mayor producción del periodo debido a las cosechas récord de 2007; con ello se logró disminuir el costo de muchos insumos utilizados en la producción de alimentos.

En el periodo 2010-2014, México crecerá a una tasa promedio anual de 3%, alcanzando en 2014 un valor de \$106,476 millones de dólares.

En 2009 el sector de alimentos procesados empleó a 815,229 personas.

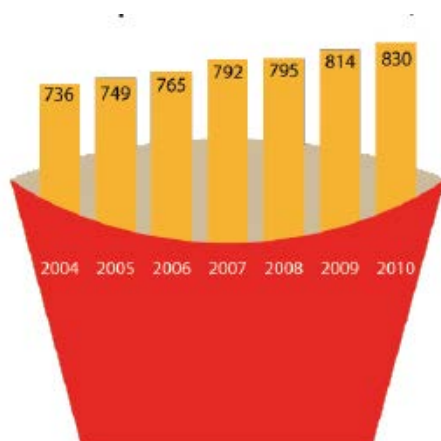
Consumo.

En 2010 el consumo en México fue de 17,845 millones de toneladas colocándose como el 4° país de América con mayor gasto per cápita en alimentos (\$830 dólares anuales).

El gasto per cápita creció 13% respecto a 2004.

El grupo de alimentos que más se consumió fue el de panificación y tortillas.

Gráfica 1: Consumo de la industria de Alimentos procesados en México (md).



Fuente: (Micha Zaga).

La tendencia del mercado de alimentos tiende a ser creciente debido a que a medida que va aumentando la población se crea la necesidad de ser abastecido el mismo mercado con nuevos productos y que aun cuando se integren algunos que ya existen se da la oportunidad de mejorar en cuanto al servicio, calidad y sabor que al final es lo que los clientes buscan en la oferta que se les ofrece.

Tendencias del sector alimentos:

Se investiga las tendencias de consumo en alimentos desde la perspectiva PYMES, donde se analiza que nos encontramos dentro del sector Gourmet/Sofisticación debido al tipo de preparación de nuestro producto y calidad en el servicio según el tipo de restaurante que se desea, y tomamos para el Rendimiento Promedio de la industria: 15.7%.

Gráfica 2: Analisis de tendencias de consumo desde la perspectiva de PYMES del sector de alimentos.



Fuente: (Micha Zaga).

3.2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO Y DEFINICIÓN DEL MERCADO META.

3.2.1 Segmentación geográfica.

Porcentaje territorial.

El estado de Puebla representa 1.7 % de la superficie del país.

Superficie.

Puebla tiene una extensión de 34 306 kilómetros cuadrados (Km²), por ello ocupa el lugar 21 a nivel nacional.

Gráfica 3: Superficie territorial en (km).



Gráfica 4: Panorama Socio demográfico de México 2011.















Fuente: (INEGI PANORAMA)

La ciudad de Puebla cuenta con una población de 1´539,819 habitantes, compuesto por 734,352 hombres y 805,467 Mujeres y como dato adicional encontramos que el número de viviendas particulares habitadas asciende a

406,408, además el promedio de ocupantes en dichas viviendas es de 3.8 personas.

Tabla 20.- Datos de población y vivienda.

Población, Hogares y Vivienda		
Población Ver básicos		
 Población total, 2010	1,539,819	5,779,829
 Población total hombres, 2010	734,352	2,769,855
 Población total mujeres, 2010	805,467	3,009,974
 Porcentaje de población de 15 a 29 años, 2010	27.2	27.2
 Porcentaje de población de 15 a 29 años hombres, 2010	27.8	27.1
 Porcentaje de población de 15 a 29 años mujeres, 2010	26.7	27.3
 Porcentaje de población de 60 y más años, 2010	9.0	9.0
 Porcentaje de población de 60 y más años hombres, 2010	8.1	8.5
 Porcentaje de población de 60 y más años mujeres, 2010	9.8	9.5
 Relación hombres-mujeres, 2010	91.2	92.0
Vivienda y Urbanización Ver más		
 Total de viviendas particulares habitadas, 2010	406,408	1,391,803
 Promedio de ocupantes en viviendas particulares habitadas, 2010	3.8	4.2

Según datos (INEGI)

Segmentación demográfica.

Tomando en cuenta la tabla anterior en donde las cifras muestran la edad que se considera que tienen los clientes potenciales; oscile de los 25 a 60 años, es decir, el 60% de la población y la relación hombres- mujeres representa un 55% y tomando en cuenta C Y C+ = 15%, además del número de población en el municipio de Puebla da como resultado el número de personas que serían los clientes potenciales.

$$1'539,819 \cdot .60 \cdot .55 \cdot .15 = 76,221 \text{ Potenciales clientes.}$$

Una vez que se ha recopilado la segmentación del mercado se realizó un análisis de la competencia que a continuación se aborda.

Análisis de la competencia.

La información que se recopiló corresponde a los establecimientos, así como la ubicación, precios de los productos que la empresa quiere comercializar.

Tabla 21: Competencia.

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	DOMICILIO	PRODUCTO
Carnitas “Ely”	31 poniente # 301 Col.	Carnitas Cueritos Chicharrón Taco dorado
Carnitas “Los Arcos”	19 sur # 910	Carnitas Cueritos Chicharrón Taco dorado
Carnitas “Cuatro caminos”	Avenida 14 sur y Boulevard Valsequillo Col. San Manuel	Carnitas Cueritos Chicharrón Taco dorado
Carnitas “El Retiro”	Avenida 14 sur #1513	Carnitas Cueritos Chicharrón Taco dorado
Carnitas “La privada”	Calle 23 poniente #315 Col. El Carmen	Carnitas Cueritos Chicharrón Taco dorado

3.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA


3.3.1 Investigación del mercado

La metodología que se aplicó está en base a investigación de fuentes primarias, aplicándose un cuestionario de manera aleatoria a los vecinos en casa habitación y los comercios de la zona (las Animas), lugar donde se

pretende establecer la empresa, con el objetivo de obtener información por parte de los clientes potenciales de sus gustos y preferencias.

A continuación se muestra la Encuesta que se propone para este proyecto:

Tabla 22: Encuesta:

 <p>¡Buen Día! Me regala un par de minutos para contestar una breve encuesta Su opinión es muy importante y apreciamos mucho sus respuestas y comentarios:</p>				
1.-¿Consumo Usted carnitas estilo Michoacán?			Si	No
2.-¿Consumo Usted Chicharrón?			Si	No
3.-¿Consumo Usted tacos dorados de sesos?			Si	No
4.-¿Con qué frecuencia consume Carnitas?				
Una vez a la semana	Más de una Vez a la semana	Una vez a la quincena	Una vez al mes	En un periodo diferente. Especificar:_____
5.-¿Le gustaría tener en esta zona un establecimiento donde pueda comprar Carnitas estilo Michoacán?			Si	No
6.-¿Le gustaría que la entrega de Carnitas fuera a domicilio?			Si	No
7.- El precio de la competencia de Carnitas en la ciudad de Puebla es de \$240.00. Usted lo calificaría como:				
Muy Caro	Caro	Accesible	Barato	
8.- ¿En qué presentación Consume Carnitas?				
Por Kilo	Por Taco	En cemitas	Otro:	
9.-Le agradecería que en lo que espera la preparación de su pedido, ya sea en mesa o para llevar, se le ofreciera una cortesía?			Si	No
Comentarios:				
Agradecemos la gentileza de su tiempo, esperamos estar muy pronto a sus órdenes en "Carnitas Don Toño".				

Los datos utilizados para la determinación del tamaño de la muestra se tomaron de la información obtenida de la población total de la ciudad de Puebla

(1'539,819) y se decidió tomar el 10% de esta cifra (15,398) como clientes potenciales que pudieran consumir el producto que se está ofertando.

Aunado a ello, se propone diseñar una imagen atractiva del negocio, que sea fácil de recordar para que quede grabada en la memoria de los clientes, y a la hora de elegir el restaurant de comida típica donde comer, “Carnitas Don Toño” sea la opción elegida.

Se pretende que en la encuesta se dé a conocer el logotipo e imagen del negocio y crear una expectativa en los consumidores potenciales, el eslogan y el logotipo se pueden apreciar en la figura2.

Figura 2: Logotipo de Carnitas Don Toño.



Para Comer Rico “Carnitas Don Toño” calidad al mejor precio.

Ven a conocernos

3.3.2 Proyección de la demanda.

La proyección de la demanda se realizó con base en el resultado de la investigación con respecto al factor de crecimiento en el sector de los alimentos preparados que es del 3.8% ver tabla 19.

Este cálculo se realizó a cinco años tiempo por el cual se está desarrollando este proyecto, se considera que este sector tiene una tendencia de incremento ya que en la relación que guarda con el índice de natalidad conforme este renglón aumente la necesidad en el mercado de cubrir la necesidad de alimentación prepondera a las empresas que otorgan este servicio la oportunidad de pertenecer a este mercado.

Tabla 23: La tendencia creciente de la demanda.

AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO	DEMANDA CARNITAS	DEMANDA CHICHARRÓN	DEMANDA TACOS DORADOS
1	4%	7680	1920	4800
2	4%	7987	1997	4992
3	4%	8307	2077	5192
4	4%	8639	2160	5399
5	4%	8985	2246	5615

Para los cinco años que se proyecta este negocio, basados en la información obtenida de las fuente oficiales de estadística, se aplica una tasa de crecimiento de 4% de la población, esto significa una demanda creciente de los consumidores de Carnitas, Chicharrón y Tacos dorados, que proporciona una visión positiva para el objetivo de este proyecto.

3.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA.

3.5 ANÁLISIS DE PRECIOS.

Se realizó un estudio a seis establecimientos que serían la competencia del proyecto, ubicados en distintas zonas de la ciudad de Puebla con características similares a las del proyecto que se pretende.

La información que se recopiló, se detalla en la tabla 24, con la información contenida de los precios por producto, se pretende establecer un promedio para fijar una propuesta de precios para el presente proyecto.

Tabla 24: Precios Promedio.

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	PRODUCTO	PRECIO	PRECIO PROMEDIO
Carnitas "Ely"	Carnitas	\$230.00	
	Cueritos	\$195.00	
	Chicharrón	\$185.00	
	Taco dorado	\$12.00	
Carnitas "Los Arcos"	Carnitas	\$230.00	Carnitas \$238
	Cueritos	\$200.00	Cueritos \$197
	Chicharrón	\$185.00	Chicharrón \$185
	Taco dorado	\$12.00	Taco dorado \$12
Carnitas "Cuatro caminos"	Carnitas	\$230.00	
	Cueritos	\$200.00	
	Chicharrón	\$170.00	
	Taco dorado	\$12.00	
Carnitas "El Retiro"	Carnitas	\$230.00	
	Cueritos	\$180.00	
	Chicharrón	\$185.00	
	Taco dorado	\$12.00	
Carnitas "La privada"	Carnitas	\$230.00	
	Cueritos	\$195.00	
	Chicharrón	\$190.00	
	Taco dorado	\$12.00	

Con base en la investigación de campo realizada en la ciudad de Puebla, Pue. Se determinó que los precios de venta que se les ofrecerán a los clientes en el establecimiento de carnitas en cuestión de estudio serán los siguientes:

Tabla 25: Determinación de Precios para Carnitas Don Toño.

PRODUCTO	PRECIO	PRECIO TOPE
Carnitas	*\$ 195.00	\$ 210.00
Cueritos	*\$ 170.00	\$ 195.00
Chicharrón	*\$ 160.00	\$ 180.00
Tacos dorados	\$ 10.00	\$ 10.00

*Aclaración: Estos Precios se fijaron como una estrategia de promoción por apertura del negocio, para dar a conocer el producto, este precio se irá incrementando de acuerdo y en proporción a las ventas mensuales, hasta un precio tope menor que los precios de la competencia, para guardar competitividad.

3.6 COMERCIALIZACIÓN Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

Comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio con los beneficios de tiempo y lugar. (Baca Urbina, 2013)

Tanto la distribución como el canal de distribución se realizarán directamente del productor al consumidor, en este caso se eliminan los intermediarios debido a que la empresa no requiere de este canal por su tamaño y características las cuales no lo permiten.

Dentro de este concepto se entiende que el servicio hacia el cliente es primordial.

Para mantener la confianza y lealtad de los mismos es por eso que se establecerá esta parte del servicio.

3.7 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.

Comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio con los beneficios de tiempo y lugar. (Baca Urbina, 2013)

Tanto la distribución como el canal de distribución se realizarán directamente del productor al consumidor, en este caso se eliminan los intermediarios debido a que la empresa no requiere de este canal por su tamaño y características las cuales no lo permiten.

Dentro de este concepto se entiende que el servicio hacia el cliente es primordial para mantener la confianza y lealtad de los mismos es por eso que se establecerá esta parte del servicio.

3.8 PRESUPUESTO DE VENTAS.

En este punto se presenta la proyección de las ventas a 5 años considerando las variables económicas como son la tasa de inflación esperada en el periodo en un 3.4%, así como la propuesta de un objetivo de crecimiento que se espera en el mismo periodo a razón de un 10%, lo que podemos apreciar en el anexo 8.

Tabla 26: Ventas.

Concepto	Unidad	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
		Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe
Carnitas	Kg	4992	\$ 195	\$ 973,440	5,491.20	\$ 202	\$ 1,106,762	6,040.32	\$ 208	\$ 1,258,345	6,644.35	\$ 215	\$ 1,430,687	7,308.79	\$ 223	\$ 1,626,634
Cueritos	Kg	2496	\$ 195	\$ 486,720	2,745.60	\$ 202	\$ 553,381	3,020.16	\$ 208	\$ 629,172	3,322.18	\$ 215	\$ 715,344	3,654.39	\$ 223	\$ 813,317
Tacos Dorados	pza	23400	\$ 10	\$ 234,000	25,740.00	\$ 10	\$ 266,049	28,314.00	\$ 11	\$ 302,487	31,145.40	\$ 11	\$ 343,915	34,259.94	\$ 11	\$ 391,018
Chicharrón	Kg	561.6	\$ 180	\$ 101,088	617.76	\$ 186	\$ 114,933	679.54	\$ 192	\$ 130,674	747.49	\$ 199	\$ 148,571	822.24	\$ 205	\$ 168,920
		Total:		\$ 1,795,248	Total:		\$ 2,041,125	Total:		\$ 2,320,678	Total:		\$ 2,638,518	Total:		\$ 2,999,889

Tabla 27: Ventas.

CONCEPTO	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
	CANT.	PU	IMPORTE	CANT.	PU	IMPORTE	CANT.	PU	IMPORTE	CANT.	PU	IMPORTE	CANT.	PU	IMPORTE
Sueldos	2	\$64,800	\$ 129,600	2	\$ 66,977	\$ 133,955	2	\$69,228	\$ 138,455	2	\$ 71,554	\$ 143,108	2	\$73,958	\$147,916
Publicidad	12	\$ 3,000	\$ 36,000	12	\$ 3,101	\$ 37,210	12	\$ 3,205	\$ 38,460	12	\$ 3,313	\$ 39,752	12	\$ 3,424	\$ 41,088
Luz	6	\$ 1,000	\$ 6,000	6	\$ 1,034	\$ 6,202	6	\$ 1,068	\$ 6,410	6	\$ 1,104	\$ 6,625	6	\$ 1,141	\$ 6,848
Renta	12	\$ 5,000	\$ 60,000	12	\$ 5,168	\$ 62,016	12	\$ 5,342	\$ 64,100	12	\$ 5,521	\$ 66,253	12	\$ 5,707	\$ 68,480
Agua	12	\$ 800	\$ 9,600	12	\$ 827	\$ 9,923	12	\$ 855	\$ 10,256	12	\$ 883	\$ 10,601	12	\$ 913	\$ 10,957
Cortesías	12	\$ 3,000	\$ 36,000	12	\$ 3,101	\$ 37,210	12	\$ 3,205	\$ 38,460	12	\$ 3,313	\$ 39,752	12	\$ 3,424	\$ 41,088
		Total:	\$ 277,200		Total:	\$ 286,514		Total:	\$ 296,141		Total:	\$ 306,091		Total:	\$316,376

CAPÍTULO 4.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

4. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN INICIAL.

En este documento se presenta la información correspondiente a monto de la inversión necesaria para el inicio de operaciones del presente proyecto en el que se puede observar el detalle de cada uno de los conceptos que lo integran.

Tabla 28: Presupuesto de Inversión Inicial.

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	P.U	IMPORTE
Gastos de instalación	1	1	\$ 50,000	\$ 50,000
Maquinaria y Equipo	Lote	1	\$ 65,228	\$ 65,228
Herramientas y Consumibles	Lote	1	\$ 17,991	\$ 17,991
Insumos		1	\$ 62,512.00	\$ 62,512
Renta y deposito		2	\$ 10,000.00	\$ 20,000
Trámites fiscales y licencias.		1	\$ 35,000	\$ 35,000
			Total:	\$ 250,731

4.1 ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA Y FLUJOS NETOS DE EFECTIVO.

Tabla 29: Estado de resultados Pro-Forma.

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		\$ 1,795,248	\$ 2,041,125	\$ 2,320,678	\$ 2,638,518	\$ 2,999,889
Costo de Producción		\$ 750,144	\$ 831,178	\$ 922,581	\$ 1,025,749	\$ 1,142,268
Utilidad Marginal		\$ 1,045,104	\$ 1,209,947	\$ 1,398,096	\$ 1,612,768	\$ 1,857,621
Costos de Administración		\$ 289,320	\$ 299,041	\$ 309,089	\$ 319,474	\$ 330,209
Costos de Venta		\$ 277,200	\$ 286,514	\$ 296,141	\$ 306,091	\$ 316,376
Utilidad de operación		\$ 478,584	\$ 624,392	\$ 792,867	\$ 987,203	\$ 1,211,036
Costos Financieros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Ingresos (VS)						
Otros Egresos						
Depreciación		\$ 11,066	\$ 11,066	\$ 11,066	\$ 11,066	\$ 11,066
Amortización		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Bruta		\$ 467,518	\$ 613,326	\$ 781,801	\$ 976,137	\$ 1,199,970
Ptu 10%		\$ 46,752	\$ 61,333	\$ 78,180	\$ 97,614	\$ 119,997
Utilidad antes de impuesto		\$ 420,766	\$ 551,993	\$ 703,621	\$ 878,523	\$ 1,079,973
ISR (30%)		\$ 126,230	\$ 165,598	\$ 211,086	\$ 263,557	\$ 323,992
Utilidad Neta		\$ 294,536	\$ 386,395	\$ 492,534	\$ 614,966	\$ 755,981
Inversión	-\$ 250,731					
Depreciación		\$ 11,066	\$ 11,066	\$ 11,066	\$ 11,066	\$ 11,066
Amortización		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Neto de Efectivo	- 250,731	305,602	397,461	503,600	626,032	767,047

4.2 PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio es la cifra de ventas a partir de al cual la empresa empieza a obtener beneficios. Dicho de otra manera, el punto de equilibrio es la cifra de ventas que deberá alcanzar en un n periodo de tiempo determinado para no perder ni tampoco ganar dinero. (Ludevid & Ollé Monsntserrat, 2004)

Este análisis muestra la relación entre los costos y los ingresos para identificar el momento en el cual los costos y los ingresos son exactamente iguales y partiendo de ese momento en adelante se presenta la generación de las utilidades.

Para obtener datos confiables en el costeo, se homogenizó la información; las unidades de medida que se presentan están dadas en Kilogramos, los costos fijos se presentan en periodos anuales y los variables por unidad de medida, Finalmente para determinar el precio se realizó un promedio de los precios, todo esto en base a todos los productos .Quedando la información como se muestra en la tabla 29.

Tabla 30: Punto de Equilibrio.

Costos Fijos	\$ 765,720.00
Costo Variable Unitario	\$ 52.24
Precio =	\$ 190.00
Punto de Equilibrio en \$=	\$ 1,056,054.00
Punto de Equilibrio en Unidades=	5558

Se encuentra el punto de equilibrio cuando se venden 5558kg del producto y monetariamente se ubica cuando se alcanza un monto de ventas en \$1, 056,054.00.

Basándonos en la información obtenida podemos analizar cuál sería el comportamiento de la proyección partiendo del punto de equilibrio, observando

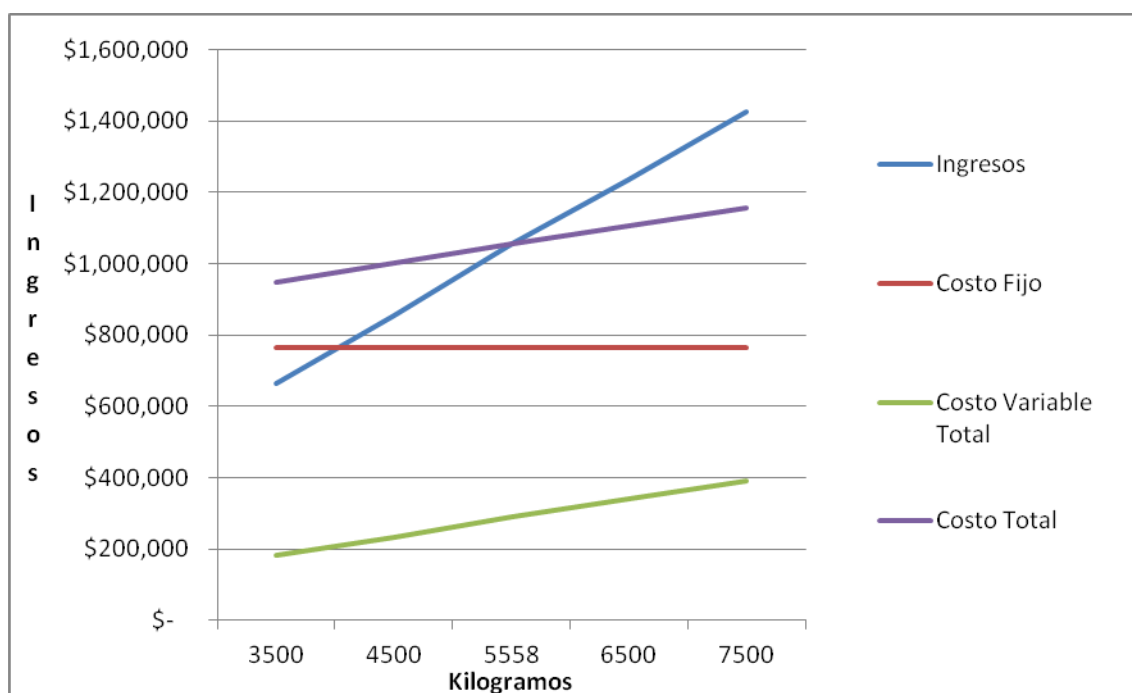
el comportamiento de las variables en su presentación gráfica. La cual se muestra en la tabla 30.

Tabla 31: Datos base para gráfico.

CANTIDAD	INGRESOS	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE TOTAL	COSTO TOTAL
3,500	\$ 665,000	\$ 765,720	\$ 182,824	\$ 948,544
4,500	\$ 855,000	\$ 765,720	\$ 235,059	\$ 1,000,779
5,558	\$ 1,056,054	\$ 765,720	\$ 290,334	\$ 1,056,054
6,500	\$ 1,235,000	\$ 765,720	\$ 339,530	\$ 1,105,250
7,500	\$ 1,425,000	\$ 765,720	\$ 391,766	\$ 1,157,486

En este proyecto se puede observar que desde el primer año de operaciones se obtiene una rentabilidad interesante ya que los ingresos son mayores a los costos según lo muestra la siguiente gráfica:

Gráfica 5: Punto de Equilibrio.



El momento en que se venden las 5558 Kg de producto es en el mes doceavo cuando se recupera la inversión y se inicia la obtención de las utilidades haciendo factible el proyecto.

4.3 CÁLCULO E INTERPRETACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS.

Con este análisis podemos visualizar la rentabilidad del presente proyecto como se observa a detalle en la siguiente tabla:

Tabla 32: APLICACIÓN DE RAZONES FINANCIERAS.

RENTABILIDAD	AÑO 1	AÑO 2
Margen de Utilidad Neta $\frac{UN}{Ventas Netas} =$	$\frac{294,536.34}{1,795,248.00} = 16.4\%$	$\frac{386,395.36}{2,041,125.17} = 18.9\%$
Rotación de Activos Totales $\frac{UN}{Activos Totales} =$	$\frac{294,536.34}{300,000.00} = 98.2\%$	$\frac{386,395.36}{594,536.34} = 65.0\%$

El margen de utilidad neta mejora de un año a otro en un 2.5% de acuerdo a lo presupuestado en ventas.

El rendimiento sobre activos se ve disminuido en un -33.2% en el año 2 con relación al año 1.

4.4 Valor Actual Neto

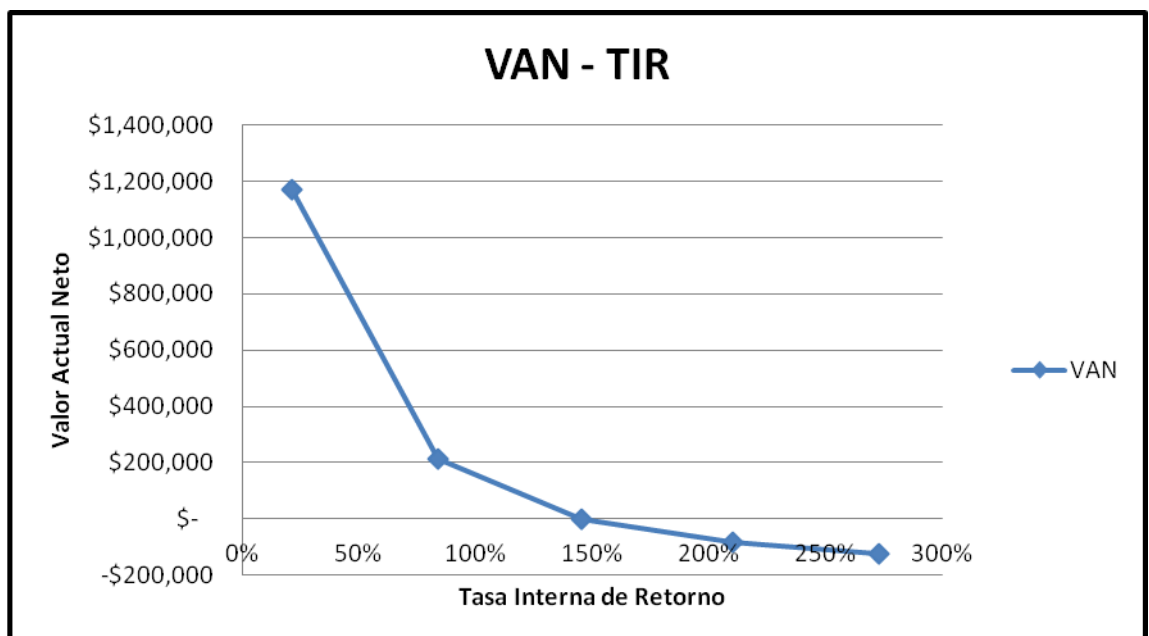
Como resultado de la fórmula de valor actual neto aplicada llegamos al siguiente resultado:

Tabla 33: Datos base para gráfico VAN-TIR.

TASA	VAN
21%	\$ 1,169,406
84%	\$ 212,498
145%	\$ -
210%	-\$ 81,715
273%	-\$ 124,263

Este indicador nos muestra en que porcentaje a través del tiempo se recupera la inversión y en el presente proyecto se obtiene una TIR del 147%.

Gráfica 6: VAN TIR.



En la gráfica 2 observamos una tendencia descendente en el comportamiento de la tasa interna de retorno de la inversión considerando la

tasa mínima de rendimiento aceptada del 21%, considerando un pronóstico de tasa de inflación para los próximos 5 años de un 3.4% anual.

4.5 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Este periodo determinado con base en la información presentada lleva a concluir que la inversión se recupera durante el Primer año de operaciones como lo muestra la siguiente tabla 33:

Tabla 34: Periodo de recuperación de la inversión.

Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada	21.0%						
Valor Actual de los Flujos de Efectivo	-\$ 250,731	\$ 255,549	\$ 278,143	\$ 289,666	\$ 296,375	\$ 299,158	
Valor Actual Acumulado de los Flujos de Efectivo	-\$ 250,731	\$ 4,818	\$ 282,960	\$ 572,626	\$ 869,001	\$ 1,168,159	

La inversión inicial se recupera en el doceavo mes como se muestra a continuación:

Tabla 35: Tiempo de retorno de la inversión.

INVERSIÓN INICIAL	INGRESOS
\$ -250731	\$ 255,549

AÑO1	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Para el mes 12 se inicia la obtención de utilidades de:
Ingreso promedio mensual	\$21047	\$21047	\$21047	\$21047	\$21047	\$21047	\$21047	\$21047	\$21047	\$21047	\$21047	\$21047	
Recuperación de la inversión en el transcurso del año.		\$42094	\$63141	\$84188	\$105235	\$4126282	\$147329	\$168376	\$189423	\$210470	\$231517	\$255549	\$4818

4.6 ÍNDICE DEL VALOR ACTUAL NETO

Este índice muestra que por cada peso invertido en el proyecto se genera \$4.65

Tabla 36: Índice Valor actual neto.

Valor Presente Neto	\$	1,168,159
Tasa Interna de Retorno		147%
Índice del Valor Actual Neto	\$	4.65

Por todo lo anteriormente analizado llegamos a comprobar que el proyecto es rentable dado que existe una recuperación de la inversión ágil en un periodo de un año sin olvidar que el índice de valor actual neto ya considera la **Tasa de Recuperación Mínima Aceptada** que es de 21%, de modo que el proyecto proporciona una rentabilidad mayor a la pretendida en el planteamiento del mismo.

CAPÍTULO 5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Durante el desarrollo del presente proyecto se identificó que con la inversión disponible se puede emprender un negocio interesante de comida típica basándonos en el estudio de las alternativas de inversión disponible en el mercado con diversos niveles de riesgo tomando como base principalmente tres de ellas que son inversión en CETES con un rendimiento anual de 9.8% sin riesgo, inversión en acciones con un rendimiento alto de 30.7% pero con un riesgo alto y finalmente un portafolio combinado que nos arroja un 7.8%, lo cual nos lleva a concluir que con el desarrollo de un proyecto bien estructurado y estudiado, los principales factores que son la base del éxito en cualquier negocio mediante las herramientas tecnológicas y de conocimiento de un equipo humano bien conformado.

Con todo este antecedente descrito podemos observar que es muy factible alcanzar un rendimiento del 21%, fundamentado en esta investigación, cubriendo los factores de inflación y premio de riesgo, que dan la conservación del valor del dinero a través del tiempo.

En la actualidad nuestra ubicación geográfica está teniendo auge en crecimiento económico, social, industrial y turístico lo que marca pautas para el crecimiento de negocios enmarcados en estos ámbitos, por lo que detectamos un nicho de mercado interesante para cubrir la necesidad de espacios de degustación de comida típica de ambiente familiar que sean adicionalmente un atractivo para el turismo nacional y extranjero, a través del planteamiento de este proyecto se analizaron los factores que pueden determinar el éxito del proyecto, llegando a obtener una visión clara de que se puede formar parte de la cobertura de esta demanda de mercado.

Se concluye que en el proyecto Canitas Don Toño, tiene como base la experiencia en la elaboración de los productos que se ofertarán principalmente

en el establecimiento, ofreciendo calidad, sabor, un servicio amable con un ambiente tradicional y de altura, llegando a crear un concepto que trascienda en el gusto de los consumidores locales y visitantes, haciendo de esta visita una memorable experiencia.

Los Clientes buscan un lugar confortable, en el que sientan bien atendidos, en el contenido de este proyecto se ha desarrollado una misión y visión del negocio que se pretende, se plantea que mediante la transmisión y concientización al personal que se reclute se llegue a desarrollar las capacidades para lograr estos estándares de calidad para el servicio que se ofrecerá.

Se encontró que existen varias alternativas de comida típica en la zona que se pretende ubicar el negocio y a pesar de ser un nicho competido, pero que a pesar de esto, esta tipo de comida se mantiene en el gusto de los consumidores, por lo que siempre habrá mercado para este tipo de establecimientos y dependerá de la innovación y la calidad de los productos y servicios, para la atracción de los consumidores, permanencia y rentabilidad del proyecto.

El planteamiento Original del Proyecto se basó en una inversión de \$400,000.00 de los cuales a través del análisis minucioso realizado se ha llegado a la conclusión de que el proyecto se puede poner en marcha con un monto de \$250,731.00 inferior a lo planteado, lo que genera una certeza de que con la inversión disponibles no habrá limitantes para iniciar operaciones cuando así se decida.

Partiendo de la inversión inicial, se realizó un análisis de proyecciones a cinco años, considerando la recuperación de la inversión en activos fijos a través del tiempo, la circulación del efectivo en insumos, los costos del funcionamiento tanto de las áreas productivas, administrativas y de servicio al cliente, así como los factores del mercado; todo lo anterior mediante herramientas de análisis financiero que determinan la rentabilidad como la prueba de rotación de activos totales que mide el rendimiento de las utilidades

sobre los activos totales, esta relación nos muestra la evolución del comportamiento de las utilidades con respecto a los activos comparando los años proyectados se observa en este caso un comportamiento positivo con una alta rotación de activos totales en cada uno de los años analizados, en el caso de la prueba de margen de la utilidad neta nos muestra una evolución positiva de 2.5% del año 2 con respecto al margen de utilidad neta proyectado en el año uno.

Continuando con los análisis financieros se aplica la herramienta que determina cuánto tarda en retornar la inversión, encontrando que este tiempo se cumple durante el primer año de operaciones mediante una TIR de 147% lo que proporciona una visión optimista de recuperación de la inversión en un periodo corto de tiempo.

En conclusión de la parte financiera se realizó la proyección del flujo de efectivo de los 5 años y se observa una tendencia creciente que es deseable en cualquier proyecto de inversión.

Con todos los antecedentes descritos se concluye que el objetivo general del proyecto acerca de la determinación de la factibilidad técnica, de mercado, económica y financiera del restaurante de carnitas estilo Michoacán en la ciudad de Puebla es factible para su puesta en marcha.

Con base en la información recabada y la serie de pruebas realizadas con información de campo y de fuentes estadísticas se llega a la confirmación de la hipótesis planteada argumentando que es técnica, comercial y financieramente viable.

RECOMENDACIONES

A través del análisis de factores de ubicación se debe determinar la óptima posición geográfica del negocio, por lo que, se recomienda profundizar en el análisis de los factores relevantes a través de herramientas

especializadas que proporcionen las bases firmes necesarias para tomar la decisión de ubicar el establecimiento.

Durante el desarrollo del análisis de viabilidad se ha enfocado el esfuerzo a la parte financiera sin pretender restar importancia al estudio del mercado el cual se ha abordado con menos intensidad de manera que cuando se tenga asegurado la inyección de recursos, se recomienda profundizar con las encuestas con el objetivo de conocer las preferencias y gustos de los clientes potenciales en las distintas zonas de la ciudad y determinar cuál será la estrategia de mercado.

Para cubrir los estándares de servicio pretendidos se recomienda contratar los servicios profesionales de diseño instalación y decoración de un arquitecto, quien creará un entorno funcional aprovechando todos los espacios para crear un impacto visual agradable.

Con el fin de tener información más real acerca del costo beneficio de la inversión en publicidad, se recomienda realizar el estudio de los medios idóneos y los costos vigentes en el mercado de este servicio, así como analizar la repercusión que se genera en el resultado del negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- (s.f.). Obtenido de <http://answers.yahoo.com/question/index?qid=20080401045901AAFiuKI>
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. México: MacGraw Hill.
- BANAMEX. (s.f.). Obtenido de www.banamex.com/economia_finanzas/es/mercados/rendimiento_emisora.htm
- BANAMEX2. (s.f.). Obtenido de http://www.banamex.com/economia_finanzas/es/tasas_inflacion/resumen.htm
- BANAMEX3. (s.f.). Obtenido de <https://www.linea.principal.com.mx/Calculadoras/perfilador.html>
- BANAMEX5. (s.f.). Obtenido de <http://us.spindices.com/indices/equity/sp-500>
- BLOOMBERG. (s.f.). Obtenido de <http://www.bloomberg.com/>
- Canes, M. A. (2007-2008). *Diseño y maquetación Casa Delfin*. Obtenido de <http://www.casadelfin.com/web/pdf/CataCocinaCasaDelfin.pdf>
- CONDUCEF. (10 de JULIO de 2010). *CONDUCEF*. Obtenido de <http://portalif.conducef.gob.mx/>
- Diccionario de Marketing, de Cultural S.A.* (1999, Pág. 229.). *Diccionario de Marketing, de Cultural S.A.*
- dimensión empresarial*. (s.f.). Obtenido de *Glosario de terminos*: <http://dimensionempresarial.com/glosario-de-terminos-m-n-y-o/>
- empresas, t. d. (s.f.). Obtenido de <http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/227-tipos-de-objetivos/#ixzz2hjXIML1c>
- Fischer, L., & Espejo, J. (2004, Pág. 123.). *Mercadotecnia, Tercera Edición*. Mc Graw Hill-Interamericana.
- Fred, D. R. (2003). *conceptos de Administración Estratégica*. México: PEARSON Prencice.
- INDICES INTERNACIONALES. (s.f.). Obtenido de <http://mx.investing.com/rates-bonds/government-bond-spreads>
- INEGI. (s.f.). Obtenido de inegi: www3.inegi.org
- INEGI CALCULADORA INDIDE DE PRECIOS. (s.f.). Obtenido de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/indiceprecios/calculadorainflacion.aspx>
- INEGI PANORAMA. (s.f.). Obtenido de INEGI. Panorama Socio demográfico de México, 2011.
- Jorge, F. L. (2004, Pág. 123.). *Mercadotecnia, Tercera Edición*,. Mc Graw Hill-Interamericana.
- Matilla, K. (2009). *Conceptos Fundamentales en la Planificación Estratégica de las Relaciones Públicas*. Barcelona: UOC.
- NOM-093-SSA1-1994. *Prácticas de higiene y sanidad en la preparación de alimentos que se ofrecen en establecimientos fijos*. (s.f.).
- Sandhusen, R. L. (s.f.). *Mercadotecnia, Primera Edición*. 2002, Pág. 3: Compañía Editorial Continental.
- SECRETARIA DE TRABAJO Y PREVISION SOCIAL. (s.f.). Obtenido de www.stps.gob.mx
- US.SPINDICES. (s.f.). Obtenido de <http://us.spindices.com/indices/equity/sp-500>
- web. (s.f.). Obtenido de www.definicion.org/objetivo
- William, S. G., Elin, W. M., & James, L. T. (2004). *Ingenierías Económica*. En S. G. William, W. M. Elin, & L. T. James, *Ingenierías Económica* (pág. 150). México: PEARSON/ Pretince-Hall.
- William, S., Etzel, M., & Walker, B. (2004). *Fundamentos de Marketing*. Mc Graw-Hill Interamericana.

Wriston, W. (2002). Elaboración y Evaluación de Proyectos Financieros. En W. Wriston. México: PEARSON EDUCACIÓN.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.-Cálculo de la TREMA:.....	23
Tabla 2: Análisis de Alternativas.....	24
Tabla 3: Análisis de recursos.	25
Tabla 4: Detalle de cantidades, costos y rendimientos de insumos.	33
Tabla 5.- Norma Oficial Mexicana	35
Tabla 6: Simbología del Diagrama de Flujo del proceso.	42
Tabla 7.- Maquinaria y equipo.	44
Tabla 8: Maquinaria y equipo.	55
Tabla 9: Depreciación a 5 años.....	57
Tabla 10: Valor de Rescate en libros.	58
Tabla 11: Descripción de instalaciones por área y calculado en metros cuadrados.....	59
Tabla 12: Presupuesto del personal.....	63
Tabla 13.- Ponderación de factores relevantes.....	64
Tabla 14.- Capacidad de producción.	67
Tabla 15.- Costo Anual de Producción (Insumos crudos).....	68
Tabla 16.- Insumos de Producción.	69
Tabla 17.- Gastos de Administración.....	69
Tabla 18.- Gastos de Venta.....	69
Tabla 19.- Sector de la industria.....	73
Tabla 20.- Datos de población y vivienda.....	77
Tabla 21: Competencia.....	79
Tabla 22: Encuesta:	80
Tabla 23: La tendencia creciente de la demanda.....	82
Tabla 24: Precios Promedio.....	83
Tabla 25: Determinación de Precios para Carnitas Don Toño	84
Tabla 26: Ventas.....	86
Tabla 27: Ventas.....	87
Tabla 28: Presupuesto de Inversión Inicial.....	88
Tabla 29: Estado de resultados Pro-Forma.	89
Tabla 30: Punto de Equilibrio.	90
Tabla 31: Datos base para gráfico.	91
Tabla 32: APLICACIÓN DE RAZONES FINANCIERAS.	92

Tabla 33: Datos base para gráfico VAN-TIR.....	93
Tabla 34: Periodo de recuperación de la inversión.....	95
Tabla 35: Tiempo de retorno de la inversión.....	96
Tabla 36: Índice Valor actual neto.....	97

ÍNDICE DE GRÁFICAS.

Gráfica 1: Consumo de la industria de Alimentos procesados en México (md).	74
Gráfica 2: Analisis de tendencias de consumo desde la perspectiva de PYMES del sector de alimentos.....	75
Gráfica 3: Superficie territorial en (km).	76
Gráfica 4: Panorama Socio demográfico de México 2011. (INEGI. Panorama Socio demográfico de México, 2011.	76
Gráfica 5: Punto de Equilibrio.	91
Gráfica 6: VAN TIR.	93

ÍNDICE FIGURAS.

Figura 1: Organigrama.....	62
Figura 2: Logotipo de Carnitas Don Toño.	81

ÍNDICE ANEXOS

Anexo1	109
Anexo 2.....	110
Anexo 3.....	111
Anexo 4.....	112
Anexo 5.....	113
Anexo 6.....	114
Anexo 7.....	115
Anexo 8: Salarios mínimos profesionales 2014.....	116
Anexo9: Prácticas de Higiene y sanidad en la preparación de alimentos que se ofrecen en establecimientos fijos	117

ANEXOS

Anexo 1

ex - S&P Dow x Bloomberg - Business, Fin x ¿Existe la tasa libre de ries: x Rendimiento por Emisora x

www.banamex.com/economia_finanzas/es/mercados/rendimiento_emisora.htm

Search Ask f a YouTube CNN

Rendimiento por Emisora

La Diferencia y la Variación Porcentual muestran los valores en naranja cuando son negativos.

1-15 16-30 31-45 46-60 61-75 76-90 91-105 106-120 121-127

Información con 20 min. de retraso

Acción	Anterior	Var%	365D	30D	7D
ACCELSA.B	07.95	▲ 00.00	03.52	00.00	00.00
AGRIEX.P.A	00.00	▲ 00.00	00.00	00.00	00.00
AHMSA	02.52	▲ 00.00	00.00	00.00	00.00
ALFA.A	36.48	▼ 00.05	59.96	04.20	-00.52
ALSEA	37.33	▲ 02.05	85.30	12.03	01.14
AMX.A	13.30	▼ 00.08	-17.77	02.31	00.68
AMX.L	13.37	▲ 00.30	-17.94	03.32	01.29
ARA	05.36	▲ 00.00	30.72	03.08	-01.47
ARISTOS.A	12.50	▲ 00.00	00.00	00.00	00.00
ASUR.B	149.08	▲ 00.27	28.80	-02.49	01.66
AUTLAN.B	10.36	▲ 00.10	-23.54	34.72	01.07
AXTEL.CPO	04.11	▲ 00.98	30.48	-02.38	-00.48
BACHOCO.B	42.37	▲ 00.38	69.78	00.02	-00.47
BAFAR.B	32.01	▲ 00.00	72.65	-03.00	-03.00
BBVA	152.11	▲ 01.04	57.44	16.91	05.83

Dif= Variación en Puntos, Var%= Variación Porcentual, Ope= Operatividad

Fuente: (BANAMEX).

Anexo 2

[S&P Dow](#) x [Bloomberg - Business, Fin](#) x [¿Existe la tasa libre de ries](#) x [Tasa e Inflación en Méxic](#) x

www.banamex.com/economia_finanzas/es/tasas_inflacion/resumen.htm

[Search](#) [Ask](#) [f](#) [a](#) [YouTube](#) [CNN](#) [🇲🇽](#) [🇺🇸](#) [🇪🇺](#) [✉](#) [👤](#)

Divisas y Metales

Mercados

Tasas e inflación

Resumen

UDI

CCP y CPP

Inflación en México

Cetes

Tasas de fondeo

TIE

Base monetaria

Sector Productivo

Economía Internacional

Estudios Económicos

Tasas e Inflación

UDI

Valor 0.000000

[Ver histórico UDI](#)

CCP y CPP

Fecha	m.n.	CCP (UDI)	USD	CPP
Jun./2013	3.84	4.32	3.58	2.97
Mayo/2013	3.86	4.32	3.54	2.99
Abr./2013	3.93	4.32	3.38	3.03

[Ver histórico CCP y CPP](#)

Tasas de fondeo

Tasa	P	A	C
Bancario	4.00	3.99	4.00
Gubernamental	4.01	4.01	4.00

[Más información](#)

TIE

Valor al 21/ago./2013 4.3000

[Ver histórico TIE](#)

Inflación en México

Concepto	Último dato
INPC	-0.0610
Canasta Básica	0.1740
Subyacente	0.1280
Agropecuario	-3.0020
Educación	0.1070
Administrados y Concertados	0.8250

[Más información](#)

Base monetaria, activos internacionales y crédito interno

[Más información](#)

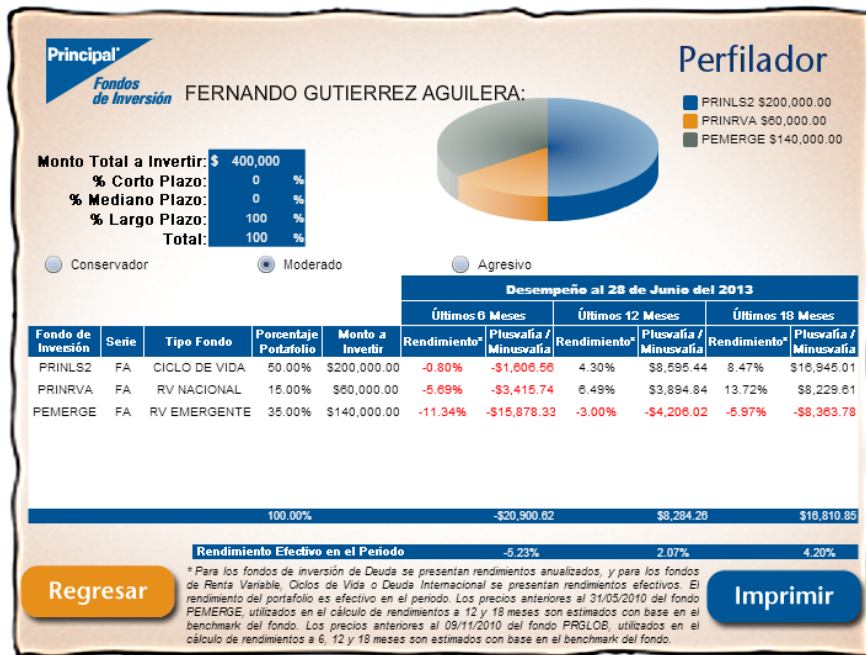
Tasas de interés

Concepto	Fecha	Valor
CETES 28D	19/ene./2012	4.27
CETES 91D	19/ene./2012	4.42
CETES 180D	05/ene./2012	4.54
CETES 365D	19/ene./2012	N.A.

[Más información](#)

Fuente: (BANAMEX2).

Anexo 3



Fuente: (BANAMEX3).

Anexo 4

The S&P 500® is widely regarded as the best single gauge of large cap U.S. equities. There is over USD 5.14 trillion benchmarked to the index, with index assets comprising approximately USD 1.6 trillion of this total. The index includes 500 leading companies and captures approximately 80% coverage of available market capitalization.

FACTSHEET | METHODOLOGY | ADDITIONAL INFO

RELATED INDICES

- S&P 100**
750.81 4.24 ▲ 0.57%
 The S&P 100 Index, a sub-set of the S&P 500®, measures the performance of large cap companies in the United States.
[View Index](#) | [View Factsheet](#)
- S&P 500 Consumer Discretionary
- S&P 500 Consumer Staples
- S&P 500 Energy

PERFORMANCE | CONSTITUENTS | CHARACTERISTICS | SECTOR BREAKDOWN | + ADD

MTD | QTD | YTD | **1 YEAR** | 3 YEAR | 5 YEAR

UPDATED: OCT 04, 05:06 PM EDT

INDEX NAME | PRICE RETURN | 1 YR ANN. RETURNS

INDEX NAME	PRICE RETURN	1 YR ANN. RETURNS
S&P 500	1,690.50	15.68% ▲

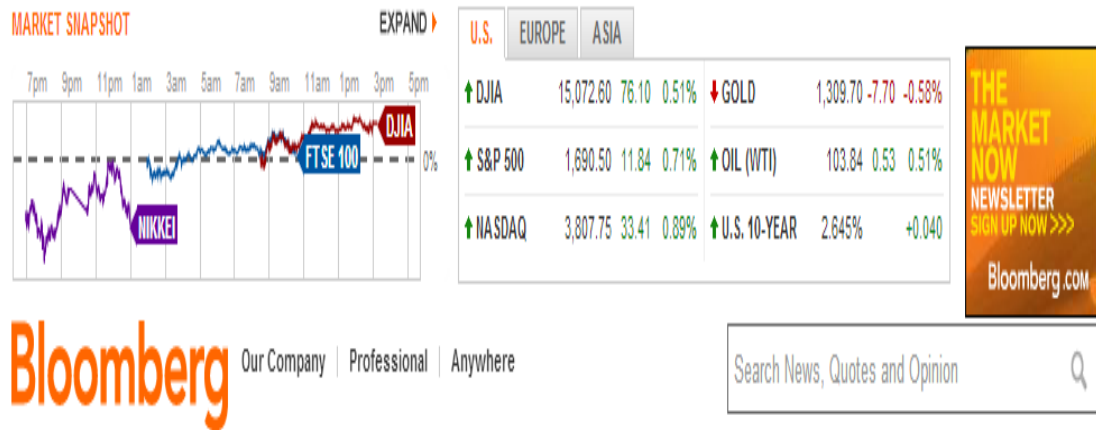
Compare an Index | Save Chart

SPICE® Subscribers »

Related Products

Fuente: (US.SPINDICES).

Anexo 5

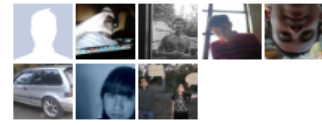


Fuente: (BLOOMBERG).

Anexo 6

 Japón	0.660	0.660	0.635	0.006	0.92%	-118.2	-198.5	20:15:20
 Kenia	12.21	12.21	12.21	0.00	0.00%	1,038.9	956.6	11:01:32
 Malasia	3.74	3.74	3.73	0.01	0.19%	189.8	109.5	18:32:02
 México	5.820	5.840	5.790	-0.010	-0.17%	397.8	317.5	20:16:44
 Noruega	3.005	3.005	2.986	0.013	0.43%	116.3	36.0	17:01:18
 Pakistán	13.05	13.05	13.05	0.00	0.00%	1,120.7	1,040.4	6:11:12
 Polonia	4.445	4.445	4.401	0.005	0.11%	260.3	180.0	10:32:13

A 177 personas les gusta Investing.com - México.



 Plug-in social de Facebook

Fuente: (INDICES INTERNACIONALES)

Anexo 7

Calculadora de inflación		Ayuda
<p>La calculadora de inflación le permite conocer cual ha sido la inflación en el período que usted defina. Lo único que debe hacer es indicar el período y oprimir el botón de calcular.</p>		
Cálculo de inflación		
Índice Nacional de Precios al Consumidor		
Índice General		
Período: Ene 1969 - Ago 2013	Índice base segunda quincena de diciembre 2010 = 100	
Inflación en un período determinado		
Seleccione el período de interés y oprima el botón de calcular.		
DE	A	
Sep ▾ / 2012 ▾	Ago ▾ / 2013 ▾	
Inflación de Sep 2012 a Ago 2013:		3.00%
Tasa Promedio Mensual de Inflación de Sep 2012 a Ago 2013:		0.27%
Calcular		Cerrar

Fuente: (INEGI CALCULADORA INDIDE DE PRECIOS).

Anexo 8: Salarios mínimos profesionales 2014. Fuente: (SECRETARIA DE TRABAJO Y PREVISION SOCIAL)



Salarios Mínimos



Vigentes a partir del 1º de enero de 2014

SALARIOS MÍNIMOS	ÁREA GEOGRÁFICA		O F. N U M.	ÁREA GEOGRÁFICA A
	A	B		
Generales:	67.29	63.77		BAJA CALIFORNIA: Todos los municipios del Estado
Profesionales				BAJA CALIFORNIA SUR: Todos los municipios del Estado
1 Albañilería, oficial de	98.05	92.95	1	Municipios del Estado de CHIHUAHUA: Guadalupe Praxedis G. Guerrero Juárez
2 Boticas, farmacias y droguerías, dependiente(a) de mostrador en	85.33	80.95	2	DISTRITO FEDERAL
3 Buldózer y/o traxcavo, operador(a) de	103.30	97.74	3	Municipio del Estado de GUERRERO: Acapulco de Juárez
4 Cajero(a) de máquina registradora	86.99	82.70	4	Municipios del Estado de JALISCO: Guadalajara Tlaquepaque El Salto Tonalá Tlajomulco de Zúñiga Zapopan
5 Cantinero(a) preparador(a) de bebidas	89.01	84.35	5	Municipios del Estado de MÉXICO: Atizapán de Zaragoza Ecatepec de Morelos Coacalco de Berriozábal Naucalpan de Juárez Cuautitlán Tlalnepantla de Baz Cuautitlán Izcalli Tultitlán
6 Carpintero(a) de obra negra	98.05	92.95	6	Municipios del Estado de NUEVO LEÓN: Apodaca Monterrey San Pedro Garza García San Nicolás de los Garza Guadalupe Santa Catarina
7 Carpintero(a) en fabricación y reparación de muebles, oficial	96.25	91.09	7	Municipios del Estado de SONORA: Agua Prieta Magdalena Altar Naco Atil Navojoa Bácum Nogales Benito Juárez Opodepe Benjamín Hill Oquitoa Caborca Pitiquito Cajeme Puerto Peñasco Cananea San Ignacio Carbó Río Muerto Cucurpe San Luis Río Colorado Empalme San Miguel Etchojoa de Horcasitas Guaymas Santa Ana General Plutarco Santa Cruz Elias Calles Sáríc Hermosillo Suaqui Grande Huatabampo Trincheras Imuris Tubutama La Colorada
8 Cocinero(a), mayor(a) en restaurantes, fondas y demás establecimientos de preparación y venta de alimentos	99.48	94.20	8	Municipios del Estado de TAMAULIPAS: Aldama Mier Altamira Miguel Alemán Antiguo Morelos Nuevo Laredo Camargo Nuevo Morelos Ciudad Madero Ocampo El Mante Reynosa Gómez Farías Río Bravo González San Fernando Guerrero Tampico Gustavo Díaz Ordaz Valle Hermoso Matamoros Xicoténcatl
9 Colchones, oficial en fabricación y reparación de	90.00	85.49	9	Municipios del Estado de VERACRUZ DE IGNACIO DE LA LLAVE: Agua Dulce Minatitlán Coatzacoalcos Moloacán Coatzintla Nanchital de Lázaro Cosoleacaque Cárdenas del Río Ixhuatlán del Sureste Poza Rica de Hidalgo
10 Colocador(a) de mosaicos y azulejos, oficial	95.84	90.86	10	
11 Construcción de edificios y casas habitación, yesero(a) en	90.73	86.02	11	
12 Cortador(a) en talleres y fábricas de manufactura de calzado, oficial	88.06	83.62	12	
13 Costurero(a) en confección de ropa en talleres o fábricas	86.84	82.48	13	
14 Costurero(a) en confección de ropa en trabajo a domicilio	89.43	84.71	14	
15 Chofer acomodador(a) de automóviles en estacionamientos	91.42	86.52	15	
16 Chofer de camión de carga en general	100.35	95.20	16	
17 Chofer de camioneta de carga en general	97.18	91.94	17	
18 Chofer operador(a) de vehículos con grúa	93.01	88.26	18	
19 Draga, operador(a) de	104.37	98.83	19	
20 Ebanista en fabricación y reparación de muebles, oficial	97.82	92.61	20	
21 Electricista instalador(a) y reparador(a) de instalaciones eléctricas, oficial	95.84	90.86	21	
22 Electricista en la reparación de automóviles y camiones, oficial	96.90	91.66	22	
23 Electricista reparador(a) de motores y/o generadores en talleres de servicio, oficial	93.01	88.26	23	
24 Empleado(a) de góndola, anaquel o sección en tiendas de autoservicio	85.05	80.23	24	
25 Encargado(a) de bodega y/o almacén	88.50	83.90	25	
26 Ferreterías y tlapalerías, dependiente(a) de mostrador en	90.50	85.66	26	
27 Fogonero(a) de calderas de vapor	93.74	88.69	27	
28 Gasolinero(a), oficial	86.84	82.48	28	
29 Herrería, oficial de	94.46	89.41	29	
30 Hojalatero(a) en la reparación de automóviles y camiones, oficial	96.25	91.09	30	
31 Lubricador(a) de automóviles, camiones y otros vehículos de motor	87.63	82.87	31	
32 Manejador(a) en granja avícola	83.97	79.71	32	
33 Maquinaria agrícola, operador(a) de	98.61	93.62	33	
34 Máquinas para madera en general, oficial operador(a) de	93.74	88.69	34	
35 Mecánico(a) en reparación de automóviles y camiones, oficial	101.67	96.60	35	
36 Montador(a) en talleres y fábricas de calzado, oficial	88.06	83.62	36	
37 Peluquero(a) y cultor(a) de belleza en general	91.42	86.52	37	
38 Pintor(a) de automóviles y camiones, oficial	94.46	89.41	38	
39 Pintor(a) de casas, edificios y construcciones en general, oficial	93.74	88.69	39	
40 Planchador(a) a máquina en tintorerías, lavanderías y establecimientos similares	86.99	82.70	40	
41 Plomero(a) en instalaciones sanitarias, oficial	93.94	89.06	41	
42 Radiotécnico(a) reparador(a) de aparatos eléctricos y electrónicos, oficial	97.82	92.61	42	
43 Recamero(a) en hoteles, moteles y otros establecimientos de hospedaje	85.05	80.23	43	
44 Refaccionarias de automóviles y camiones, dependiente(a) de mostrador en	88.50	83.90	44	
45 Reparador(a) de aparatos eléctricos para el hogar, oficial	92.60	87.68	45	
46 Reportero(a) en prensa diaria impresa	201.58	190.77	46	
47 Reportero(a) gráfico(a) en prensa diaria impresa	201.58	190.77	47	
48 Repostero(a) o pastelero(a)	98.05	92.95	48	
49 Sastrería en trabajo a domicilio, oficial de	98.61	93.62	49	
50 Secretario(a) auxiliar	101.47	96.18	50	
51 Soldador(a) con soplete o con arco eléctrico	96.90	91.66	51	
52 Tablajero(a) y/o carnicero(a) en mostrador	91.42	86.52	52	
53 Tapicero(a) de vestiduras de automóviles, oficial	93.01	88.26	53	
54 Tapicero(a) en reparación de muebles, oficial	93.01	88.26	54	
55 Trabajo social, técnico(a) en	110.91	105.05	55	
56 Vaquero(a) ordeñador(a) a máquina	85.05	80.23	56	
57 Velador(a)	86.84	82.48	57	
58 Vendedor(a) de piso de aparatos de uso doméstico	89.43	84.71	58	
59 Zapatero(a) en talleres de reparación de calzado, oficial	88.06	83.62	59	

La mujer y el hombre son iguales ante la ley, los salarios mínimos generales y profesionales deberán pagarse en igualdad de circunstancias independientemente del origen étnico o nacional, género, edad, discapacidades, condición social, salud, lengua, religión, opiniones, preferencia sexual y estado civil de las personas.

www.stps.gob.mx
www.conasami.gob.mx

ÁREA GEOGRÁFICA B	
Todos los municipios de los Estados de:	
AGUASCALIENTES	NAYARIT
CAMPECHE	OAXACA
COAHUILA DE ZARAGOZA	PUEBLA
COLIMA	QUERÉTARO
CHIAPAS	QUINTANA ROO
DURANGO	SAN LUIS POTOSÍ
GUANAJUATO	SINALOA
HIDALGO	TABASCO
MICHOACÁN DE OCAMPO	TLAXCALA
MORELOS	YUCATÁN
	ZACATECAS
Más todos los municipios de los Estados de: CHIHUAHUA, GUERRERO, JALISCO, MÉXICO, NUEVO LEÓN, SONORA, TAMAULIPAS y VERACRUZ DE IGNACIO DE LA LLAVE no comprendidos en el área A.	

Anexo 9: Prácticas de Higiene y sanidad en la preparación de alimentos que se ofrecen en establecimientos fijos.

Documentación	Área de Cocina	Áreas Generales
Aviso de Funcionamiento	Servicio de Agua	Pisos y paredes con acabado sanitario
Certificado de Salud	Campana Extractora	Ventilación e iluminación suficiente
	Fregadero	Barra con canaleta y agua
	Bote de Basura con tapa	Baños con acabado sanitario y ventilación
	Refrigerador para productos perecederos.	Agua y hielo potable para preparación de bebidas

Fuente: (NOM-093-SSA1-1994. Prácticas de higiene y sanidad en la preparación de alimentos que se ofrecen en establecimientos fijos.)

Aunado a las especificaciones de la tabla anterior, se deberán reunir los requisitos necesarios para la apertura de un establecimiento de expendio de alimentos preparados como sigue:

1. Copia de identificación del propietario, en caso de ser personal moral, copia del acta constitutiva y poder notarial, copia de identificación del representante legal y en su caso copia de identificación de la persona autorizada.
2. Croquis de localización.

- 3.Llenar el Formato Aviso de Funcionamiento, de Responsable Sanitario, de Modificación o Baja.
- 4.Presentarse en el Centro Integral de Servicios Edificio Norte Primera Planta, Vía Atlixcayotl N° 1001, Reserva Territorial Atlixcayotl, Puebla, Pue. de lunes a viernes de 9:00 a 15:00 hrs. Teléfono 01 (222) 303-46-00 ext. 2110.
- 5.Entregar los documentos mencionados en los paso 1 y el formato debidamente lleno al personal del Centro Integral de Servicios.
- 6.El personal del Centro Integral de Servicios regresa el formato sellado de manera inmediata. El trámite es gratuito.
- 7.Concluye trámite.