



TEMA: PROYECTO

MATERIA: DESARROLLO EMPRESARIAL

PROFESOR: VICTOR ANTONIO GONZALES

SALAS

ALUMNO: PAOLA RUIZ VASQUEZ



MVA

NOMBRE DE LA EMPRESA:

Oro verde del Tacana.

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Las condiciones actuales de la mayoría de las plantaciones cafetaleras se caracterizan por sus bajos rendimientos por ha; derivado de la presencia de plantación vieja e improductivas, variedades inadecuadas, plantaciones abandonadas, con poca o casi nula aplicación de labores culturales (deshierbes, des hije, acondicionamiento de sombra, poda de formación, desanidad, rejuvenecimiento, agobio, nutricio) y fuerte presencia de plagas y enfermedades, sobresaliendo muchos espacios vacíos en donde los productores no han renovado por ser un cultivo cuyo producto no garantiza contar de manera permanente con suficientes recursos para hacer este tipo de actividades.

MISIÓN

Somos una empresa comprometida con el desarrollo social, sostenible y económico de la región, ofreciendo los mejores precios en el mercado del café a nuestros productores con una caficultura de alta calidad amigable con el medio ambiente.

VISIÓN

Para el año 2035 tendremos presencia en el mercado internacional de especialidad, seremos la empresa generadora del mejor café diferenciado en taza, garantizando sostenibilidad, valor agregado y una relación directa entre productor y consumidor final.

UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA EMPRESA TAMAÑO:

Oro verde del Tacana es una microempresa, cuenta con menos de 25 empleados. Ubicación: ejido rosario ixtal, rancho las caídas, mpio. Cacahoatan, Chiapas. Cp. 30890.

VENTAJAS COMPETITIVAS.

La puesta en marcha de este proyecto, surge de la necesidad de fortalecer la cadena productiva de café en la región del Tacana. Las plantas producidas en este vivero serán comercializadas en el municipio de cacahoatan, Chiapas, quienes por años se han dedicado a la producción del café, todos los productores del café, son herencia que les han dejado de padres y abuelos.

VENTAJAS COMPETITIVAS

- Entrega del producto en tiempo y forma según lo solicite el cliente.
- Servicio de entrega.
- Asesoría técnica.
- Manejo agroecológico.

DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCION O PRESTACION DEL SERVICIO.

La producción será anual de 800mil plantas donde será hará la siembra en el mes de mayo y resiembra en el mes de agosto, donde se plantea vender 500 plantas por cafeticultor.

- Selección de semillas.
- Curar la tierra donde se sembrar la semilla.
- Se hará la siembra en los semilleros.
- Riego por las mañanas.
- Se hará observación a los 2 meses para identificar la hoja falsa.
- Trasplantar a los 3 meses las plantas a las bolsas polietileno.
- A los 6 meses ya trasplantadas ya estará lista para vender.

PROPUESTA DE VALOR.

La propuesta de valor de viveros oro verde del Tacana es la venta de plantas de café de calidad a gusto del cliente, en tiempo y forma. Ofreciendo transporte de entrega para las plantas, tratamiento inicial de siembra que incluye garantía durante el primos mes después de la entrega y asesoría técnica gratuita durante el mismo tiempo.

- Transporte de entrega para las plantas traslado de las plantas desde el vivero hasta el lugar a convenir por ambas partes.
- Tratamiento inicial de siembra tratamiento enraizante y fertilizantes foliares, para apoyar el proceso de adaptación y desarrollo inicial en campo.
- Garantía durante el primer mes después de la entrega asesoría técnica gratuita durante el primer mes después de la entrega y el reintegro de plantas que no se logren.

DEMANDA POTENCIAL.

Con base en las investigaciones llevadas a cabo en relación con el incremento de la población de productores, establece que:

- Corto plazo: para que la empresa sea rentable tiene que cubrir un 50%, es decir, tener una producción de 4,800,000 plantas al año.
- Mediano plazo: para que la empresa sea rentable tiene que cubrir 70% del mercado potencia, es decir, tener una producción total anual de 7,200,00.
- Largo plazo: un crecimiento de 90%; es decir, se esperan ventas de 7,400,00 plantas al año, comenzar a introducir el producto en otros estados de la república mexicana.

INVESTIGACION DE MERCADO.

Segmento de mercado en el corto plazo el segmento es elegido el de los cafeticultores del municipio de cacahoatan,

- Nuestros productores locales.

Características del segmento del mercado productores interesados en una alta producción necesitan orientación para la innovación en parcelas muestran preferencias en precios considerables.

ACTIVIDADES DE NATURALIDADES DEL PROYECTO.

1. PROCESO CREATIVO, GENERACIÓN Y SELECCIÓN DE IDEAS, ASÍ COMO EL ANÁLISIS FODA.
2. JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA, NOMBRE, MISIÓN Y VISIÓN.
3. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.
4. DETERMINACIÓN DE CONSUMO APARENTE Y DEMANDA POTENCIAL.
5. REVISIÓN DE LOS OBJETIVOS GENERALES DE LA EMPRESA.
6. 6. LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA.
7. ELABORACIÓN DE FLUIDOS DE EFECTIVO.
8. ESTABLECIMIENTO DE LA MANO DE OBRA REQUERIDA.

ACTIVIDADES DE MARKETING.

9. IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE COMPETIDORES.
10. DEFINICIÓN DE INFORMACIÓN A INVESTIGAR SOBRE EL SEGMENTO.

ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN.

11. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y PROPUESTO DE VALOR.
12. DETERMINACIÓN DE PRECIO TENTATIVO.
13. INVESTIGACIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
14. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
15. DIAGRAMA DE FLUJOS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
16. CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA.
17. DETERMINACIÓN DEL ESPACIO DE PRODUCCIÓN.
18. EQUIPO E INSTALACIONES.
19. FIJACIÓN DE PRECIO DEFINITIVO.
20. ESTABLECIMIENTO DE POLÍTICAS DE CAPTACIÓN DE PERSONAL.
21. CONTACTAR AL PROVEEDOR.
22. COMPRA DE EQUIPO.
23. ESTABLECIMIENTO DE LA MANO DE OBRA REQUERIDA.
24. RECLUTAMIENTO DEL PERSONAL.
25. ADQUISICIÓN DE MATERIA PRIMA.

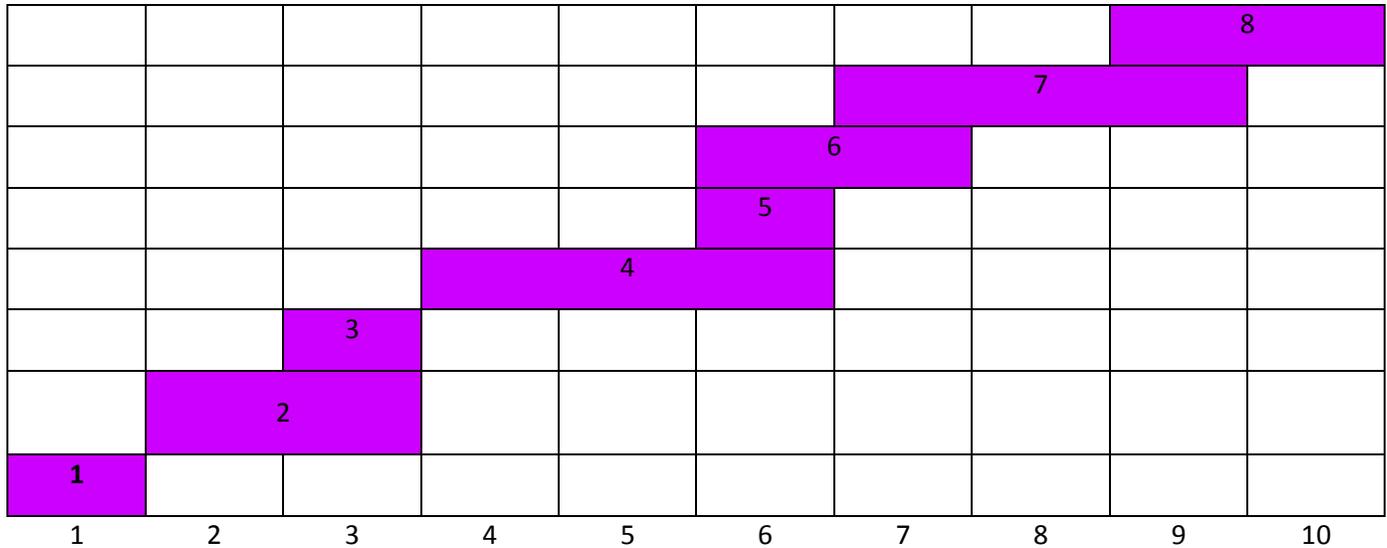
ACTIVIDADES DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN.

26. DEFINICIÓN DE ENCUESTAS
27. DETERMINAR LA FORMA DE APLICACIÓN DE LA ENCUESTA, TAMAÑO DE LA MUESTRA, ETC.
28. APLICACIÓN DE LA EMPRESA.
29. TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.
30. OBJETIVOS DEL ÁREA ORGANIZACIONAL.
31. DEFINICIÓN DEL SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA.
32. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.
33. FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO.
34. ACONDICIONAR EL ÁREA DE TRABAJO.
35. SELECCIÓN DEL PERSONAL.
36. CONTRATACIÓN DEL PERSONAL.

ACTIVIDADES DE FINANZAS.

37. OBJETIVOS DEL ÁREA CONTABLE Y FINANZAS.
38. MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN.
39. ELABORACIÓN DE GENERAL.
40. ELABORACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS.

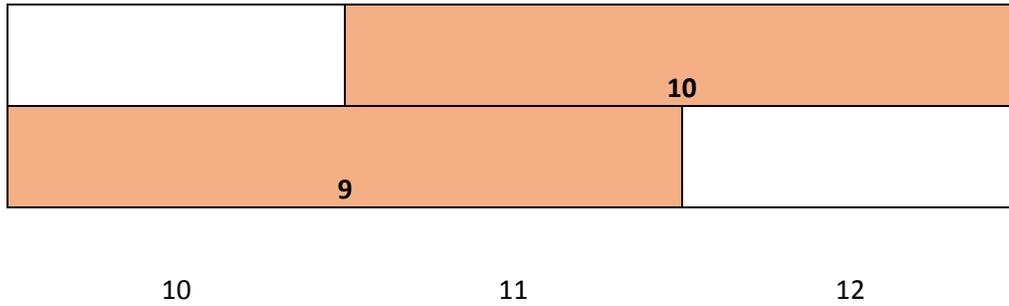
NATURALEZA DEL PROYECTO



ACTIVIDADES DE NATURALIDADES DEL PROYECTO.

1. PROCESO CREATIVO, GENERACIÓN Y SELECCIÓN DE IDEAS, ASÍ COMO EL ANÁLISIS FODA.
2. JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA, NOMBRE, MISIÓN Y VISIÓN.
3. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.
4. DETERMINACIÓN DE CONSUMO APARENTE Y DEMANDA POTENCIAL.
5. REVISIÓN DE LOS OBJETIVOS GENERALES DE LA EMPRESA.
6. LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA.
7. ELABORACIÓN DE FLUIDOS DE EFECTIVO.
8. ESTABLECIMIENTO DE LA MANO DE OBRA REQUERIDA

ACTIVIDAD DE MARKETING



ACTIVIDADES DE MARKETING.

9. IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE COMPETIDORES.

10. DEFINICIÓN DE INFORMACIÓN A INVESTIGAR SOBRE EL SEGMENTO.

ACTIVIDADES DE PRODUCCION

										25
										24
										23
										22
									21	
							20			
					19					
				18						
			17							
			16							
		15								
14										
13										
12										
11										
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	

ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN.

11. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y PROPUESTO DE VALOR.
12. DETERMINACIÓN DE PRECIO TENTATIVO.
13. INVESTIGACIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
14. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
15. DIAGRAMA DE FLUJOS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
16. CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA.
17. DETERMINACIÓN DEL ESPACIO DE PRODUCCIÓN.
18. EQUIPO E INSTALACIONES.
19. FIJACIÓN DE PRECIO DEFINITIVO.
20. ESTABLECIMIENTO DE POLÍTICAS DE CAPTACIÓN DE PERSONAL.
21. CONTACTAR AL PROVEEDOR.
22. COMPRA DE EQUIPO.
23. ESTABLECIMIENTO DE LA MANO DE OBRA REQUERIDA.
24. RECLUTAMIENTO DEL PERSONAL.
25. ADQUISICIÓN DE MATERIA PRIMA

ACTIVIDADES DEL AREA DE ORGANIZACIÓN

							36		
							35		
							34		
							33		
						32			
					31				
				30					
		29							
	28								
	27								
26									
22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

ACTIVIDADES DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN.

26. DEFINICIÓN DE ENCUESTAS
27. DETERMINAR LA FORMA DE APLICACIÓN DE LA ENCUESTA, TAMAÑO DE LA MUESTRA, ETC.
28. APLICACIÓN DE LA EMPRESA.
29. TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.
30. OBJETIVOS DEL ÁREA ORGANIZACIONAL.
31. DEFINICIÓN DEL SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA.
32. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.
33. FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO.
34. ACONDICIONAR EL ÁREA DE TRABAJO.
35. SELECCIÓN DEL PERSONAL.
36. CONTRATACIÓN DEL PERSONAL.

ACTIVIDADES DE FINANZAS

			40
		39	
38			
37			
30	31	2	3

ACTIVIDADES DE FINANZAS.

- 37. OBJETIVOS DEL ÁREA CONTABLE Y FINANZAS.
- 38. MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN.
- 39. ELABORACIÓN DE GENERAL.
- 40. ELABORACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS.