

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“CONSULTORÍA ESPECIALIZADA EN PROYECTOS DE INVERSIÓN Y MANUALES OPERATIVOS”

Autor: Tenoch Ignacio Primo Gabriel

Tesis presentada para obtener el título de:
Licenciado en Administración de Empresas

Nombre del asesor:
D.C.N.I. Yunuén Morales Arellano

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





ESCUELA DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

**“CONSULTORÍA ESPECIALIZADA EN PROYECTOS
DE INVERSIÓN Y MANUALES OPERATIVOS”**

PLAN DE NEGOCIOS

TESINA

**Que para obtener el título de:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Presenta:
Tenoch Ignacio Primo Gabriel**

**Asesora:
D.C.N.I. Yunuén Morales Arellano**

Morelia, Michoacán Abril 2021

No. De acuerdo LIC100844 CLAVE 16PSU00026V

Dedicatoria

A mis padres que siempre me apoyaron en mi proceso de formación educativa, a mi madre porque siempre velo porque me sintiera con ánimos para ir a la escuela, a mi padre porque siempre me ayudo con su carácter y firmeza para que no me desviara de mi camino como universitario.

Agradecimientos

Agradezco a mi alma mater la Universidad Vasco de Quiroga por darme la oportunidad de aprovechar al máximo mi potencial como profesionalista en formación, agradezco a mis tutores y maestros que tuvieron la paciencia de enseñarme y formarme como un estudiante y profesionalista de bien, agradezco a mis compañeros de aula por enseñarme y formarme como un compañero que puede aprender de los demás, agradezco a mis jefes de trabajos y de servicios profesionales por darme la experiencia para desempeñarme en un trabajo real y agradezco a esas personas que me quieren ver triunfar y realizarme como persona y como profesionalista, que confían en mis capacidades y que saben que puedo llegar lejos como profesionalista y como ser humano.

INDICE

Siglas y acrónimos	6
Introducción	7
Objetivo general	9
Objetivos específicos	9
Justificación	10
¿Por qué quiero hacer una consultoría?	10
Capítulo 1. Gestión estratégica	12
1.1 Definición de un negocio	12
1.1.1 Qué es una consultoría?.....	12
1.1.2 ¿Qué ofrece principalmente?	13
1.1.3 ¿A quiénes está dirigida la operación?	13
1.1.4 ¿Y qué diferencial ofrece?	14
1.1.5 ¿Quiénes somos?.....	15
1.2 Visión, misión, valores.....	16
1.2.1 ¿Qué es una visión?	16
1.2.2 Ejercicio de visión	16
1.2.3 Visión de Procesos Precisos consultoría.....	18
1.2.4 Misión	19
1.2.5 Misión de Procesos Precisos consultoría	19
1.2.6 Valores	20
1.3 Análisis FODA.....	21
1.3.1 ¿Qué es un FODA?.....	21

1.3.2	Factores internos fortalezas y debilidades.....	21
1.3.3	Factores Externos oportunidades y amenazas.....	21
1.3.4	FODA de Procesos Precisos Consultoría.....	22
1.3.5	FODA estratégico de Procesos Precisos consultoría.	23
1.3.6	Objetivos estratégicos	24
1.4	Análisis de capacidades y recursos	27
1.4.1	Modelo de recursos y capacidades de Procesos precisos Consultoría	27
1.4.2	Modelo de recursos	27
1.4.3	Capacidades.....	27
1.4.4	Ventaja competitiva	27
1.4.5	Industria atractiva	27
1.4.6	Estrategia	28
Capítulo 2. Gestión de marketing		29
2.1	Estudio de mercado	29
2.1.1	Localización.....	29
2.1.2	Tamaño total del mercado	30
2.1.3	Mercado consumidor	30
2.1.4	Segmento de mercado	32
2.2	Mercado competidor.....	35
2.2.1	Análisis competitivo	36
2.2.2	Benchmarking.....	36
2.2.3	Ventaja competitiva	39
2.3	Mercado proveedor	41

2.3.1	Estrategia de mercadotecnia basada en la proyección de ventas	42
2.3.2	Marketing mix, 4Ps	42
2.3.3	Estrategia de Productos	43
2.3.4	Estrategia de precio	43
2.3.5	Estrategia de plaza	44
2.3.6	Estrategia de promoción	44
Capítulo 3. Gestión operativa-organizacional		47
3.1	Producción y operaciones	47
3.1.1	Coworking	48
3.1.2	Recursos materiales necesarios	49
3.2	Capacidad de generación del servicio	50
3.3	Activos fijos	51
3.4	Proceso de producción o ciclo de servicios	52
3.5	Distribución de la planta y localización	54
3.6	Estructura organizativa	57
3.7	Funciones	59
3.8	Evaluación de desempeño	61
3.9	Normativa legal	63
Capítulo 4. Gestión financiera		66
4.1	Inversión total	66
4.2	Costos	67
4.3	Ventas	70
4.3.1	Cálculo del precio	71

4.4	Estado de resultados.....	77
4.5	Flujo de efectivo	81
4.6	Punto de equilibrio.....	84
4.7	Evaluación de rentabilidad	86
4.7.1	TREMA	86
4.7.2	VPN	89
4.7.3	TIR.....	90
4.7.4	Razones financieras	91
	Conclusión.....	93
	Bibliografía.....	95

Siglas y Acrónimos

FODA: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas

SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities y Threats

OGOTAMA: Objetivos Generales, Objetivos Tácticos, Metas y Actividades

Mypimes: Micro, pequeña y medianas empresas

P.PR.C: Procesos Precisos Consultoría

SEDECO: Secretaria de desarrollo económico

INEGI: Instituto Nacional de estadística y geografía

CONDUSEF: Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financiero

DOF: Diario Oficial de la Federación

DENUE: Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas.

IVA: Impuesto al Valor Agregado

TIR: Tasa Interna de retorno

VPN: Valor Presente Neto.

Introducción

El presente trabajo se centra en la importancia que tiene un plan de negocios en la empresa que va a iniciar sus operaciones, así como para su desarrollo y crecimiento, en este caso la consultoría que se va a desarrollar en el presente trabajo. Crear una empresa, identificar su mercado, relacionar con él los servicios y productos que le va a ofertar, buscar la mejor forma de allegarse de recursos y financiamientos, etc. Esto es parte del proceso de investigación que se realiza para el emprendimiento.

Este documento presenta la metodología a seguir para hacer un plan de negocios para crear una consultoría especializada en manuales operativos y proyectos de inversión, por lo que las necesidades de investigación que se requieran para este proyecto de negocio, permitirán construir cada una de las áreas identificadas para el nacimiento de esta nueva empresa.

El plan de negocios constituye un documento que plasma una metodología de desarrollo de la empresa a corto, mediano y largo plazo; en el cual se manejan distintos temas y, al mismo tiempo, las acciones alternativas para cada tema.

En un principio el plan de negocios da una idea de cómo puede funcionar un negocio, ya sea que este se encuentre funcionando o que se trate del desarrollo teórico de uno nuevo. Se expone el propósito general de la empresa y los estudios

de factibilidad: de mercado, técnico, financiero y de organización; además que también se pueden incluir los temas de la definición de los servicios y el costo y precios de los mismos que se van a ajustar según la complejidad de los servicios mismos, el modelo de negocios, la localización, el organigrama, las fuentes de financiamiento, el personal necesario, la misión y visión de la empresa, aspectos legales y en caso de apertura del negocio este nos marca la pauta de si es factible o no, dándonos indicadores financieros que nos determinan la situación posible en la que quedara a la larga nuestro negocio.

Origen del Proyecto de Inversión

Objetivo general

Diseñar un modelo de plan de negocios para una empresa consultora especializada en manuales de organización y proyectos de inversión.

Objetivos específicos

- 1 Se analizará y determinará el tipo de empresa que se constituirá, estructura organizacional, roles de los socios (en casos de tener) y alianzas con personal FreeLancer.
- 2 Determinar que recursos son necesarios para llevar a cabo el plan de negocios de una consultoría, encontrar los recursos más viables y las herramientas más útiles
- 3 Determinar que marco legal va a regir a mi consultoría y vigilancia para que la empresa inicie operaciones teniendo en cuenta el tipo de sociedad que se va a constituir.
- 4 Evaluar la viabilidad financiera para el diseño de una empresa de consultoría que se especialice en manuales de organización y proyectos de inversión, analizando la tasa interna del retorno (TIR), y el valor presente neto (VPN), los que me permitirán determinar la rentabilidad de la inversión y la maximización de la misma.

Justificación

¿Por qué quiero hacer una consultoría?

El tema de la consultoría me empezó a llamar la atención desde quinto semestre por cuestiones de la vida, empecé a trabajar con un profesor que nos impartía la materia de administración financiera en la que él es un experto, un día el comentó que su hijo tenía una consultoría en la que prácticamente él hace lo que estábamos haciendo en ese tiempo proyectos de inversión; el proyecto final de su materia era un proyecto de inversión hecho de pies a cabeza con todas sus factibilidades: técnica, financiera, y de mercado. Después de la clase yo le comenté al contador quien también es mi asesor sobre este proyecto que me interesa trabajar y ganar experiencia con trabajos como esos, entré con un proyecto de un manual de organización de café costeño el que se realizó tal y como nos lo pintan en clases los manuales de organización, no solo estaba haciendo trabajo sino cosas que me enseñaban en clase y poco a poco iba entendiendo el trabajo y lo versátiles que somos los administradores, me gustaba y mucho.

Ahora tengo casi dos años trabajando en la consultoría de Alto Grado con el ingeniero Eduardo Alvarado y su padre el contador Alberto Alvarado, con los que he aprendido, me gustaría volar del nido y emplear todo lo que he aprendido. Me

gustaría ser mi propio jefe y más que nada hacer cosas que mis conocimientos como administrador me permitan.

Desde la perspectiva de un recién egresado que ya ha experimentado, desde su práctica laboral directa como becario, lo que es una consultoría y que ha podido dar sus servicios de administrador y que ha desempeñado distintas actividades que dan valor a mi inicio de carrera profesional y gusto de la consultoría, mi experiencia de poder hacer manuales de organización y proyectos de inversión. El trabajo en la consultoría me permitió visualizarme a mí mismo como consultor, con mi propia empresa, y ofertando los servicios en los que me sé desempeñar en el ámbito de lo administrativo, ya que, es necesario realizar un plan de negocios que permita crear el modelo de consultoría a seguir, el mercado al que se debe de enfocar, los productos y servicios que va a ofertar y los estudios técnicos, organizacionales, legales y financieros que lo van a constituir.

Capítulo 1. Gestión estratégica

Esta sección del plan de negocios cubre los detalles organizativos del negocio. Incluye información sobre industria en general y de este negocio en particular.

Definición de un negocio

Primeramente para definir que el concepto del negocio debemos responder claramente ¿De qué se trata el negocio?, si es una empresa comercial, servicio, industria etc. ¿qué ofrece principalmente?, ¿a quienes está dirigida la operaciones? ¿Y qué diferencial ofrece?

Qué es una consultoría?

Larry Greiner y Robert Metzger señalan que la consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento contratado por y proporcionado a organizaciones por personas especialmente capacitadas y calificadas que prestan asistencia, de manera objetiva e independiente, a la organización cliente para poner al descubierto los problemas de gestión, analizarlos, recomendar soluciones a esos problemas y coadyuvar, si así se solicita, en la aplicación de soluciones. La consultoría de empresas es un método de ayudar a las organizaciones y a las empresas, puede enfocarse como un servicio profesional o como un método de prestar asesoramiento y ayuda que es práctico, que sin embargo la consultoría de empresas se ha transformado en una profesión. Miles de personas hacen de la consultoría de empresas su ocupación a tiempo completa y tratan de imponer normas profesionales con respecto a la calidad del asesoramiento que

proporcionan, métodos de intervención y principios éticos. La consultoría de empresas se practica de muchas formas diferentes. Esas formas reflejan la diversidad de las empresas y los contextos en los que actúan los consultores, las distintas personalidades de los clientes y de los asesores los diversos enfoques conceptuales y los métodos de intervención elaborados por los consultores (Kubr, 2015).

¿Qué ofrece principalmente?

El servicio de consultoría de empresas proporciona conocimientos teóricos y técnicas profesionales que sirven para resolver problemas prácticos de Gestión, la consultoría de empresas es en lo esencial un servicio de asesoramiento (Kubr, 2015).

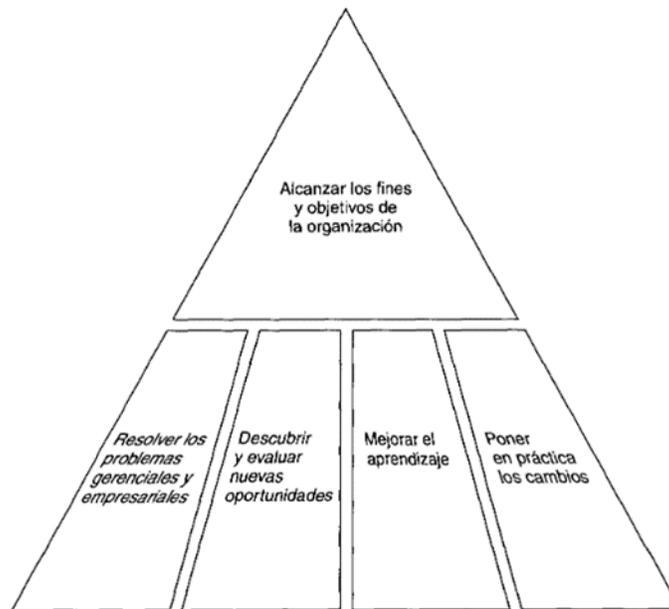
Citando a (Plauto, 256 A.C) *“Todo hombre, por sabio que sea, necesita el consejo de algún amigo sagaz sobre los asuntos de la vida”*.

¿A quiénes está dirigida la operación?

El servicio de la consultoría está dirigido a los gerentes, directores de empresas, emprendedores o mismos profesionales que perciban una necesidad de ayuda profesional independiente y se considera que el consultor será la persona adecuada para prestar esa ayuda.

Usando el esquema que el libro de la consultoría de empresas guía para la profesión podemos destacar los objetivos generales de la consultoría (Kubr, 2015):

Figura 1. Objetivos generales de la consultoría

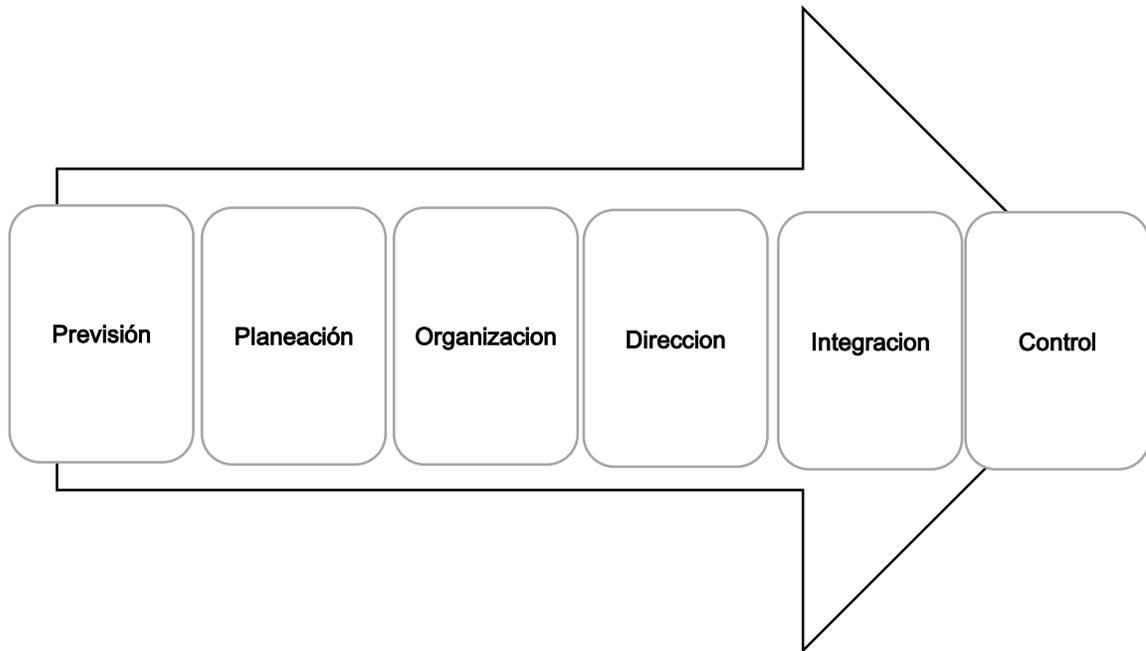


Fuente: Elaboración propia con base en Kubr, 2015.

¿Y qué diferencial ofrece?

Una Metodología especializada en el proceso administrativo que combina el proceso administrativo de Henry Fayol y de Agustín Reyes Ponce que gracias a este modelo se realiza una metodología que cumple a detalle los objetivos de la organización, dando el seguimiento al servicio de consultoría desde la previsión del problemas futuros y los ya diagnosticados previamente por nosotros hasta el control de los cambios realizados en la etapa de ejecución del proceso y con esto cumplir los objetivos de la organización:

Figura 2. Proceso administrativo.



Fuente: Elaboración propia con base en Ramírez, 2016 y Cardona, 2018

¿Quiénes somos?

Somos **Procesos Precisos** una empresa que se dedica a la profesión de la consultoría que las ayudamos a consolidarse a través de proyectos de inversión mostrándoles si su idea es buena y factible o si incluso es necesario que se haga una reingeniería con la metodología de un proyecto de inversión, además que realizamos el trabajo de hacer sus manuales de organización y así crear su estructura organizacional como la definición de puestos y procesos de las mismas.

Visión, misión, valores

¿Qué es una visión?

Según Mintzberg en su libro El proceso estratégico define a la visión “como inspiración y también proporciona un sentido de lo que necesita hacerse: una idea orientadora. La visión suele tender más a ser una especie de imagen que un plan completamente articulado (en palabras y en cifras).Esto le permite flexibilidad”.

Para realizar la visión de la empresa primeramente se tiene que hacer un ejercicio de visión completa de la empresa desde cómo me veo yo como consultor dueño del negocio hasta como yo veo el negocio en su desarrollo tanto económico como profesional, incluyendo como me veo yo persona en futuro como consultor de esta empresa (Mintzberg, 1993).

Ejercicio de visión

Ser una empresa fuerte en el ramo de la consultorías, pionera en el ramo empresarial, conocida como la empresa experta en proyectos de inversión comprometida con las MIPYMES, nuevas empresas y nuevos proyectos, así enfocando sus proyectos al máximo aprovechamiento de sus recursos demostrando que estas son totalmente factibles y que pueden ser unas empresa de provecho, totalmente rentables e igual aplicando tecnologías administrativas para eficientizar las operación, institucionalizándolas y expandiendo las mismas. Fomentando la buena organización, cimentándolas con buenos manuales

operativos creando así buenas estructuras organizacionales que puedan aprovechar al máximo sus recursos y realizando los procesos de la forma más eficaz posible. Así mismo apoyar a los clientes, sean personas o instituciones, para que estas puedan desarrollar actividades necesarias para materializar todos los proyectos que tengan en mente.

Lo que hace la empresa es asesorar y acompañar al cliente en los ámbitos administrativos, financieros, de mercado, contables y de operaciones. Apoyando con planeación, estratégica, táctica y operativa; estableciendo indicadores de estructuras administrativas, legales y de organización: integrando los recursos materiales, técnicos, humanos y financieros: análisis, diagnóstico y evaluación estratégica de la empresa; ayudando a crear e implementar los proyectos de inversión a través de redes de contacto y de servicio ya sea tanto en negocios propios o ajenos: generando modelos de eficiencia en toda la cadena de valor (compra-producción-administración-venta-distribución).

Como resultado en la empresa cliente se busca a reingeniería de negocio, aumento de eficiencia, reducción de inventarios, optimización de operaciones y capital de trabajo, reducción de fallas en la calidad, mejorar el control (inventario, producción, otros) y como resultado aumentar la rentabilidad y competitividad de la empresa cliente.

Ser una empresa que busca ganar y hacer ganar a todos los miembros participantes, entendidos estos como proveedores, aportantes de capital, empleados, clientes o usuarios de los bienes o servicios y la comunidad en la que se desenvuelva el trabajo, ser una empresa con recursos suficientes para alcanzar sus objetivos de servicio, así mismo veo una empresa con la posibilidad de capitalizar en el corto plazo, a través del cobro de honorarios en efectivo y especie (acciones).

Visión de Procesos Precisos consultoría

Con este ejercicio de visión definiendo un panorama completo de la empresas (consultoría) podemos llegar una visión más clara definida en cuatro líneas o más como los autores lo dictan y como de verdad tiene que ser una visión la cual debe de transmitir los valores y toda la perspectiva que la consultoría quiere transmitir a sus allegados como a sus clientes llegando a esta conclusión:

“Ser una empresa fuerte en el ramo de las consultorías, pionera en el ramo empresarial, conocida como la empresa experta en proyectos de inversión comprometida con las MIPYMES, que busca ganar y hacer ganar a todos los miembros participantes, entendidos estos como proveedores, aportantes de capital, empleados, clientes o usuarios de los bienes o servicios y la comunidad en la que se desenvuelva el trabajo”.

Misión

La misión es la declaración que manifiesta la razón de ser de la empresa, el pronóstico, el motivo por el cual existe. Define la/las función/ es básica/s que la empresa va a desempeñar en un entorno determinado para conseguir tal misión.

En la misión se define: la necesidad a satisfacer, los clientes a alcanzar, productos y servicios a ofertar (JICA, 2015).

Misión de Procesos Precisos consultoría

Viene del ejercicio de visión previamente realizado llegando a una misión que satisface a nuestros clientes y que recuerda bien que es lo que queremos hacer para dar un buen servicio:

“Apoyar a los clientes, sea personas o instituciones, para que estas puedan desarrollar actividades necesarias para materializar todos los proyectos que tengan en mente. Como resultado en la empresa cliente se busca a reingeniería de negocio, aumento de eficiencia, reducción de inventarios, optimización de operaciones y capital de trabajo, reducción de fallas en la calidad, mejorar el control inventario, producción, otros y como resultado aumentar la rentabilidad y competitividad de la empresa cliente.”

Valores

Los valores de una empresa son aquellos por los cuales se rigen sus normas de conducta en todos los niveles y encaminan en la dirección al logro de su Visión, con el constante cumplimiento de su misión. (ANONIMO, 2007)

Tomando como referencia a nuestra misión, visión, y nuestro macro proceso podemos destacar ocho valores que encajan muy bien con la filosofía de

Procesos Precisos:

Figura 3. Valores de Procesos Precisos consultoría.



Fuente: Elaboración propia.

Análisis FODA

¿Qué es un FODA?

Este proviene del acrónimo de SWOT, que en español sus siglas son FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). Según (Dyson, 2002), es una de las técnicas más empleadas en la planeación estratégica, en especial para determinación de la posición estratégica de la empresa (Wesbrook, 1997). Que por lo demás, es una importante herramienta para el apoyo en la toma de decisiones, generalmente para analizar sistemáticamente los ambientes internos y externos de una organización (Kotler, 1994).

Factores internos fortalezas y debilidades

Para Houben (1999), las fortalezas y debilidad conforman un entorno interno que puede ser controlado. Una fortaleza de la organización es alguna función que ésta realiza de manera correcta, como ciertas habilidades y capacidades del personal. (McConkey, 1998; Steven, 1976).

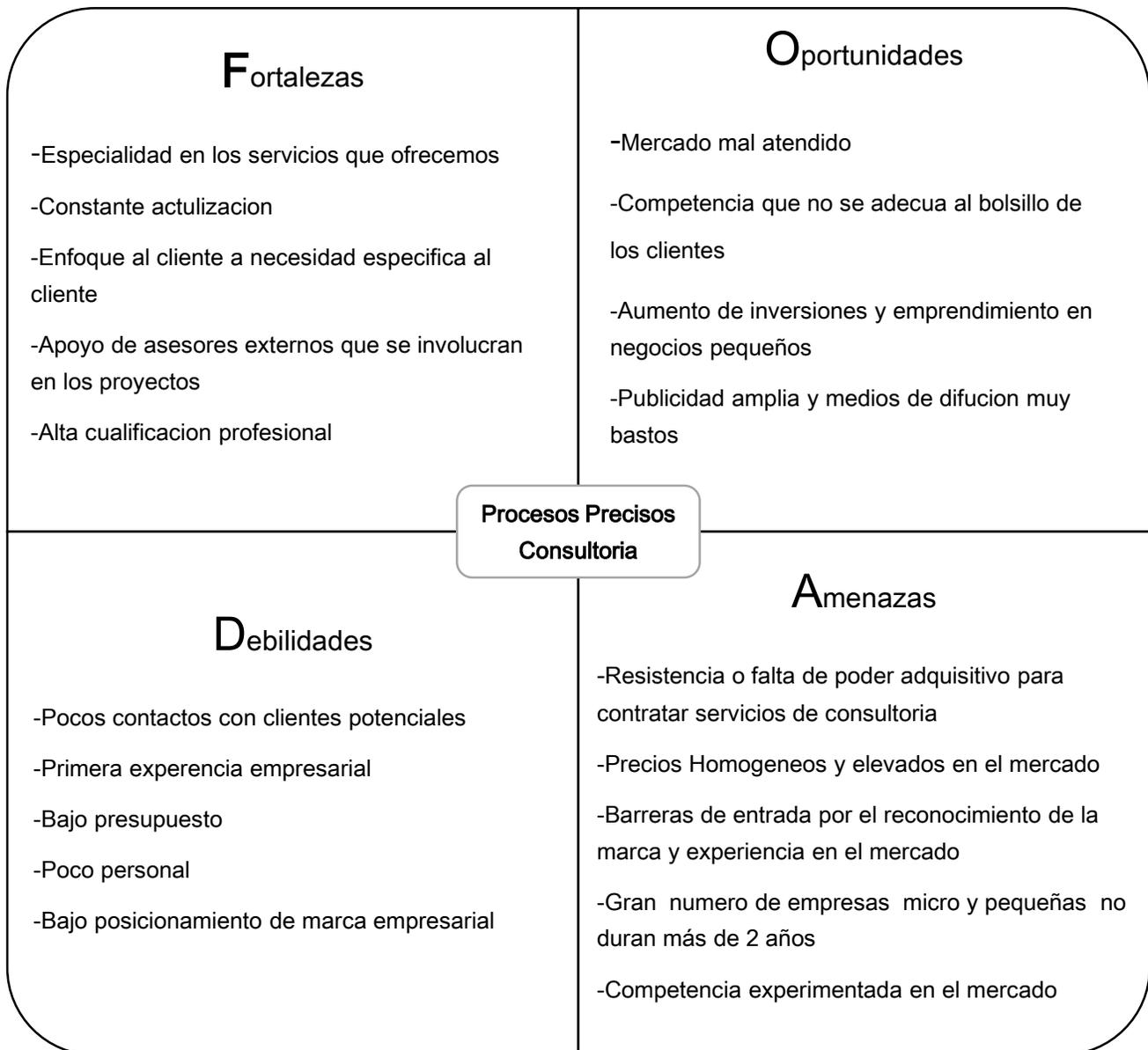
Una debilidad se define como un factor que hace vulnerable a la organización o simplemente una actividad que la empresa realiza en forma deficiente, lo que la coloca en una situación débil (H.W, 1980).

Factores Externos oportunidades y amenazas

Las oportunidades constituyen aquellas fuerzas ambientales de carácter externo no controlables de la organización, pero que representan elementos potenciales de

crecimiento o mejoría. Las amenazas son lo contrario de lo anterior, y representa la suma de las fuerzas ambientales no controlables de la organización, pero que representan fuerzas o aspectos negativos y problemas potenciales.

Figura 4. FODA de Procesos Precisos Consultoría.



Fuente: Elaboración propia con base en Humpherey, 1964.

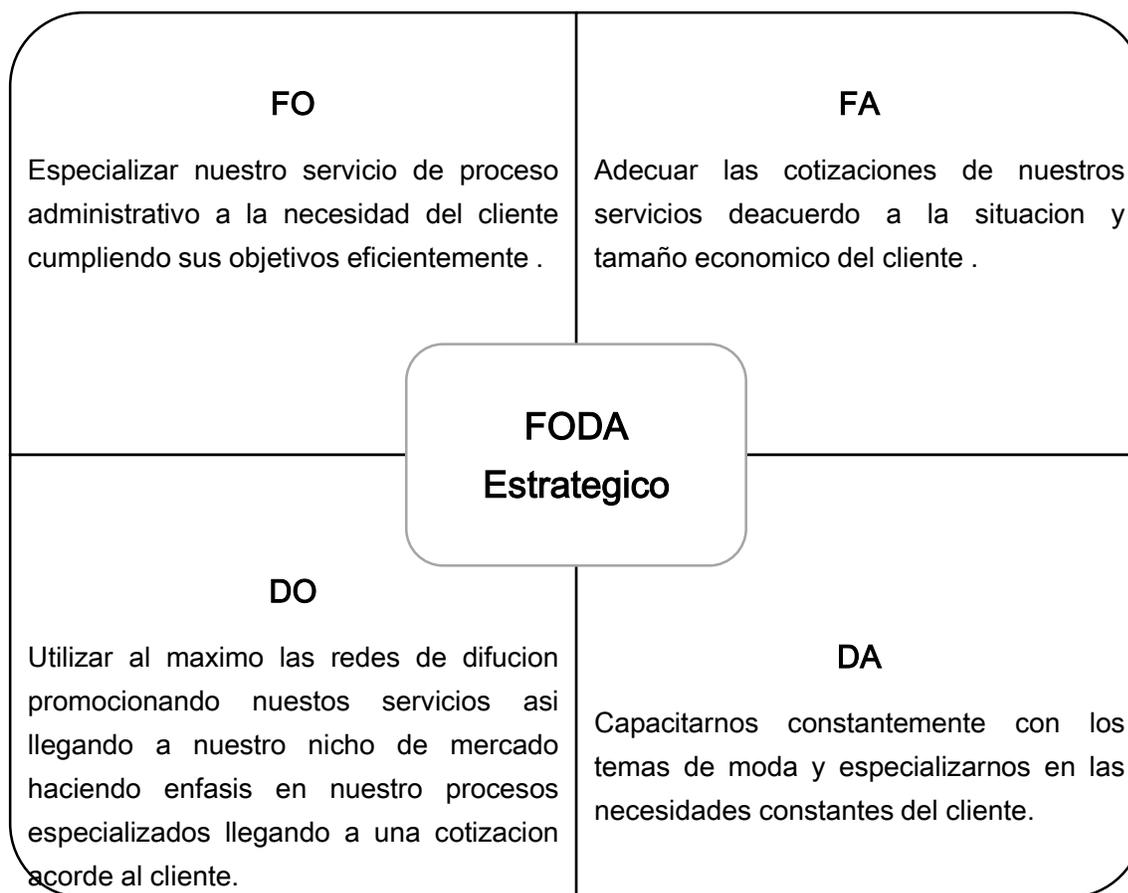
FODA estratégico de Procesos Precisos consultoría.

La herramienta FODA consiste en la construcción de una matriz a partir de la identificación de un listado de factores Internos y externos que influyen en el desempeño de la organización.

Posteriormente, se contraponen los factores internos con los externos, tal que permite generar estrategias fundamentadas en las fortalezas de la organización para corregir sus debilidades; tomar ventaja de las oportunidades y contrarrestar las amenazas; desarrollando cuatro tipos de estrategias, de acuerdo con lo propuesto por (F.R, 2003)

1. **FO-estrategias ofensivas:** usa las fuerzas para aprovechar las oportunidades
2. **FA-estrategias defensivas:** usa las fuerzas para evitar amenazas
3. **DO-estrategias adaptativas:** supera las debilidades aprovechando las oportunidades
4. **DA-estrategias de supervivencia:** reducir las debilidades y evitar las amenazas

Figura 5. FODA estratégico de Procesos Precisos consultoría.



Fuente: Elaboración propia con base en Humphrey, 1964.

Objetivos estratégicos

Para el máximo aprovechamiento de nuestros objetivos se realiza una matriz OGOTAMA (Laris, 2020), matriz que contrapone los objetivos generales, específicos y en este caso los estratégicos del FODA, determinando actividades que cumplieran como el proceso de administración estratégica que generara metas que llevaran al correcto cumplimiento del plan de negocios.

Tabla 1. OGOTAMA.

Objetivos generales	Objetivos tácticos.	Actividades	Metas
Diseñar un modelo de plan de negocios para una empresa consultora especializada en manuales de organización y proyectos de inversión.	1- Evaluar la viabilidad financiera para el diseño de una empresa de consultoría que se especialice en manuales de organización y proyectos de inversión.	*Determinar el precio de los servicios *Generación de estados financieros *Determinar mi punto de equilibrio *Identificar mis razones financieras más relevantes	Modelo de negocios desde la perspectiva financiera
	2-Determinar que recurso son necesarios para llevar a cabo el plan de negocios de una consultoría, encontrar los recursos más viables y las herramientas más útiles	*Generar el presupuesto de inversión *Generar un presupuesto operativo	Determinar una inversión en concreto, junto con la determinación de mis costos fijos de por vida
	3-Determinar que marco legal va a regir a mi consultoría y vigilancia para que la empresa inicie operaciones teniendo en cuenta el tipo de sociedad que se va a constituir.	*Identificar el régimen legal que le conviene a la consultoría *Identificar los permisos que se necesitan para operar correctamente *Determinar todo el factor técnico que se necesita para dar nuestros mejores servicios	Generar toda la estrategia técnica que me permitirá operar inmediatamente sin problemas

	4-Se analizará y determinará el tipo de empresa que se constituirá, estructura organizacional, roles de los socios (en casos de tener) y alianzas con personal FreeLancer.	*Realizar toda una planeación estratégica que generara el organigrama y macro procesos que implicara el dar el servicio en la empresa	Estructura organizacional y modelo de negocio adecuado al servicio dado
	5-Especializar nuestro servicio de proceso administrativo a la necesidad del cliente cumpliendo sus objetivos eficientemente.	Adecuar nuestra metodología de proceso administrativo a un estándar de servicio	Generación de un macro proceso de servicio a todos los giros empresariales
	6-Adecuar las cotizaciones de nuestros servicios de acuerdo a la situación y tamaño económico del cliente.	*Crear un diagnostico económico enfocado al cliente Realizar tres tipos de cotizaciones dependiendo del tamaño y de los ingresos de empresa	Correctas cotizaciones de servicios
	7-Utilizar al máximo las redes de difusión promocionando nuestros servicios así llegando a nuestro nicho de mercado haciendo énfasis en nuestro procesos especializados llegando a una cotización acorde al cliente.	*Crear redes sociales adecuadas al servicio que generamos	Crear confianza en el consumidor con una marca personal bien reconocida
	8-Capacitarnos constantemente con los temas de moda y especializarnos en las necesidades constantes del cliente.	*Identificar los temas y servicios más de moda que generan valor en los servicios al consumidor	Generación de toda una cadena de valor que se enfoca la constante actualización de información importante relacionada a la mejora de organizaciones

Fuente: Elaboración propia con base en Laris, 2020.

Análisis de capacidades y recursos

Modelo de recursos y capacidades de Procesos precisos Consultoría

La estrategia esta dictada por los recursos únicos y las capacidades de la empresa

¿Qué es lo que la empresa hace mejor? Y encontrar el entorno en el que la empresa puede explotar sus activos. ¿En dónde se encuentran las oportunidades?

(Barney, 1986)

Modelo de recursos

Primer paso para generar el modelo es identificar las fortalezas y debilidades desde el punto de vista de los recursos y compararlos con los competidores.

Capacidades

Las capacidades son las acciones Integradas, llevan a cabo una acción o tarea.

Ventaja competitiva

Determina que recursos y capacidades pueden generar una ventaja competitiva.

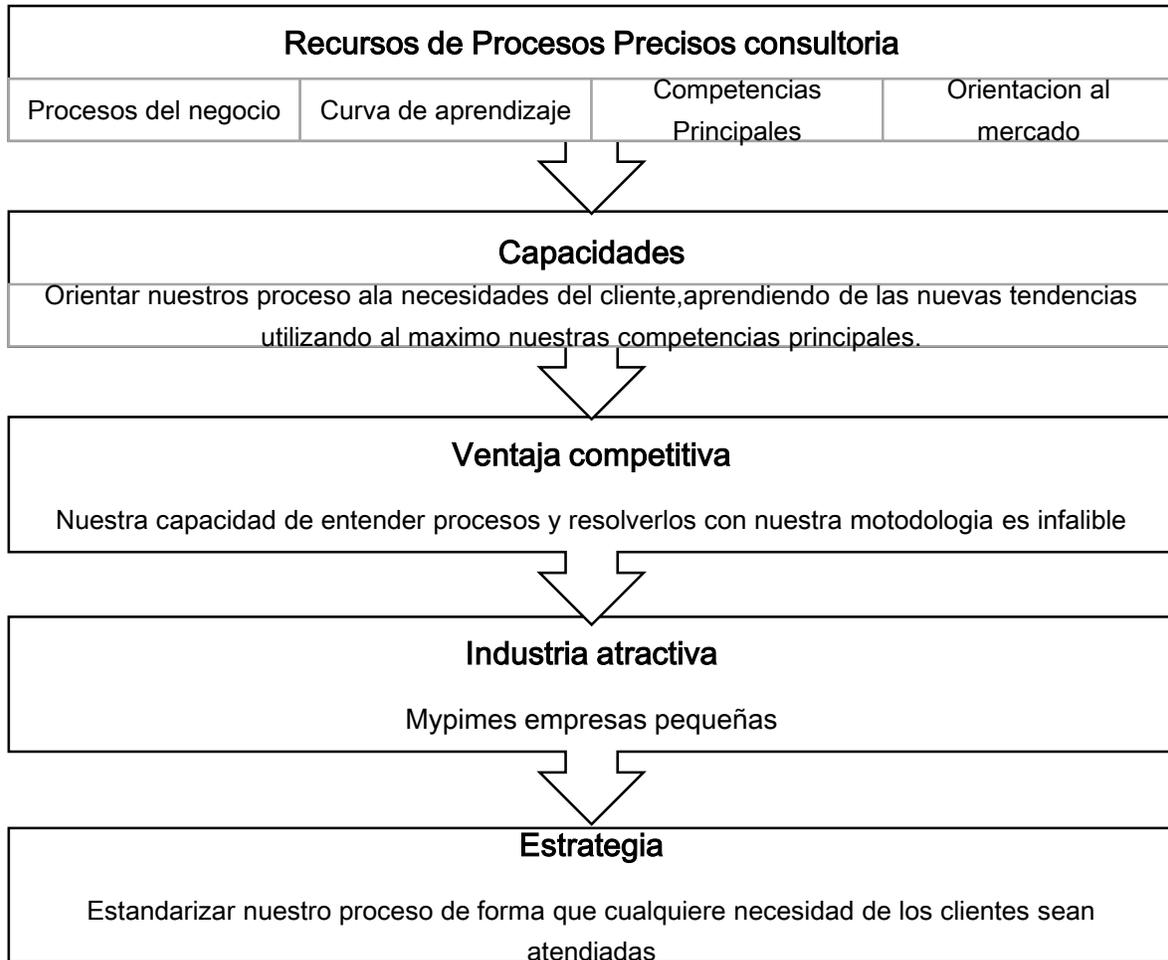
Industria atractiva

Las empresas a las que Procesos Precisos se enfoca son en la Mypimes empresas pequeñas que encajan bien con nuestros servicios las cuales son las bases de la economía mexicana.

Estrategia

Seleccionar estrategias que explotan los recursos y las capacidades relativas a las oportunidades del entorno

Figura 6 Modelo de recursos y procesos de P.PR.C.



Fuente: Elaboración propia con base en Barney, 1986.

Capítulo 2. Gestión de marketing

Para que la empresa pueda alcanzar sus objetivos, deberá orientar todos sus esfuerzos hacia la satisfacción de las necesidades de los consumidores, en una economía de mercado.

Estudio de mercado

Definiendo mercado para Kotler (1994), un mercado es el “conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o un deseo particular que puede satisfacerse mediante una relación de “intercambio”.

Localización

Según SEDECO (2020) Michoacán es una tierra fértil para invertir, contamos con la infraestructura portuaria, ferroviaria, aeroportuaria y carretera idónea para la generación y desarrollo de empresas que busquen una posición estratégica, tanto para la producción como para el manejo logístico de mercancías en operaciones de comercio internacional o transportación nacional; Michoacán es cuna de gente trabajadora, tiene el capital humano calificado para el desarrollo de cualquier proyecto productivo que tú Inversionista, busque desarrollar en la entidad.

Por estas razones y por cuestiones de facilidad de establecimiento consideramos a Michoacán nuestra mejor ubicación para que Procesos Precisos Consultoría desarrolle sus actividades.

Figura 7. Mapa de la república Mexicana señalando a Michoacán



Figura 8. Mapa de Michoacán localización P.PR.C

Tamaño total del mercado

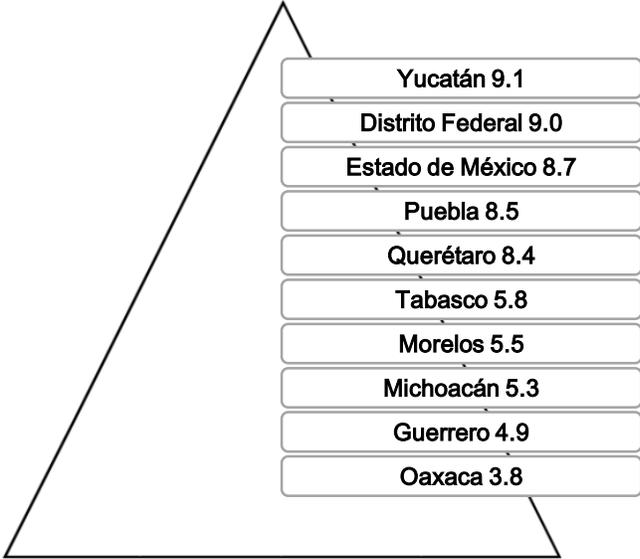
Morelia, Michoacán, solo el 0.12% de las empresas michoacanas tiene el rango de grandes empresas, el restante 99.88% se encuentran en el rango de micro, pequeñas y medianas empresa, además, de las 53 mil 426 empresas registradas. Según la estadística del sistema de información empresarial Mexicano (Economía, 2018) .

Mercado consumidor

Ya hace un tiempo que se reconoce que la consultoría de empresas es un servicio profesional muy útil el cual ha cobrado mucho auge ya que ayuda a los directivos de las empresas a analizar y resolver problemas prácticos que comúnmente afrontan sus organizaciones, a mejorar su rendimiento y a aprender de la experiencia que les brindan otros gerentes y organizaciones.

Partiendo de cifras reales de acuerdo al “Centro para el desarrollo de la Competitividad Empresarial” reveló que solo 10% de las PYMEs mexicanas llegan a los diez años de vida y logran el éxito esperado, mientras que el 75% de las PYMEs mexicanas fracasa durante los primeros 2 años de existencia. De acuerdo con datos oficiales, existen 4.2 millones de unidades económicas en México. De ese universo, el 99.8% son consideradas pequeñas y medias empresas (Pymes), las cuales aportan 42% del producto interno bruto (PIB) y generan el 78% del empleo en el país (Corporation, 2018) . También se puntualiza que la esperanza de vida de una empresa en México tomando datos del INEGI (2015) podemos tomar a las 11 ciudades del ejemplo con su duración correspondiente desde la que más años dura hasta la que menos:

Figura 9. Listado de ciudad con duración de años de éxito de un negocio.



Fuente: Elaboración propia con base INEGI, 2015.

Uno de los motivos fundamentales del fracaso de muchas empresas reside en la mala gestión que desarrollan quienes están a cargo de estas mismas. En un estudio publicado por la CONDUSEF, se ha podido saber que el 43% de las PYMES mexicanas fracasa debido a este tipo de errores, que por lo general se cometen por la falta de conocimientos de los responsables de la empresa. La mayoría de los emprendimientos en México empiezan con una muy buena idea, y que en la mente del emprendedor es magnífica. Que normalmente, el proyecto se basa en la experiencia y conocimientos del emprendedor. Y ese es el gran problema, que el empresario se enamora tanto de su idea detallando cada parte de esta que se olvidan de elementos muy importantes de la implementación de procesos operativos.

Segmento de mercado

Esto implica encontrar un criterio para clasificar a los diferentes tipos de clientes en el mercado, identificando así grupos suficientemente grandes y Homogéneos que tengan las mismas necesidades y reacciones de la misma manera a la hora de aplicar estrategias de Marketing (JICA, 2015).

La estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas regularmente son con criterio del número de empleados que las conforma; En México, a partir de 1985 la secretaría de economía se encarga de establecer manera oficial los criterios de clasificación así como el marco normativo y regulatoria de las

MIPYMES, Actualmente basándose en el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), (EXPANSIÓN, 2009)

Los criterios actuales fueron Publicados en el Diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 2009 Federación (2009) y corresponde a la siguiente estratificación (DOF, 2017).

Figura 10. Estratificación de MIPYMES.

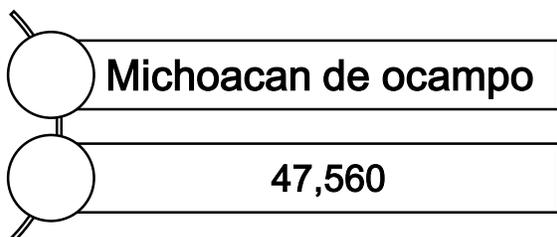
Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de venta anuales(mdp)	Tope máximo combinado
Micro	Todas	<u>Hasta 10</u>	Hasta \$ 4	4.6
Pequeña	Comercio	<u>Desde 11 hasta 30</u>	Desde \$ 4.01 hasta \$100	93
	Industria y servicios	<u>Desde 11 hasta 50</u>	Desde \$ 4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.1 hasta \$250	250

Fuente: Elaboración propia con base en DOF, 2017.

Tomando el perfil de los clientes que buscamos y a la investigación previa nuestros clientes se segmentan según su tamaño en micro, pequeñas y empresas medianas las (MIPYMES) tomando en cuenta que la mayor demanda es de estos clientes. Se define como mercado todas aquellas MIPYMES del municipio de Morelia. Este es el mercado general.

Realizando una investigación en el DENUE (2020) del municipio de Morelia, donde se analizaron a las Pymes de 0 a 50 empleados donde en el municipio hay 47,560 unidades económicas.

Figura 11. Resultado de unidades económicas en el municipio de Morelia.



Fuente: elaboración propia con base en DENUE, 2020.

De las cuales se dividen en diferentes actividades económicas, por lo tanto consideramos que todas son atendibles por **Procesos Precisos consultoría**

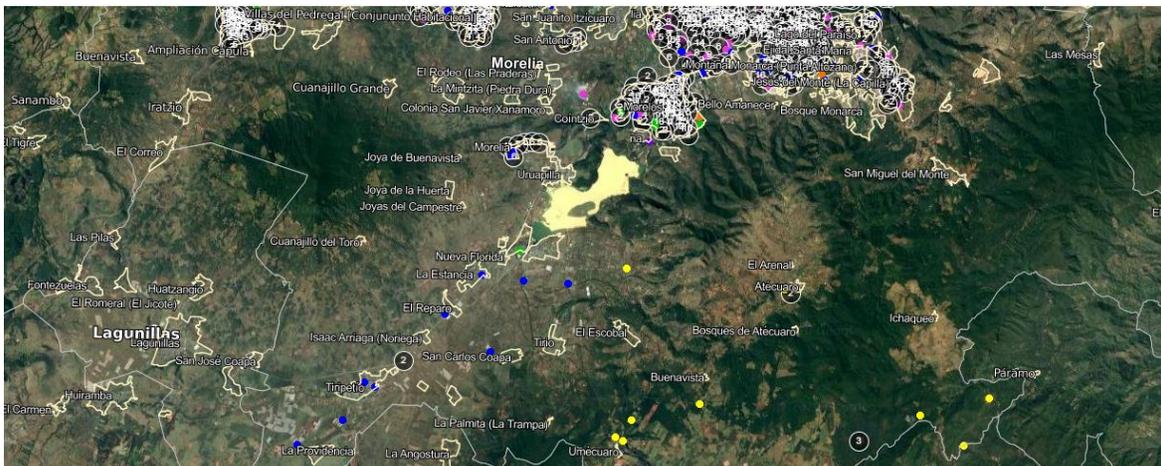
Tabla 2. Actividades económicas con el número entidades del municipio de Morelia.

Actividad económica	Número de entidades
Agricultura, cría y explotación de animales	20
Aprovechamiento forestal, pesca y caza minería	11
Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ducto al consumidor final	52
Construcción	281
Industrias manufactureras	4953
Comercio al por mayor	1498
Comercio al por menor	17678
Transportes, correos y almacenamiento	256
Información en medios masivos	149
Servicios Financieros y de seguros	853

Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e Intangibles	695
Servicios Profesionales, científicos y técnicos	1272
Corporativos	2
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	809
Servicios educativos	1252
Servicios de salud y de asistencia social	3275
Servicios Recreativos	570
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	6345
Otros servicios excepto	7266
Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extranjeros	323
TOTAL	47560

Fuente: Elaboración propia con base en: (DENUE, 2020)

Figura 12. Mapa de Morelia mostrando las unidades económicas totales en el municipio.



Fuente: Elaboración propia con base en: (DENUE, 2020)

Mercado competidor

Se refiere a las empresas que compiten directamente en una misma industria, y su análisis permitirá comparar las estrategias y ventajas competitivas propias con las de la competencia para de esta forma evaluar el potencial competitivo de los

recursos estratégicos de la empresa, mediante un análisis de simulación de escenarios. (Garcés, 2012).

Definiendo a la competencia directa consiste en ofrecer el mismo Producto o servicio en el mismo mercado, y definiendo la competencia indirecta la ofrece una compañía con el mismo Producto o servicio pero en otro mercado-objetivo. (Pinson, 2003)

Análisis competitivo

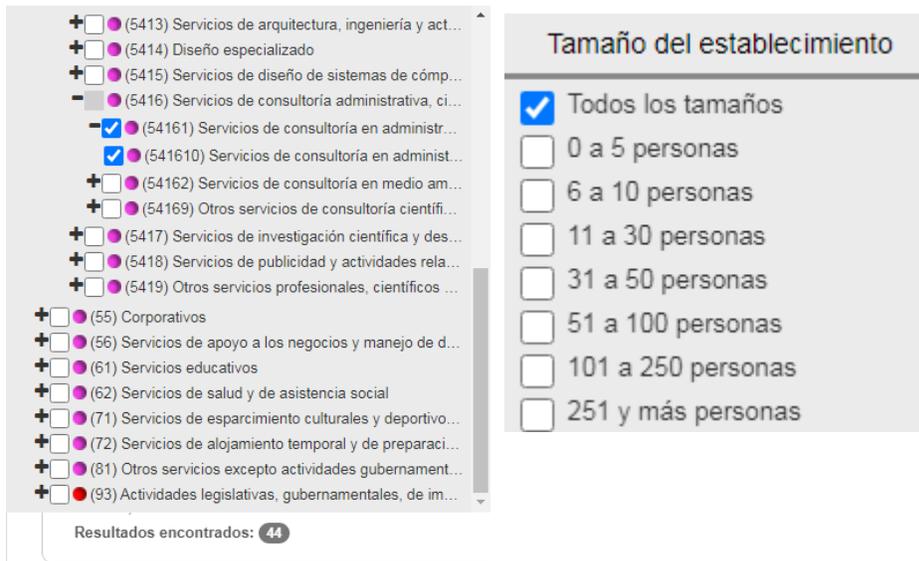
Consiste en identificar qué tipo de competencia se tiene en el mercado y evaluar sus principales competencias.

Benchmarking

El benchmarking es un proceso continuo por el cual se toma como referencia a los productos, servicios o procesos de trabajo de las empresas líderes, para compararlos con los de tu propia empresa y posteriormente realizar mejoras e implementarlas. (Espinosa, s.f.)

Para identificar a nuestras competencias se realizó un Benchmarking usando la herramienta de investigación al (DENUE, 2020) usando el filtro de búsqueda como actividad económica *servicio de consultoría administrativa* abierto al número de empleados que la compone con el cual encontramos competencia a 44 consultorías administrativas.

Figura 13. Filtro de búsqueda de competidores consultorías administrativas en Morelia.



Fuente: Elaboración propia con base en DENUE, 2020.

Para un mejor análisis se seleccionó a cinco consultorías de la lista, que ofrecen productos similares al de nosotros, en que nos basamos en analizar su oferta de productos para determinar si es competencia o no y de igual manera identificar los productos a ofrecer que no tenemos.

Tabla 3. Competencia de clientes potenciales,

Consultorías empresariales en Morelia Mich.			
Nombre	Ubicación	Servicios	Página web
Consultoría Empresarial México	Río Amatlán 177, Cuauhtémoc, 58080 Morelia, Mich.	*Administración *Branding y Estrategias *Auditoría *Diseño Gráfico Digital *Contabilidad * Filmaciones Aéreas *Consultoría Jurídica *Locución y Producción Digital *Ingeniería Financiera *Programas de Formación *Ingeniería de Mercados *Video producción Empresarial *Ingeniería de Sistemas *Social Media	https://www.consultoriaempresarialmexico.com.mx/
C.Emprende	Bernal Díaz del Castillo 122, Nueva Chapultepec, 58260 Morelia, Mich.	*Consultoría de Negocios *Desarrollo de Productos *Marketing Digital	https://www.cemprende.com.mx/
NOBIS Sinergia empresarial	Bldv. Garcia de León 1035 Int. 15 Tercer Nivel, Chapultepec Sur, 58260 Morelia, Mich.	-Gestión Empresarial. -Recursos Humanos -Administración Efectiva. -Capacitación Inicial. -Asesoría y Consultoría en Materia Jurídico Laboral.	https://www.nobis-ayc.com/

		<ul style="list-style-type: none"> -Administración y Planificación Estratégica de Cierre de Obra de Construcción. -Asesoramiento en Pensiones. -Responsabilidad Social. 	
AVANZA asesoría Empresarial	Constituyente de Chilpancingo 3, Andrés Quintana Roo, 58088 Morelia, Mich.	<ul style="list-style-type: none"> -Asesoramiento - Empresarial -Consultoría de Organización 	https://mx.linkedin.com/in/uziel-vel%C3%A1zquez-0a4711169
Alto Grado	Calle de Melchor Ocampo 212, Centro histórico de Morelia, 58000 Morelia, Mich	<ul style="list-style-type: none"> Proyectos de Inversión -Factibilidad Técnica -Factibilidad Financiera Estructuras de Organización -Estructuras Corporativas -Estructuras Operativas -Manuales de Procedimiento Servicios de Planeación -Planes -Programas -Presupuestos Gobierno Corporativo -Diseño e Implementación -Institucionalización -Profesionalización 	https://www.altogradconsultores.com/

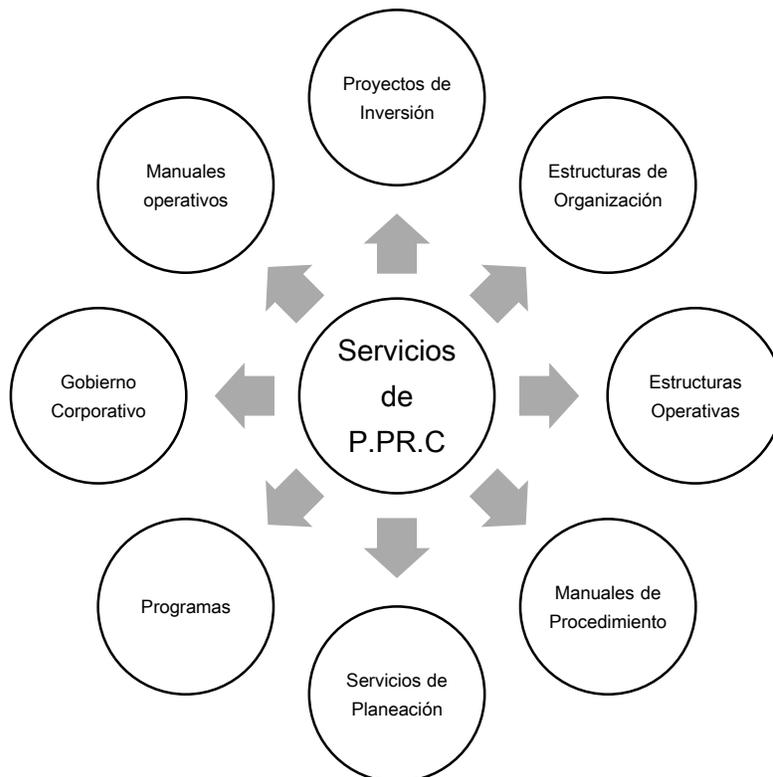
Fuente: Elaboración propia con base en DENUE, 2020.

Ventaja competitiva

Son los atributos que vuelven al negocio único y superior a sus principales competidores. Se trata de las ventajas o beneficios exclusivos que se ofrece a sus clientes y que su competencia no ésta ofreciendo. Representa una ventaja competitiva cuando el cliente lo percibe y lo valora (JICA, 2015).

Mi ventaja competitiva sería el proceso por el cual realizamos nuestros trabajos/productos que ofrecemos utilizando los procesos administrativos como medio procesamiento de información y orden a la necesidad del cliente.

Figura 14. Servicios que ofrece Procesos precisos consultoría



Fuente: Elaboración propia con base en: DENUE, 2020.

Mercado proveedor

La relación con los proveedores se debe de establecer en función a algunos criterios que se deben negociar y compartir en todo momento; Desarrollar una cadena de proveedores que aseguren materias primas o mercaderías, de manera segura, constante, manteniendo el estándar de calidad y una integridad en sus precios. (JICA, 2015)

(Arnal) Socio y director de Consulting CAC y Asociados sostiene que el consultor ha de aportar soluciones efectivas y eficientes: “si no sirve para resolver de forma efectiva y en condiciones competitivas los problemas del cliente, ese consultor no es el que necesita el cliente. En una empresa es difícil tener especialistas en todas las materias, de ahí afloran los servicios profesionales que apoyen a aquellas áreas. En mi caso como consultor licenciado en administración desconozco de temas que no puedo abordar completamente para solucionar los problemas de mis clientes, por ende necesito de asesoría especializada de las materias legales, contables, de procesos y de marketing dé profesionistas especialistas en estos temas. La asesorías seria de forma profesional trabajando en conjunto para atender la necesidad que mi cliente tenga, estos pueden ser conocidos míos o profesionistas que ofrezcan sus servicios en el mercado competidor así haciendo un tipo de proveedor de un Coworking que ayude a abordar los temas antes mencionado.

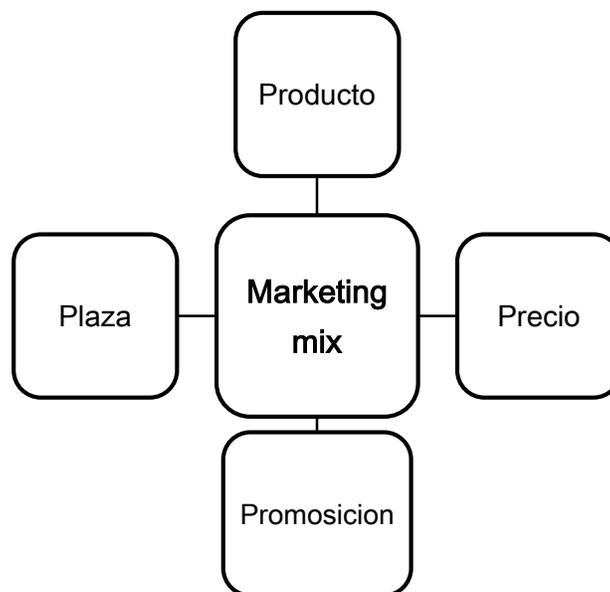
Estrategia de mercadotecnia basada en la proyección de ventas

La estrategia principal que Procesos Precisos Consultoría llevará a cabo, será cumplir el objetivo principal de la consultoría llegar a ser de la mejores consultorías de Morelia.

Marketing mix, 4Ps

Haciendo el análisis de marketing mix es uno de los elementos clásicos de marketing, es un término creado Por McCarthy en el cual se utiliza para englobar sus cuatro componentes básicos: Productos, Precio, Plaza, Promoción. Estas cuatro variables son conocidas como las 4Ps las que se pueden considerar como las variables tradicionales con las que cuenta una organización para conseguir sus objetivos comerciales (Espinosa, s.f.).

Figura 15. 4Ps marketing mix.



Fuente: Elaboración propia con base en: Kotler, 1994.

De esta forma se planea hacer una estrategia para cada P de forma de que se penetre en el mercado y que se cubra todas la variables que son de interés para nuestros clientes.

Estrategia de Productos

Según Kotler (1994) es todo aquello que se ofrece en el mercado para satisfacer un deseo o necesidad.

Para tener una diferenciación de servicios Prestados por Procesos Precisos y contrarrestar a las amenazas de nuevos competidores. Procesos precisos tomara como estrategia la diferenciación del producto, mediando lo definido en la ¿Y qué diferencial ofrece? y en Ventaja competitiva) lo que Procesos precisos quiere hacer una metodología de aplicación de servicios haciendo uso de la mayor optimización de los procesos del servicio utilizando el Proceso administrativo y así realizando una mejor gestión del proyecto aprovechando al máximo cada fase para que no se deje al descubierto algún detalle crucial que pueda cumplir con el objetivo del servicio.

Estrategia de precio

Desde el punto de vista de la mercadotecnia Kotler (1994) desde el punto de vista de la mercadotecnia, el precio es una variable controlable que se diferencia de los otros tres elementos de la mezcla o mí de mercadotecnia (producto, plaza y promoción) en que produce ingresos; los otros elementos generan costos.

La estrategia para fijar los precios será a través de cotizaciones con encuestas socioeconómicas a cliente analizando sus estados financieros y sus necesidades, tasando cada proyecto de gestión de procesos constituidos por un paquete de horas. El valor del proyecto será el total de horas por el valor hora de consultoría.

El precio al alcance de los clientes potenciales será un factor que generara fidelidad de los clientes y permitirá facilitar la negociación con los clientes.

Estrategia de plaza

Se refiere a aquellas actividades en que la empresa pone el producto a disposición del mercado, este es el elemento del mix de marketing que utiliza para que un producto llegue al cliente y se entiende como plaza a un área geográfica para vender un producto o servicio (Kotler, 1994).

Mi estrategia y las acciones que Procesos Precisos Consultoría quiere realizar para atraer clientes con la plaza es el uso constante del servicio vía internet pactando días de juntas para el seguimiento del proyecto pero el servicio de plaza se hará 24/7 en todos lados atendiendo dudas después del seguimiento del proyecto esto facilitando el hacer llegar nuestro servicio a todos lados.

Estrategia de promoción

Es la cuarta herramienta del marketing-mix, incluye las distintas actividades que desarrollan las empresas para comunicar los méritos de sus productos y persuadir a su público objetivo para que compren.

La estrategia de promoción se dividirá en directa y en indirecta establece dos tipos de métodos de marketing: el directo y el indirecto. Con base en lo propuesto por el autor, a través de los métodos directos se aborda al cliente potencial de manera directa y le da a conocer al mismo la disponibilidad que tiene la organización de atender sus requerimientos (Cohen, 2001).

Tabla 4. Métodos directos de promoción,

Métodos directos	
Estrategia	Canal
Correo directo	Directo(Internet)
Llamadas	Directo
Inclusión de directorios o páginas de internet	Directo (con intermediario),(internet)
Páginas de internet propias :(Instagram, Facebook, LinkedIn, Twitter, Páginas web)	Directo(Internet)

Fuente: Elaboración propia con base en Alcaraz Rodríguez, 2011.

A través de los correos directos y una base de información de posibles clientes, se informará de los servicios que ofrece la firma consultora. Por medio de las llamadas directas, se pretende abordar a los clientes con los que nunca se ha tenido un contacto alguno. Este se considera un método de suma efectividad, sin embargo demanda una gran disponibilidad de tiempo para realizarlo. El método más importante en estos tiempos del auge tecnológico es la inclusión del nombre de la marca en los medios virtuales. Que comúnmente los clientes recurren a los buscadores en internet para encontrar los nombres de

proveedores de servicios de consultoría, donde se publicaran post de importancia como consejos a los clientes potenciales, la exposición de nuestros servicios en lo que se recibirá las solicitudes de servicios y en lo que contestara en forma inmediata con una cotización estimada del servicio.

Los métodos indirectos, no suponen una demanda de clientes instantáneos, como sucede con la demanda directa que es a través del contacto directo con el cliente. Estos se representan a largo plazo que serán beneficios y que impactarán a la firma positivamente.

Tabla 5. Métodos indirectos de promoción.

Métodos Indirectos	
Estrategia	Canal
Conferencias	Directo
Asistencia a ferias y exposiciones	Directo
Ser miembro de organizaciones profesionales	Directo
Dictar cursos/seminarios	Directo
De boca en boca como recomendaciones	Directo

Fuente: Elaboración propia con base en Alcaraz Rodríguez, 2011.

La promoción de los servicios de la firma de manera oral, constituye una de las formas más exitosas de transmitir información y llevar a cabo relaciones con los clientes potenciales. De esta forma se marcaron estos métodos indirectos, a partir de los cuales se hace posible realizar discurso o dialogo cara a cara individualizado, que resulta más efectivo que el discurso escrito.

Capítulo 3. Gestión operativa-organizacional

En esta parte del plan de negocios se detalla cómo se gestionarán los recursos involucrados en la generación del producto o la prestación del servicio que se ha previsto ofrecer, analizar y decidir sobre diferentes alternativas técnicas u operativas para producir mejor, vender más o prestar con eficiencia un servicio (JICA, 2015).

Producción y operaciones

Para una empresa en marcha o una nueva empresa, es necesario planificar todas aquellas actividades que deben desarrollarse antes de iniciar la producción de bienes y servicios (Weinberger, 2009).

El proceso para la prestación de servicios en consultoría comprende una serie de actividades, que dependen del tipo de servicio que tome el cliente. El seguimiento del servicio que el cliente pide se realiza con la herramienta y nuestra ventaja competitiva el uso del proceso administrativo y así lograr cumplir con todos los objetivos del servicio.

La prestación del servicio, donde se acuerda entre ambas partes el tipo de servicio que se va a adquirir, Honorarios, términos y condiciones. Una vez que se haya terminado con la fase preliminar, se inicia de manera formal el servicio en consultoría. En primera medida, se debe recolectar y analizar información histórica y actual de la empresa. Seguido de esto, se procede a la realización del

diagnóstico, en dicha actividad se da a conocer al contratante y al grupo consultor el estado actual de la organización y se presenta de manera escrita los hallazgos de dicha actividad.

Una vez se tiene clara la situación actual y se han identificado los principales problemas organizacionales, se procede al diseño del plan de acción o de las propuestas de mejoramiento viables para la organización. De ahí, se determina si existen los recursos y los procedimientos necesarios para llevar a cabo de dicho plan. De no cumplirse esto último, no se podrán actividades y deberá volverse a la etapa de formulación del plan de acción.

Coworking

El concepto de coworking hace referencia al espacio de trabajo compartido donde varias empresas y profesionales llevan a cabo su actividad. Traducción del inglés a “cotrabajo” y se refiere al espacio físico de trabajo compartido, donde varias empresas pequeñas, startups, autónomos o profesionales independientes pueden llevar a cabo sus actividades en un mismo lugar (Carazo, s.f.)

Definimos coworking como un tema importante en este apartado del plan de negocios porque es una parte importante de cómo se va a llevar la firma de la consultoría, se utilizará estos espacios de trabajo para trabajar y atender a mis clientes, por el motivo del ahorro de espacio de renta constante y sobre todo por

el fin de conocer a más profesionistas usuarios del coworking así generando cotrabajo que puede llegar a ser un plus en proyectos futuros.

Recursos materiales necesarios

Como FreeLancer un trabajador independiente que no necesita de una oficina física como tal para operar la firma de consultoría. Mis recursos materiales son muy básicos Solo necesito de una computadora portátil y una impresora como mis medios indispensables para poder dar un servicio de calidad.

La computadora y la impresora serian pagados a crédito a seis meses sin intereses, pagados con tarjeta de crédito previamente adquirida con Santander una tarjeta básica Santander Free.



Figura 16. Tarjeta de crédito Santander free.

Tomando como un ejemplo perfecto de computadora portátil a una HP- Laptop Pavilion 13-an1011la de 13.3"- Core i5- Intel UHD- Memoria 8GB- SSD de 256GB+OPTANE 16GB- Plata Y una impresora HP - Impresora Multifuncional HP DeskJet Ink Advantage 2775 - 7FR21A – Blanco.

Figura 17. Recursos materiales Computadora portátil e impresora



Capacidad de generación del servicio

Según los objetivos empresariales de crecimiento mensual y/o anual de los primeros 3 años, establezca el requerimiento de producción y los criterios que se aplican para determinar el tamaño de la producción u operación del negocio (JICA, 2015).

El alcance de un cometido (otros términos utilizados: compromiso, proyecto, caso, etc.) se suele definir en la propuesta dirigida al cliente y en el contrato. La definición incluye el comienzo y el final del cometido, objetivos, método propuesto, programa de trabajo, consultores que participara en la tarea. Recursos necesarios, grado y forma de participación del cliente, responsabilidad de supervisión y precio que se ha de pagar. (Kubr, 2015)

Mi capacidad de producción será medida por la complejidad de los proyectos que voy a realizar si un proyecto es muy complejo y el proyecto esta cotizado para un corto tiempo se le dedicara solo tiempo a este, pero por experiencia propia mi capacidad de producción para atender de forma correcta y eficiente un proyecto

puedo decir que estoy capacitado para llevar hasta tres proyectos al mismo tiempo dedicándoles a tiempo completo mi esfuerzo y trabajo de calidad constante; Y así satisfaciendo al punto de equilibrio de 0.417 servicios dado a entender que se debe de vender 1 servicio mínimo para estar en equilibrio.

Activos fijos

Los activos fijos se definen como aquellos activos que no varían durante el ciclo de explotación de la empresa (o el año fiscal). Otra definición de activos fijos conjunto de bienes tangibles que utilizan los contribuyentes para realización de sus actividades y que se demeritan con el uso en el servicio del contribuyente (Fernández, s.f.).

Mis únicos activos fijos son los que utilizo como mis medios de producción mi laptop e impresora:

Tabla 6. Activos fijos necesarios.

Concepto	Precio un.	Cant.	\$	IVA	\$ Total IVA
Equipo de oficina					
Computadora(laptop)	\$11,637.07	1	\$11,637.07	\$1,861.93	\$13,499.00
Impresora	\$1,033.62	1	\$1,033.62	\$165.38	\$1,199.00
Total equipo de oficina			\$ 12,670.69	\$2,027.31	\$ 14,698.00

Tabla 7. Fragmento de balance general

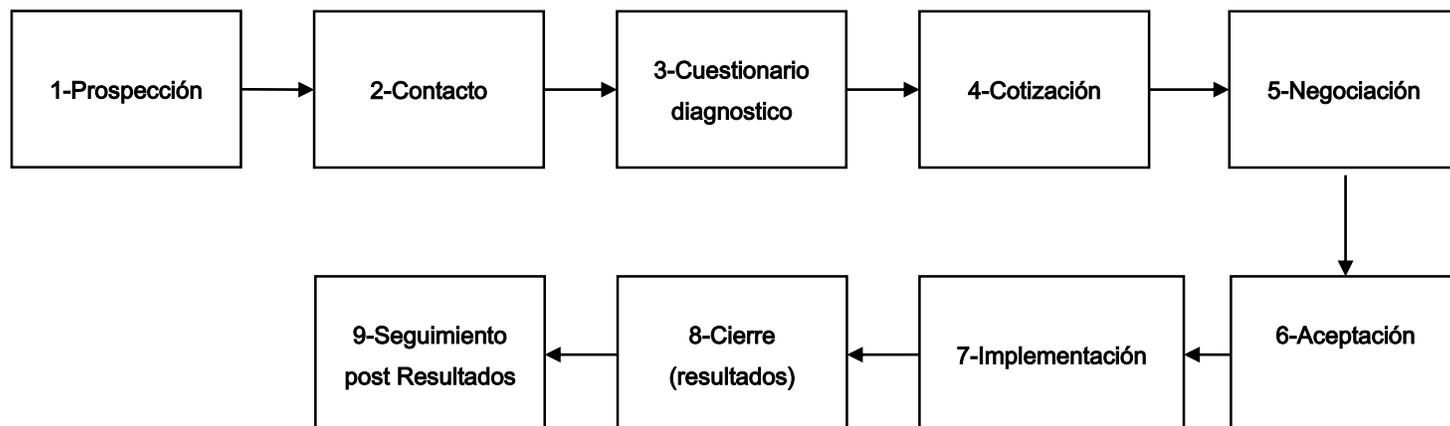
Activo Fijo	
Maquinaria, equipo y herramienta	\$14,698.00
Patentes y marcas	\$5,800
Papelería y artículos de escritorio	
Impuesto sobre la renta diferido	
Total Activo Fijo	\$20,498.00

Proceso de producción o ciclo de servicios

Identificar los procesos operacionales más importantes del negocio e incluir un flujograma de procesos, en el que se indica los internos y los que serán subcontratados (JICA, 2015).

El macro proceso define todas actividades que realiza Procesos Precisos consultoría empezando desde la investigación de lo que puede necesitar el cliente, la cotización de su servicio hasta llegar al seguimiento post-resultados.

Figura 18. Macro proceso de Procesos Precisos.



Fuente: Elaboración propia con base en: Garcia Solarte, 2009.

Tabla 8. Definición de macro proceso de Procesos Precisos consultoría.

Actividades			
Proceso	#	Actividad	Archivo
1-Prospección	1.0	Se realiza una investigación de los prospectos de clientes que necesitan de los servicios de Procesos Precisos haciendo contacto a través de búsquedas de clientes tomando como primer contacto a los conocidos y posteriormente recomendaciones.	
2-Contacto	2.0	Se hace el contacto inicial con los clientes ofreciendo nuestro servicios a ellos o estos mismo buscándonos poniéndose en contacto con nosotros a través de nuestros medios de comunicación: <ol style="list-style-type: none"> 1. Teléfono 2. Página de Facebook 3. En caso de ser conocidos contacto cercano 4. Nuestra página web 	
3-Cuestionario diagnóstico	3.0	Se realiza un cuestionario diagnostico que atiende los aspectos que nos dan los indicios de los que les falta al cliente y principalmente tomando como prioridad al servicio que estos nos piden	Cuestionario diagnostico
4-Cotización	4.0	Se cotiza el servicio que se va a dar tomando en cuenta el cuestionario diagnostico ajustándolo a todo lo que nos pide el cliente, además incluyendo todos los viáticos que se van a necesitar en proceso de implementación del servicio, posteriormente se manda la cotización al cliente para entrar o no a una fase de negociación.	Cotización de servicio
5-Negociación	5.0	Cuando se manda la cotización al cliente si este lo quiere se entra a una negociación del mismo tomando en cuenta argumentos y necesidades que este va a tener	
6-Aceptación/Firma	6.0	Cuando se acepta la cotización y se establecen los términos del servicio, se cierra el trato y empieza la implementación	
7-Implementacion	7.0	Se empieza con la implementación se realiza un cronograma de actividades ajustándolo al tiempo	Entregables del servicio

		negociado de servicio, implementando todos los cambios del servicio pactado	
8-Cierre(resultados)	8.0	Se presentan los resultados del servicio entregando los documentos realizados en la implementación, se dan las instrucciones para que se siga con el seguimiento correcto por parte de la empresa	Entregables finales
9-seguimiento post servicio	9.0	Después de la presentación de los resultados se realiza un seguimiento en caso de que se tenga que hacer para atender posibles problemas que surgen y posibles servicios a dar a la empresa para que se tenga una mejora continua a esta.	Nuevos entregables en caso de un nuevo servicio

Fuente: Elaboración propia con base en: Garcia Solarte, 2009.

Distribución de la planta y localización

El objetivo de diseñar la organización física es determinar la ubicación de todos los elementos que hacen parte del negocio a efectos de optimizar el espacio físico. Así también, atender la seguridad de los mismos (salidas de emergencias, ubicación de extintores) y el movimiento del personal dentro de la infraestructura (JICA, 2015).

Para mi modelo de negocios la mejor opción para un área de trabajo es realizar mis operaciones en mi domicilio, en una biblioteca en cualquier lugar donde pueda sentarme a hacer mis proyectos. Pero por cuestiones de comodidad, de una mejor experiencia y de una mayor profesionalidad se llega a la decisión de rentar un espacio de coworking ya que las juntas con clientes y el tratado de temas importantes es necesario atenderlos en un lugar más serio, más cómodo y más profesional.

En Morelia por decisión de comodidad, de precio y de instalaciones que se acercan a mi agrado decidí contratar el servicio de la empresa Creativa Coworking Morelia.



Figura 19. Imagen corporativa de Posible área de Coworking



Figura 20. Localización de Creativa Morelia

La localización de las oficinas sería en la sucursal Mozart de esta marca de Cowoking ubicado en Calle W. A. Mozart 555, La Loma, 58290 Morelia, Mich.

El mejor paquete para nosotros sería el paquete de pago por día ya que el uso de la oficina sería de forma esporádica y solo en la necesidad de junta con clientes o de un trabajo que necesite un buen ambiente para laborar, además que también en días de juntas con clientes importantes se utilizara el servicio de sala de juntas.

Figura 21. Especificaciones de lo que incluye el paquete Day pass de Creativa



DAY PASS

\$80.00

Café ilimitado - Internet - Llamadas

OFICINA POR UN DÍA

- + Para hacer entrevistas
- + Empresas de otras ciudades
- + Ideal hasta para 4 personas

\$500.00

*Precio más IVA en caso de requerir factura.
*El costo es por día en el horario comercial de CREATIVA

INCLUYE:

- Café, té y agua ilimitado.
- Recepción de visitas en sala de espera
- Llamadas ilimitadas.

Figura 22. Especificaciones de lo que incluye el paquete de sala de juntas



SALA DE JUNTAS

* Sucursal Mozart cuenta con una sala de juntas (capacidad de 6 a 8 px).
* Sucursal Sansón Flores cuenta con dos salas de juntas (capacidad max 6 px cada una).

Costo \$200.00 por hora

INCLUYE:

- Modalidad por hora
- Acceso a internet.
- Pantalla.
- Cables HDMI, VGA y adaptadores para MAC.
- Servicio de café ilimitado.

* Sucursal Sansón Flores . Sala de juntas grande.
Capacidad entre 12 -14 px.

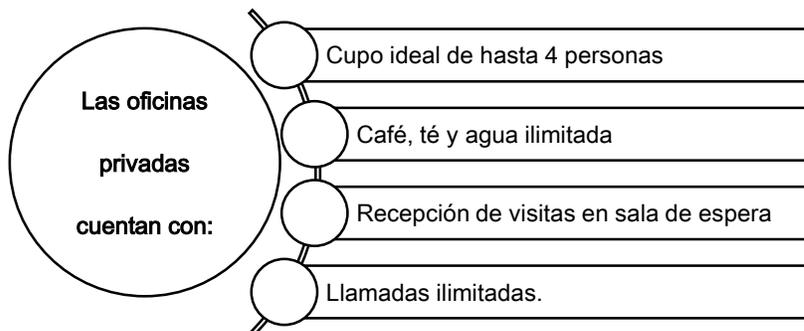
Costo \$350.00 por hora

INCLUYE:

- Modalidad por hora
- Acceso a internet.
- Pantalla.
- Cables HDMI, VGA y adaptadores para MAC.
- Servicio de café ilimitado.

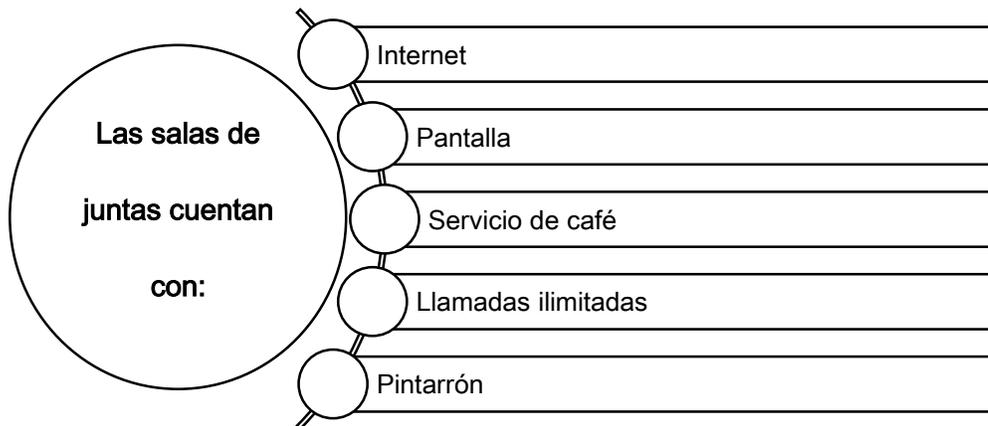
*Precio más IVA en caso de requerir factura.

Figura. 23. Oficinas privadas de Creativa



Fuente: elaboración propia con base en: Creativa

Figura 24. Sala de juntas de Creativa



Fuente: Elaboración propia con base en: Creativa

De esta forma contamos con el servicio de coworking creativa Morelia, para la operación de nuestros servicios.

Estructura organizativa

Las organizaciones son entes que son complejos que requieren un orden jerárquico en que se especifique la función que cada uno debe ejecutar en la empresa.

El organigrama puede describirse como un instrumento que se utiliza en las ciencias administrativas para análisis teóricas y la acción práctica.

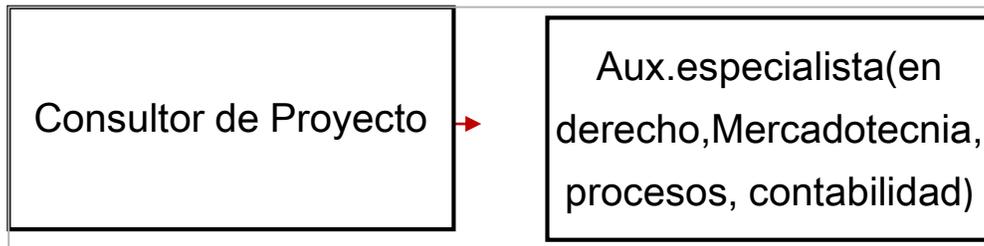
Para Franklin (2004) autor del libro “Organización de empresas”, el **organigrama** es “la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas que integran la empresa, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y de asesoría”

Según Cobos (2017) un factor común en el inicio de actividades de una firma consultora es la iniciación de un individuo o emprendedor de una manera solitaria.

Para el caso de la empresa de consultoría, sucederá de la misma manera. Es decir, que la naturaleza de la organización es unipersonal, donde existe la posibilidad de que el emprendedor venda sus trabajos a sus clientes, se realice personalmente los proyectos y facture sus honorarios.

La organización de la firma es muy sencilla nuestro organigrama es un organigrama horizontal que se puede notar la jerarquía de manera horizontal, como tal no se cuenta con varios empleados en la jerarquía solo conmigo en consultor de proyecto y con el auxiliar en área profesional que requiera el proyecto en curso.

Figura 25. Organigrama de Procesos Precisos consultoría.



Fuente: Elaboración propia con base en Chiavenato, 1999.

Funciones

La descripción del cargo es un proceso que consiste en enumeración de tareas o funciones que lo conforman y lo diferencian de los demás cargos de la empresa; es una enumeración detallada de las funciones o tareas del cargo (que hace el ocupante), la periodicidad de la ejecución (cuándo lo hace), los métodos aplicados para la ejecución de las funciones o tareas (cómo lo hace) y los objetivos del cargo y de los deberes y las responsabilidades que comprende (Chiavenato, 1999).

En el organigrama de Procesos Precisos existen dos perfiles de puesto el del Consultor de proyectos y el de auxiliar especialista a continuación se define el perfil de puesto junto con sus actividades más destacadas.

Consultor de proyectos: Genera y desarrolla los proyectos y servicios solicitados por nuestros clientes utilizando las herramientas de administración que tiene Procesos Precisos.

Figura 26. Perfil del puesto de un consultor de proyectos

Puesto	Consultor de proyectos	
ESCOLARIDAD		
Nivel	Licenciatura o con especialidad	
Área del conocimiento	Administración, contabilidad, Ing. En procesos	
Status	Titulado	
Experiencia	Cargo	Tiempo
	Administración de proyectos	1 año en adelante
Conocimientos y habilidades específicas		
Conocimiento en administración, contabilidad financiera, matemáticas financieras, procesos y manejo de Excel nivel básico alto		
Actitudes deseables		
• Iniciativa		
• Proactividad		
• Liderazgo		
• Compromiso		
Sexo	Masculino <input type="radio"/>	Femenino <input type="radio"/> Indistinto <input checked="" type="radio"/>
Edad	De 23 años en adelante	
Estado civil	Soltero <input type="radio"/>	Casado <input type="radio"/> Indistinto <input checked="" type="radio"/>

Fuente: Elaboración propia

Consultor auxiliar especialista: Auxilia en la generación de proyectos desarrollando la temática en la cual este se especializa pueden ser la resolución de temas legales, de mercados, contables o de ingeniería de procesos.

Figura 27. Perfil del puesto de un consultor auxiliar especialista.

Puesto	Consultor Auxiliar en (Derecho, mercadotecnia, contabilidad, Ingeniería en procesos)	
ESCOLARIDAD		
Nivel	Licenciatura o con especialidad	
Área del conocimiento	Contabilidad, Gestor administrativo, mercadotecnia, Derecho o ingeniería	
Status	Titulado	
Experiencia	Cargo	Tiempo
	Administración de proyectos	2 año en adelante
Conocimientos y habilidades específicas		
Conocimiento especializado en contabilidad, derecho, mercadotecnia, Ingeniería en procesos.		
Actitudes deseables		
<ul style="list-style-type: none"> • Iniciativa • Proactividad • Liderazgo • Compromiso 		
Sexo	Masculino <input type="radio"/>	Femenino <input type="radio"/> Indistinto <input checked="" type="radio"/>
Edad	De 30 años en adelante	
Estado civil	Soltero <input type="radio"/>	Casado <input type="radio"/> Indistinto <input checked="" type="radio"/>

Fuente: Elaboración propia

Evaluación de desempeño

Para Chiavenato (1999) es un sistema de apreciación del desempeño del individuo en el cargo y de su potencial de desarrollo. Este autor plantea la evaluación del desempeño como una técnica de dirección imprescindible en la actividad administrativa.

La evaluación del desempeño de la consultoría sería a través del cumplimiento del cronograma del proyecto con los objetivos de corto, mediano y largo plazo.

Dependiendo de las actividades que este tenga será la calificación y la evaluación del desempeño este se medirá a través de porcentaje de cumplimiento de proyecto es decir si son 10 actividades del proyecto si se cumple una se llevara un 10% del proyecto e de igual manear así se medirá la productividad de la consultoría por ende si se cumplen los objetivos del cronograma se medirá el desempeño planteado con el cliente que necesita el servicio de consultoría.

Figura 28. Cronograma de proyectos

Actividades	%	Cronograma					
		Semanas o Meses					
		Objetivos a corto plazo		Objetivos a mediano plazo		Objetivos a largo plazo	
1	10%	20%					
2	20%						
3	30%			50%			
4	40%						
5	50%						
6	60%					100%	
7	70%						
8	80%						
9	90%						
10	100%						
1000%							

Fuente: Elaboración propia

Normativa legal

Según Alcaraz (2011) la empresa es un conjunto de recursos organizados por el titular (emprendedor), con el fin de realizar actividades de producción o de intercambio de Bienes o servicios que satisfacen las necesidades de un mercado en particular.

Cuando se pretende constituir legalmente una empresa es importante tomaren cuenta, entre otros los siguientes aspectos:

- Número de socios que desea iniciar el negocio
- Cuantía de capital social (aportaciones por socio)
- Responsabilidades que se adquieren frente a terceros
- Gastos de constitución de la empresa
- Trámites a realizar para implantarla legalmente
- Obligaciones fiscales que se deberán afrontar
- Diferentes responsabilidades laborales que se adquieren

La constitución de la empresa, entre otras formas, puede ser como:

Persona Física: es decir, aquella en la que todas las decisiones relativas al manejo o administración del negocio recaen sobre la persona o del dueño (emprendedor) (Alcaraz Rodríguez, 2011).

La normativa legal para mí es la de una persona física que por ser una sola persona la que compone la empresa este el régimen que más me conviene al recaer toda la responsabilidad de la consultoría sobre mí.

Figura 29. Formato de constitución de Procesos Precisos Consultoría

Forma de constitución de la empresa Procesos Precisos Consultoría.

Constitución legal. Para constituirnos legalmente, la empresa se instituirá como persona física con actividad empresarial, con el nombre de Tenoch Ignacio Primo Gabriel, con domicilio en Infonavit Loma Bonita Num. 161, Col Prados Verdes, Esto lo decidimos así porque es la persona legal que por el giro y la naturaleza mi negocio es el que más me conviene.

Fuente: Elaboración propia

Mis obligaciones al pertenecer a este régimen son **SAT (2020)**:

- Inscribirte en el RFC.
- Mantener actualizada tu información ante el RFC.
- Expedir tus facturas electrónicas.
- Llevar tu contabilidad.
- Presentar tus Declaraciones Mensuales, Anuales e Informativas.
- Formular tu estado de posición financiera y levantar el inventario de existencias al 31 de diciembre de cada año.
- Realizar la retención del ISR cuando pagues sueldos o salarios a tus

trabajadores, y en su caso, entrégales en efectivo las cantidades que resulten a su favor por concepto de subsidio para el empleo.

- Calcular en la declaración anual del impuesto sobre la renta, la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa (PTU).

Capítulo 4. Gestión financiera

El objetivo de esta gestión es determinar la viabilidad económica del emprendimiento, para ello, se determinara la inversión inicial necesaria, el financiamiento, los costos y los ingresos.

Inversión total

Para determinar el total de recursos a ser invertidos para que el negocio comience a funcionar, se debe de sumar los activos fijos, el activo diferido y el capital de trabajo (JICA, 2015).

Se entiende por activo no circulante, a los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario vehículos de transporte, herramienta y otros. Se le llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de el sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas(a diferencia del circulante).

Se entiende por activo intangible o diferido al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, y que incluyen: patentes de invención, marcas, diseños comerciales o industriales, nombres comerciales, asistencia técnica o transferencia de tecnología, gastos pre operativo, de instalación y puesta en marcha, contratos de servicios (como luz, teléfono, internet, agua, corriente trifásica y servicios notariales) (Baca Urbina Gabriel, 2010).Esta clasificación según las Normas de Información Financiera se

encuentra dentro de los activos no circulantes (NIF, 2020) , yo solo la estoy manejando de forma conceptual para enfatizar el tipo de activo que pertenece a la empresa

En la siguiente tabla del presupuesto de inversión se presenta el presupuesto que necesita Procesos Precisos Consultoría para iniciar sus operaciones:

Tabla 9. Presupuesto de inversión de procesos precisos.

Presupuesto de Inversión							
Concepto		Precio uní.	Cant.	\$	IVA	\$ Total	
<i>Activo fijo</i>	Equipo de oficina						
	Computadora(laptop)- <i>comprada a crédito a 6 meses sin intereses</i>		\$11,637.07	1	\$11,637.07	\$1,861.93	\$13,499.00
	Impresora- <i>comprada a crédito a 6 meses sin intereses</i>		\$1,033.62	1	\$1,033.62	\$165.38	\$1,199.00
	Total equipo de oficina				\$12,670.69	\$2,027.31	\$14,698.00
<i>Dif</i>	Inversión pre operativa						
	Registro de marca ante el IMPI duración 10 años		\$5,800.00	1	\$5,800.00	\$928.00	\$6,728.00
	Total servicio y certificaciones				\$5,800.00	\$928.00	\$6,728.00
	TOTAL				\$18,470.69	\$2,955.31	\$21,426.00

Fuente: Elaboración propia

Costos

Son todos los costos que no se alteran en función al volumen de producción o la cantidad vendida en un mes. Anqué la empresa sufra una caída en las ventas, deberá pagar algunos compromisos como alquiler, electricidad, salarios fijos, etc.,

la suma de todos los valores citados corresponde a los costos fijos, deben pagar
Independientemente al nivel de facturación (JICA, 2015)

Tabla 10. Presupuesto de operación de procesos precisos

Costo operativo				Proyección anual a 5 años				
Concepto	Mensual unitario	Cant.	\$Mensual	1	2	3	4	5
Costos fijos								
Servicios								
Luz (<i>costo bimestral</i>)	\$300	1	\$300	\$1,800	\$1,800	\$1,800	\$1,800	\$1,800
Teléfono-Internet	\$790	1	\$790	\$9,480	\$9,480	\$9,480	\$9,480	\$9,480
Contador	\$800	1	\$800	\$9,600	\$9,600	\$9,600	\$9,600	\$9,600
Renta								
Renta oficina Coworking (<i>se pagara en el mes 6, del año 1 y aumentara un servicio a cada año</i>)	\$80	2	\$160	\$1,120	\$2,880	\$3,840	\$4,800	\$5,760
Renta Sala de juntas coworking (<i>se pagara en el mes 6, del año 1 y aumentara un servicio a cada año</i>)	\$350	1	\$350	\$2,450	\$8,400	\$12,600	\$16,800	\$21,000
Total Costo fijo	\$2,320		\$2,400	\$24,450	\$32,160	\$37,320	\$42,480	\$47,640
Costos variables								
Sueldos								
Consultor en jefe	\$7,000	1	\$7,000	\$77,000	\$168,000	\$252,000	\$336,000	\$420,000
Consultor especialista 15% sobre proyectos	\$2,250	1	\$2,250	\$24,750	\$54,000	\$81,000	\$108,000	\$135,000
Total Costo Variables			\$9,250	\$101,750	\$222,000	\$333,000	\$444,000	\$555,000
			IVA de costos	\$1,480	\$16,280	\$35,520	\$53,280	\$71,040
Total de costos			\$11,650	\$126,200	\$254,160	\$370,320	\$486,480	\$602,640

Fuente: Elaboración propia

En la tabla se contempla los costos fijos que son necesarios para las operaciones mensuales de procesos precisos, los cuales se determinaron que fueran gastos de servicios básicos: luz, agua, teléfono/internet, la contabilidad mensual imprescindible para las operaciones de procesos precisos y la renta de las oficinas y la sala de juntas de coworking, le daríamos un uso a estas solo pensando que se usaran tres veces al mes, dos veces al mes en uso de oficina y una al mes con renta de sala de juntas, aumentado un servicio de uso al año respectivamente a causa del aumento de capacidad instalada de procesos precisos; quedando cuatro servicios al mes en el segundo, cinco servicios en el tercero, seis en el cuarto y siete en el quinto año.

De costos variables se tiene planeado pagarle Honorarios profesionales al consultor especialista que se tenía contemplado en la operación de costo variable de procesos precisos, contemplando un 15% sobre el valor total del proyecto en curso, pensando que se aumentarían los servicios al año se contrataría a un consultor especialista cada año.

Ventas

Kotler (1994) define pronóstico de ventas como la estimación o nivel esperado de ventas de una empresa, línea de productos o marca de producto, que abarca un periodo de tiempo determinado y un mercado específico; y se recomienda que el mismo este basado en plan de marketing.

Tenemos que tener en cuenta nuestro proyecto empresarial, globalmente, ya que las previsiones tienen que ser consecuentes y consistentes en base a las premisas que se han establecido.

Hay que ser realista, lo cual supone:

- Realizar una adecuada previsión de ingresos por ventas
- Determinar la totalidad de costos y gastos, Diferenciados los variables de los fijos.

Para la proyección de ventas de procesos precisos y tener una idea real de ventas es proyectar que vamos a operar superando el punto de equilibrio de 0.417 servicios, pensando que vamos a dar un servicio al mes, proyectando un aumento de un servicio anual quedando de la siguiente forma:

Tabla 11. Proyección de ventas de 5 años de Procesos Precisos Consultoría

Año	1	2	3	4	5
Demanda Esperada (unidad del producto)	12	24	36	48	60

Fuente: Elaboración propia con base en:

Cálculo del precio

Un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. La administración de proyectos constituye una herramienta útil para la gestión de los servicios de consultoría.

El precio es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio (Baca Urbina Gabriel, 2010).

El precio que Procesos Precisos Consultoría tiene es en base a la competencia tomando el valor de los servicios que ofrecemos y evaluándolos a un valor similar, y por cuestiones de facilidad de valuación financiera de este proyecto, se toma un precio estándar de \$15,000.

Pensando que el valor de cada proyecto es de \$15,000, es decir que habría un ingreso de ventas de 1 proyecto por valor de \$15,000.

Tabla 12. Descripción de servicio a vender de Procesos precisos consultoría

Producto o servicio :	Asesoría de consultoría
Descripción:	Servicio de asesoría profesional
Precio de venta:	\$15,000

Fuente: Elaboración propia con base en:

Se realiza el cálculo de oferta máxima tomando el cálculo de la multiplicación de 1 proyecto teniendo como referencia el punto de equilibrio el cual es de en horas al mes en sus días hábiles de trabajo teniendo en cuenta 26 días hábiles de trabajo con un 1 turno de 8 horas de trabajo diario.

Tabla 13. Cálculo de oferta - capacidad máxima.

Oferta		
Producción	1	Proyectos
Horas x turno	8	Horas
Turnos x día	1	Turno
Días x mes	26	Días hábiles
Unidad de producción x mes	208	Hr de trabajo en días hábiles del mes
Unida de producción x año	2496	Hr de trabajo en año

Fuente: Elaboración propia con base en:

Las variables de demanda previstas indican que se venderá en el primer mes, pensado que habrá un 100.00% de crecimiento de atención de proyectos anualmente, pensando que se podrá atender un proyecto de más cada año.

Tabla14. Variables de demanda

Variables de demanda	
Mes inicial de venta	1
Demanda inicial mensual	1 proyecto
Crecimiento anual	100.00%
Crecimiento diario	0.274%

Fuente: Elaboración propia

Año Mes Mes(contínuo)	1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Demanda Esperada (de servicios de consultoría)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Año	2											
Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Mes(contínuo)	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Demanda Esperada (de servicios de consultoría)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

Año	3											
Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Mes(contínuo)	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Demanda Esperada (de servicios de consultoría)	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

Año	4											
Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Mes(contínuo)	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Demanda Esperada (de servicios de consultoría)	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

Año	5											
Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Mes(contínuo)	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
Demanda Esperada (de servicios de consultoría)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

Tabla 15. Demanda mensual de proyectos a 5 años

Año					
Demanda Esperada (unidad del producto)	12	24	36	48	60

Tabla 16. Demanda anual de proyectos a 5 años

Año	1												
	Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Precio de venta	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00
Ventas	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00

Año	2												
	Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Precio de venta	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00
Ventas	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00

Año	3												
	Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Precio de venta	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00
Ventas	\$45,000.00	\$45,000.00	\$45,000.00	\$45,000.00	\$45,000.00	\$45,000.00	\$45,000.00	\$45,000.00	\$45,000.00	\$45,000.00	\$45,000.00	\$45,000.00	\$45,000.00

Año	4												
	Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Precio de venta	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00
Ventas	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00

Año	5												
	Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Precio de venta	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00
Ventas	\$75,000.00	\$75,000.00	\$75,000.00	\$75,000.00	\$75,000.00	\$75,000.00	\$75,000.00	\$75,000.00	\$75,000.00	\$75,000.00	\$75,000.00	\$75,000.00	\$75,000.00

Tabla 17. Ventas de proyectos mensuales a 5 años

Año	1	2	3	4	5
Precio de venta	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00
Ventas	\$180,000.00	\$360,000.00	\$540,000.00	\$720,000.00	\$900,000.00

Tomando de la proyección de ventas anuales a 5 años podemos destacar que el aumento de ventas desde el primer año hasta el quinto ha sido de cinco veces la venta del año 1, en el primer año **\$180,000.00**, aumentando al tercer año el triple con **\$540,000.00** y aumentando cinco veces al quinto año con **\$900,000.00**.

Estado de resultados

El estado de resultados calcula la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, la finalidad de análisis del estado de resultados o de pérdidas y ganancias es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficiario real de la operación de la planta, y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar (Baca Urbina Gabriel, 2010).

El estado de resultados es un estado financiero en forma vertical que muestra la utilidad obtenida o pérdida generada en un periodo determinado (dinámico) por las actividades ordinarias y extraordinarias de la entidad.

A continuación se muestra el estado de resultados de 12 meses de Procesos Precisos Consultoría, teniendo en cuenta que no se pagara costos variables del proyecto hasta el segundo mes es, cuando ya se contrate a un consultor extra y yo me permita darme un sueldo, cada dos meses se pagara la luz, como costo fijo y aumentara la capacidad instalada con los usos de las oficinas de coworking aumentando el un servicio año con año:

Tabla 18. Estado de resultados del primer año de operaciones de procesos precisos consultoría

Año Mes	1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ventas de proyectos	\$15,000.00											
Costos variables	\$	\$9,250.00	\$9,250.00	\$9,250.00	\$9,250.00	\$9,250.00	\$9,250.00	\$9,250.00	\$9,250.00	\$9,250.00	\$9,250.00	\$9,250.00
Margen de contribución	\$15,000.00	\$5,750.00	\$5,750.00	\$5,750.00	\$5,750.00	\$5,750.00	\$5,750.00	\$5,750.00	\$5,750.00	\$5,750.00	\$5,750.00	\$5,750.00
Costo fijos	\$1,890.00	\$1,590.00	\$1,890.00	\$1,590.00	\$1,890.00	\$2,100.00	\$2,400.00	\$2,100.00	\$2,400.00	\$2,100.00	\$2,400.00	\$2,100.00
Utilidad de Operación	\$13,110.00	\$4,160.00	\$3,860.00	\$4,160.00	\$3,860.00	\$3,650.00	\$3,350.00	\$3,650.00	\$3,350.00	\$3,650.00	\$3,350.00	\$3,650.00
Depreciaciones	\$122.48	\$122.48	\$122.48	\$122.48	\$122.48	\$122.48	\$122.48	\$122.48	\$122.48	\$122.48	\$122.48	\$122.48
Utilidad antes de int. E imp	\$12,987.52	\$4,037.52	\$3,737.52	\$4,037.52	\$3,737.52	\$3,527.52	\$3,227.52	\$3,527.52	\$3,227.52	\$3,527.52	\$3,227.52	\$3,527.52
Intereses	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Utilidad antes de impuestos	\$12,987.52	\$4,037.52	\$3,737.52	\$4,037.52	\$3,737.52	\$3,527.52	\$3,227.52	\$3,527.52	\$3,227.52	\$3,527.52	\$3,227.52	\$3,527.52
Impuestos (ISR)	\$3,896.26	\$1,211.26	\$1,121.26	\$1,211.26	\$1,121.26	\$1,058.26	\$968.26	\$1,058.26	\$968.26	\$1,058.26	\$968.26	\$1,058.26
Impuestos (PTU)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Utilidad Neta	\$9,091.26	\$2,826.26	\$2,616.26	\$2,826.26	\$2,616.26	\$2,469.26	\$2,259.26	\$2,469.26	\$2,259.26	\$2,469.26	\$2,259.26	\$2,469.26
Utilidad acumulada total	\$9,091.26	\$11,917.52	\$14,533.79	\$17,360.05	\$19,976.31	\$22,445.57	\$24,704.83	\$27,174.09	\$29,433.36	\$31,902.62	\$34,161.88	\$36,631.14

Fuente: Elaboración propia

Para el análisis correcto de rentabilidad se presenta el estado de resultados anuales en cual se determina las ventas tomando en cuenta que la capacidad instalada del proyecto aumenta año con año es decir, se aumenta la capacidad de un manejar un proyecto extra, obviamente aumentando también los costos, además de que se hace un análisis horizontal en

cual se muestra el aumento porcentual de las ventas los costos utilidades año con año y así mostrando el crecimiento de las ganancias del proyecto.

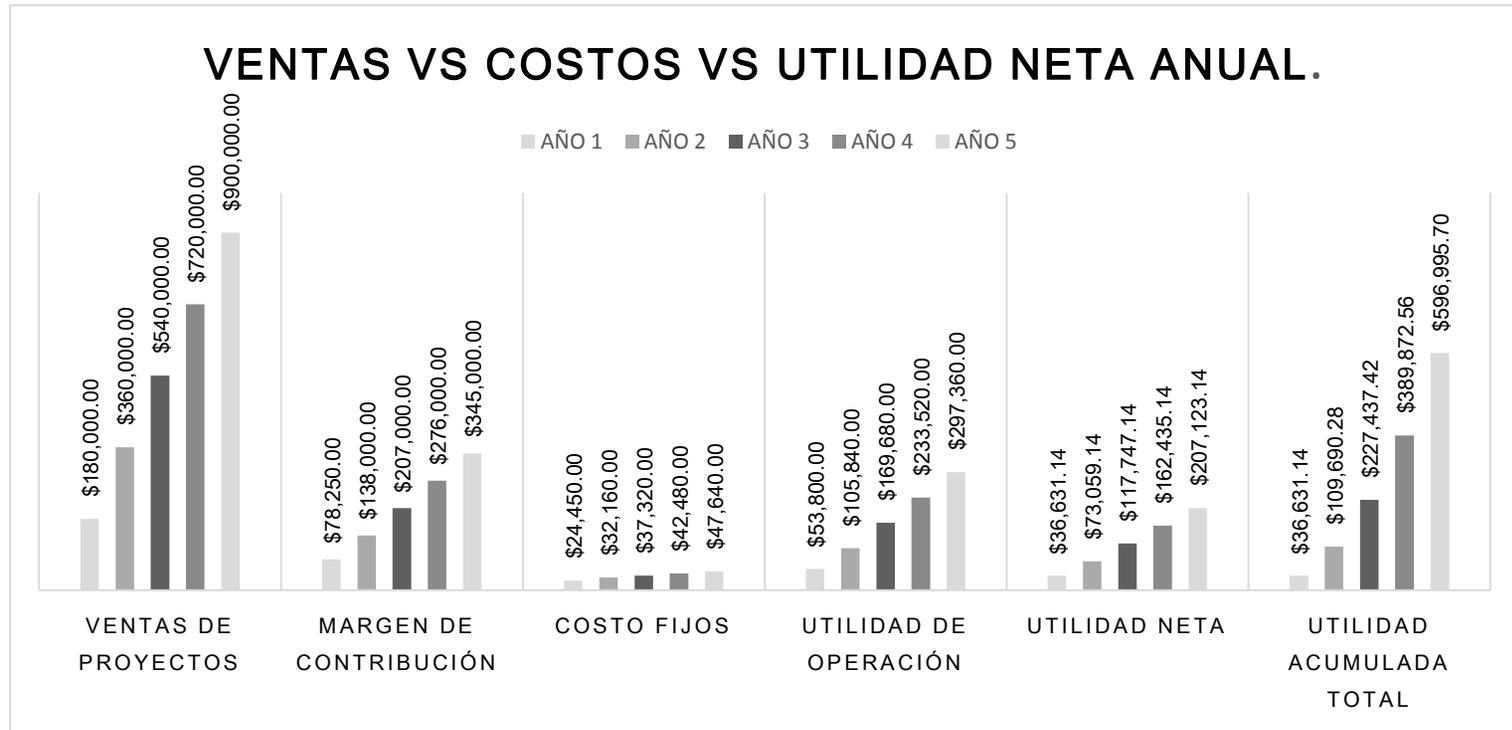
Tabla 19. Estado de resultados proyectado a 5 años de operación

Año Mes	AÑO								
	1	2	% VR	3	% VR	4	% VR	5	% VR
Ventas de proyectos	\$180,000.00	\$360,000.00	100%	\$540,000.00	50%	\$720,000.00	33%	\$900,000.00	25%
Costos variables	\$101,750.00	\$222,000.00	118%	\$333,000.00	50%	\$444,000.00	33%	\$555,000.00	25%
Margen de contribución	\$78,250.00	\$138,000.00	76%	\$207,000.00	50%	\$276,000.00	33%	\$345,000.00	25%
Costo fijos	\$24,450.00	\$32,160.00		\$37,320.00		\$42,480.00		\$47,640.00	
Utilidad de Operación	\$53,800.00	\$105,840.00	97%	\$169,680.00	60%	\$233,520.00	38%	\$297,360.00	27%
Depreciaciones	\$1,469.80	\$1,469.80		\$1,469.80		\$1,469.80		\$1,469.80	
Utilidad antes de int. E imp	\$52,330.20	\$104,370.20	99%	\$168,210.20	61%	\$232,050.20	38%	\$295,890.20	28%
Intereses	\$	\$		\$		\$		\$	
Utilidad antes de impuestos	\$52,330.20	\$104,370.20	99%	\$168,210.20	61%	\$232,050.20	38%	\$295,890.20	28%
Impuestos (ISR)	\$15,699.06	\$31,311.06		\$50,463.06		\$69,615.06		\$88,767.06	
Impuestos (PTU)	\$	\$		\$		\$		\$	
Utilidad Neta	\$36,631.14	\$73,059.14	99%	\$117,747.14	61%	\$162,435.14	38%	\$207,123.14	28%
Utilidad acumulada total	\$36,631.14	\$109,690.28	199%	\$227,437.42	107%	\$389,872.56	71%	\$596,995.70	53%

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente tabla vemos de una manera más grafica el aumento de las utilidades, de las ventas y de los costos de procesos precisos en el cual hacemos un comparativo de los tres denotando que existe un considerable aumento de ventas anualmente.

Figura 30. Ventas vs Costos vs Utilidad



Fuente: Elaboración propia

Flujo de efectivo

La Disposición Profesional N° 8 de 1995 del Consejo Técnico de la Contaduría Pública, define este estado financiero básico como, "Es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto debe determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo".

Para el análisis correcto del efectivo generado en las operaciones de procesos precisos consultoría se considera necesario presentar un flujo de efectivo proyecto a 5 años, de forma que esta sea analizada en su flujo anual determinando gracias a estos la tasa interna de retorno que nos indica que tan rápido y en que mediada se va a recuperar de la inversión hecha del proyecto.

Tabla 20. Flujo anual de efectivo de procesos precisos consultoría

Periodo	0	ANUAL				
	0	1	2	3	4	5
Saldo inicial	\$	\$577.37	\$28,363.18	\$102,892.12	\$222,109.06	\$386,014.00
Entradas	\$10,000.00	\$208,800.00	\$417,600.00	\$626,400.00	\$835,200.00	\$1,044,000.00
Cobranza (Ventas)		\$180,000.00	\$360,000.00	\$540,000.00	\$720,000.00	\$900,000.00
IVA Causado		\$28,800.00	\$57,600.00	\$86,400.00	\$115,200.00	\$144,000.00
Aportaciones propia para operación de un mes	\$10,000.00					
Créditos						
Salidas	\$9,422.63	\$181,014.19	\$343,071.06	\$507,183.06	\$671,295.06	\$835,407.06
Inversiones IMPI	\$5,800.00					
Compras a 6 meses sin intereses	\$2,322.96	\$11,614.80				
Costo de ventas		\$101,750.00	\$222,000.00	\$333,000.00	\$444,000.00	\$555,000.00
Consultor en jefe		\$77,000.00	\$168,000.00	\$252,000.00	\$336,000.00	\$420,000.00
Consultor especialista 15% sobre proyectos se contratara una persona más cada año		\$24,750.00	\$54,000.00	\$81,000.00	\$108,000.00	\$135,000.00
Gastos de operación		\$24,450.00	\$32,160.00	\$37,320.00	\$42,480.00	\$47,640.00

Luz (costo bimestral)		\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00
Teléfono-Internet		\$9,480.00	\$9,480.00	\$9,480.00	\$9,480.00	\$9,480.00
Contador		\$9,600.00	\$9,600.00	\$9,600.00	\$9,600.00	\$9,600.00
Renta oficina Coworking <i>(se aumentara las un servicio de uso cada año y se empezaran a usar a mitad de año 1)</i>		\$1,120.00	\$2,880.00	\$3,840.00	\$4,800.00	\$5,760.00
Renta Sala de juntas conworking <i>(se aumentara las un servicio de uso cada año y se empezaran a usar a mitad de año 1)</i>		\$2,450.00	\$8,400.00	\$12,600.00	\$16,800.00	\$21,000.00
Crédito (pago capital)		\$	\$	\$	\$	\$
Intereses		\$	\$	\$	\$	\$
IVA Acreditado	\$1,299.67	\$18,138.37	\$35,520.00	\$53,280.00	\$71,040.00	\$88,800.00
IVA Pagado (Sat)		\$9,361.96	\$22,080.00	\$33,120.00	\$44,160.00	\$55,200.00
ISR Pagado		\$15,699.06	\$31,311.06	\$50,463.06	\$69,615.06	\$ 88,767.06
PTU		\$	\$	\$	\$	\$
Saldo Final	\$577.37	\$28,363.18	\$102,892.12	\$222,109.06	\$386,014.00	\$594,606.94

Fuente: Elaboración propia

Punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables (Baca Urbina Gabriel, 2010).

En primer lugar hay que mencionar que ésta no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión, sino que solo es una importante referencia a tomar en cuenta.

Usando la fórmula de punto de equilibrio determinamos que los servicios que debe de vender 1 servicio para mantenerse en equilibrio en cual no gana ni pierde.

Tabla 21. Punto de equilibrio de Procesos precisos consultoría

Punto de equilibrio	
Costo fijo	\$2,400.00
Precio unitario	\$15,000.00
Costo variable	\$9,250.00
Utilidad	\$5,750.00
Servicios por vender	0.417

Utilidad = \$15,000 - \$9,250.00 = \$5,750.00

P.E = $\$5,750.00 / (\$15,000.00 - \$9,250.00) = 0.417$ SERVICIOS

1 SERVICIO

Gráfica de punto de equilibrio		
Servicios por vender	Costos	Utilidad
0.417	\$2,400.00	\$2,400.00
1	\$2,400.00	\$5,750.00
2	\$2,400.00	\$11,500.00
3	\$2,400.00	\$17,250.00

Tabla 22. Punto de equilibrio



Fuente: Elaboración propia

Evaluación de rentabilidad

El estudio de la evaluación económica es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Si no han existido contratiempos, hasta este punto se sabrá que existe un mercado potencial atractivo; se habrá determinado un lugar óptimo y el tamaño más adecuado para el proyecto (Baca Urbina Gabriel, 2010).

TREMA

Es también llamada costo de capital o tasa de descuento. Para ser, toda empresa debe realizar una inversión inicial. El capital que forma esta inversión puede provenir de varias fuentes: de inversionistas, de estos con empresas, de inversionistas y bancos o de una mezcla de inversionistas, empresas y bancos.

Antes de invertir, una persona siempre tiene en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión propuesta, llamada tasa mínima aceptable de rendimiento (**TREMA**) (Alcaraz Rodríguez, 2011).

TREMA= índice inflacionario + Premio al riesgo

Esto significa que la TREMA que un inversionista le pediría a una inversión debe calcularla sumando dos factores: primero, la inflación. Cuando un inversionista arriesga su dinero, para él no es atrayente mantener el poder adquisitivo de su

inversión, sino más bien que ésta tenga un crecimiento real; es decir, le interesa un rendimiento que haga crecer su dinero más allá de haber compensado los efectos de la inflación.

En segundo término, debe ser un premio o sobretasa por arriesgar su dinero en determinada inversión. Cuando se está evaluando un proyecto en un horizonte de tiempo de cinco años, la TREMA calculada debe ser válida no sólo en el momento de la evaluación sino durante todos los cinco años. El índice inflacionario para calcular la TREMA, debe ser el promedio del índice inflacionario pronosticado para los próximos cinco años.

Para Procesos Precisos Consultoría se tomó la inflación de los años 2016 al 2020 sacando un promedio de las mismas para sacar una tasa ponderada de inflación y poder sacar una TREMA más real para la proyección del proyecto.

Tabla 23. Tasa ponderada de inflación para el cálculo de la TREMA, Fuente: (Banxico, 2020)

<i>Proyección de tasa inflacionaria</i>				
2016	2017	2018	2019	2020
3.36%	6.77%	4.83%	2.83%	3.63%
4.28% TASA Ponderada INFLACIONARIA				

Fuente: Elaboración propia

Para el cálculo de la tasa del premio al riesgo se utilizara la tasa más alta de inversión que te da los bancos según la página de la CONDUSEF simulador de negocios que es la perteneciente a Banco inmobiliario Mexicano y compartamos México con una tasa del **5.00% anual** (CONDUSEF, 2020).

Figura 31. Tasa de premio a la inversión de Banco inmobiliario mexicano y Compartamos México

Instrumento	Monto Total	Tasa de Interés	GAT [?]
 cetesdirecto	\$ 112,094.22	4.48%	4.57%
 Compartamos Banco	\$ 114,026.93	5.00%	5.12%
 Banco Inmobiliario Mexicano	\$ 114,026.93	5.00%	5.12%

Fuente: Elaboración propia con base en CONDUSEF, 2020.

Tabla 24. Calculo de TREMA.

Calculo de TREMA	
TREMA=	Tasa de inflación ponderada Premio al riesgo
TREMA=	4.28%+5%
TREMA=	9.28%

Fuente: Elaboración propia con base en Alcaraz Rodríguez, 2011.

VPN

El valor presente neto (VPN) consiste en encontrar la equivalencia de los flujos de efectivo futuros de un proyecto, para después compararlos con la inversión inicial. Si la equivalencia de (VPN) es mayor que la inversión inicial, el proyecto se acepta. Este índice se utiliza para evaluar si conviene invertir ahora en un proyecto, y si en el futuro convendrá recibir ese rendimiento. El significado del valor presente neto se puede ilustrar de la siguiente manera: cuando se hace una inversión se espera recibir un valor igual a la suma invertida y una suma adicional; las cantidades recibidas son las “entregas de capital” del proyecto o inversión a lo largo de sus vida (Alcaraz Rodríguez, 2011).

$$VP= (\text{sumatoria}) [\sum l/(l + i)^j]$$

L=suma del periodo

i=tasa interna de interés o de descuento

j=Periodo

Tabla 25. Cálculo Del Valor presente neto del proyecto.

Periodo	0	1	2	3	4	5
Flujos anuales operativos	-\$9,422.63	\$27,785.81	\$74,528.94	\$119,216.94	\$163,904.94	\$208,592.94
TREMA	9.28%					
VPN	\$422,370.13					
TIR	413.14%					

=+VNA(D44,(E42
I42),+D42)

Fuente: Elaboración propia con base en Alcaraz Rodríguez, 2011.

Según la fórmula del Valor Presente Neto (VPN) del proyecto de procesos precisos es de **\$422,370.13** el cual supera por mucho la inversión inicial que está en el presupuesto de inversión de **\$21,426.00**, por ende el proyecto queda autorizado ya que este es factible, este es mayor casi por diecinueve veces y medio más de la inversión inicial elevando de una forma considerablemente las ganancias del proyecto.

TIR

Es la tasa que reduce a cero las equivalencias del valor presente neto, valor futuro o valor anual en una serie de ingresos y egresos. Es un índice de rentabilidad ampliamente aceptado, el cual va a mostrar si conviene invertir en un determinado Proyecto.

$$TIR = [\sum I / (1 + i)^j] - [\sum E / (1 + i)^j]$$

Tabla. 26. Cálculo de TIR del proyecto.

Periodo	0	1	2	3	4	5
Flujos anuales operativos	-\$9,422.63	\$27,785.81	\$74,528.94	\$119,216.94	\$163,904.94	\$208,592.94
TREMA	9.28%					
VPN	\$422,370.13					
TIR	413.14%					

=+TIR(D42:I42,
D44)

Fuente: elaboración propia con base en Alcaraz Rodríguez, 2011.

El cálculo de la TIR es de un **413.14%** que es mucho mayor que el de la TREMA, ya que al superarla indica que el proyecto es factible, la TIR indica que es **413.14** veces mayor que la TREMA indicando que el proyecto generara un **413.14%** más de capital en comparación con inversión inicial de **\$21,426.00**.

Razones financieras

Instrumentos que se utilizan para evaluar los resultados de las operaciones del negocio y que toman como base los estados financieros proyectados. Es necesario aplicarlos simultáneamente y analizarlos para llegar a conclusiones válidas que faciliten el proceso administrativo de la empresa.

Razones de márgenes de utilidad: Proporciona el rendimiento que se genera en la actividad de la empresa.

Utilidad bruto/ventas *100

Utilidad de operación/ventas*100

Utilidad neta/ventas*100

Tabla.27. Razones de márgenes de utilidad

Razones financieras	Al año 2	
Margen bruto	38%	M.B=\$138.000/\$360.000*100
Margen de operación	29%	M.O= \$105.840.00/\$360.000**100
Margen neto	20%	M.N= \$73,059.14/\$360,000*100/

Explicando estas razones se puede entender que:

Margen bruto: se interpreta que por cada peso que procesos precisos vende, esta última genera 38 centavos de margen bruto, es decir obtiene un 38% utilidad bruta.

Margen de operación: se interpreta que por cada peso que procesos precisos vende, esta última genera 29 centavos de margen bruto, es decir obtiene un 29% utilidad bruta.

Margen neto: se interpreta que por cada peso que procesos precisos vende, esta última genera 20 centavos de margen bruto, es decir obtiene un 20% utilidad bruta.

Conclusión

El objetivo de una metodología es mostrar una serie de pasos (o métodos), que conduzcan a alguien con un problema específico a obtener una solución razonada, en términos de los métodos empleados para la solución del problema. Con esta premisa podemos concluir que el problema en un inicio planteado en este proyecto fue correctamente atendido, principalmente generando utilidades y la recuperación de la inversión inicial de capital.

Con base en la investigación de mercado inicial tenemos un gran nicho de mercado que podemos atender que con un buen servicio de administración de proyectos podemos llegar a dar los servicios planeados en las proyecciones de ventas anuales e incluso dependiendo de qué tan presente este la consultoría en el mercado consumidor, puede que logre superar las expectativas de ventas.

Los objetivos de investigación se han logrado atender correctamente llegando a resolver todas las factibilidades del plan de negocios junto con sus análisis de rentabilidad correspondientes llegando que al cabo del primer año se recupera efectivamente la inversión y que al final de los 5 años, años horizonte del proyecto podemos decir que superamos la tasa de descuento y con creces casi 44.50 veces indicando que el proyecto con una correcta administración y el seguimiento puntual de los pasos que se destacaron en este plan de negocios, se puede llegar a hacer un negocio totalmente rentable.

Personalmente ha sido un gran proyecto y una grata experiencia que me deja las armas para llevar acabo tal plan y establecer de verdad este sueño, este gran negocio al cual me quiero dedicar de por vida, ayudar a los emprendedores y ser un gran mentor en sus negocios y un excelente consultor.

Despidiendo con la siguiente frase este plan de negocios:

“Si puedes soñarlo, puedes hacerlo”

Walt Disney.

Bibliografía

- Alcaraz Rodríguez, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. México: D.f.
- ANONIMO. (20 de Febrero de 2007). *Cultura y valores organizacionales* .
Obtenido de Cultura y valores organizacionales :
<https://html.rincondelvago.com/cultura-y-valores-organizacionales.html?url=cultura-y-valores-organizacionales>
- Argandoña. (2003). Fostering Values in Organizations. *Journal of Business Ethics*,.
- Arnal, C. (s.f.). Soluciones Reales.
- Baca Urbina Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- Banxico. (27 de Nov de 2020). *Banxico*. Obtenido de Banxico:
<https://www.banxico.org.mx/tipcamb/main.do?page=inf&idioma=sp>
- Barney. (1986). Modelo de recursos y capacidades de la empresa.
- Carazo, J. (s.f.). *Economipedia haciendo facil la economia*. Obtenido de
Economipedia haciendo facil la economia: <https://economipedia.com/definiciones/coworking.html>
- Chiavenato, I. (1999). *Administración de recursos humanos*. Mc Graw Hill.
- Cobos. (2017). *Consultoría de empresas: la empresa consultora y el proyecto de consultoría* . Valencia : Universidad de Valencia .
- Cohen. (2001). Como ser un consultor Exitoso . En Cohen. Norma.
- CONDUSEF. (4 de Septiembre de 2020). <https://simulador.condusef.gob.mx/>.
Obtenido de <https://simulador.condusef.gob.mx/>:
https://simulador.condusef.gob.mx/condusefahorro/datos_ppa.php?capital

_inicial=25%2C000&ahorro=1%2C200&periodo=28&fecha_inicio_base=2006-01-02&fecha_fin_base=2018-12-30&durante=5

Corporation, I. F. (2018).

DENUE, I. (24 de Julio de 2020). *INEGI*. Obtenido de INEGI:
<https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>

Disney, W. (s.f.).

DOF. (2017). *Reglas de operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio Fiscal 2017*. México: DOF.

Dyson. (9 de Septiembre de 2002). *Available online www.sciencedirect.com*. Obtenido de Sciencedirect: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.101.5093&rep=rep1&type=pdf>

Economía, S. d. (Marzo de 2018). *SIEM*. Obtenido de SIEM:
<https://www.siem.gob.mx/siem/portal/consultas/ligas2017.asp?Tem=1>

Espinosa. (s.f.). *Robertoespinoza.es*. Obtenido de Robertoespinoza.es:
<https://robertoespinoza.es/2017/05/13/benchmarking-que-es-tipos-ejemplos>

EXPANCIÓN, G. (2009). México reclasifica a las PYMES,. *Expansion Emprendedores*.

F.R. (2003). *Conceptos de administración estratégica*. Pearson Educación.

Federación, D. O. (2009). *Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro,pequeña y medianas empresas*. Ciudad de México: Diario oficial de la federación .

Fernández, E. (s.f.). *Guías jurídicas* . Obtenido de Guías jurídicas :
<https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=>

Laris. (2020).

NIF. (2020). *Normas de Información Financiera* . CINIF.

Pinson. (2003). *Anatomía de un plan de negocios una guía gradual para levantar el negocio y asegurar el futuro de su compañía*. Los angeles E.U.A: Out of your mind...and into the marketplace.

Santander. (10 de 12 de 2020). *Santander*. Obtenido de Santander:
<https://www.santander.com.mx/personas/tarjetas-de-credito/free.html>

SAT. (14 de Agosto de 2020). *SAT*. Obtenido de SAT:
<https://www.sat.gob.mx/consulta/30167/conoce-cuales-son-las-obligaciones-fiscales-del-regimen-de-actividades-empresariales>

SEDECO. (23 de Julio de 2020). *Sedeco michoacan*. Obtenido de Sedeco:
<http://sedeco.michoacan.gob.mx/invierte-en-michoacan/>

Weinberger. (2009). *PLAN DE NEGOCIOS Herramientas para evaluar la viabilidad de un negocio*. Perú: Ministerio de la producción.

Wesbrook. (1 de Febrero de 1997). *SWOT analysis: It's time for a product recall*.
Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/>:
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S002463019600095>

7