



Universidad del sureste.  
Campus Tapachula.

Desarrollo Empresarial.

Proyecto los compadres. 11 y 12.

Integrantes del equipo: Alejandro  
Morales Tapia, Ernesto Martínez  
Espinosa, Alexis A. Velázquez Villatoro.

Profesor: Víctor A. Gonzales Salas.

## ACTIVIDADES DEL ÁREA NATURALEZA DEL PROYECTO

ACTIVIDADES QUE ORGANIZÓ LA EMPRESA DEL DÍA 1 AL 10 MES DE JULIO.

6.6 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.

6.2 PROCESO CREATIVO PARA DETERMINAR EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA EMPRESA.

6.13 PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE LA EMPRESA.

6.4 PROPUESTA DE VALOR.

6.3 JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA.

6.12 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA O SECTOR.

6.11 VENTAJAS COMPETITIVAS.

6.7 ANÁLISIS FODA.

ACTIVIDADES DEL ÁREA DE MARKETING.

ACTIVIDADES QUE ORGANIZÓ LA EMPRESA DEL DÍA 11 AL 21 MES DE JULIO.

7.4 ESTUDIO DEL MERCADO.

7.3 INVESTIGACIÓN DEL MERCADO.

7.8 PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO.

7.9 RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

7.5 DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTA.

7.2 OBJETIVOS DEL MARKETING.

7.7 FIJACIÓN Y POLÍTICAS DE PRECIO.

7.6 PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.

7.10 SISTEMA Y PLAN DE VENTAS.

ACTIVIDADES DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN.

ACTIVIDADES QUE ORGANIZÓ LA EMPRESA DEL DÍA 22 AL 30 MES DE JULIO.

8.11 DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE PLANTAS Y OFICINAS.

8.4 DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO.

8.3 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO.

8.5 CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGIA.

8.8 CAPACIDAD INSTALADA.

8.2 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO.

ACTIVIDADES DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN.

ACTIVIDADES QUE ORGANIZÓ LA EMPRESA DEL DÍA 31 DE JULIO AL 3 DE AGOSTO.

9.3 FUNCIONES ESPECIFICAS POR PUESTO.

9.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

9.6 ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS.

ACTIVIDADES DEL ÁREA DE FINANZAS.

ACTIVIDADES QUE ORGANIZÓ LA EMPRESA DEL DÍA 4 A 10 DE AGOSTO.

10.3 COSTOS Y GASTOS.

10.2 SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA.

10.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.

## CAPITULO 12 RESUMEN EJECUTIVO.

### 12.2.1 NATURALEZA DEL PROYECTO.

#### \*NOMBRE DE LA EMPRESA.

EL NOMBRE SELECCIONADO DE NUESTRA EMPRESA AH SIDO ASIGNADO COMO: "LOS TRES COMPADRES", YA QUE PARA NUESTROS COMPAÑEROS PRODUCTORES AH SIDO UNA MANERA COMUN DE DECIRLE A UN AMIGO, CONOCIDO, O COMPAÑERO DE TRABAJO.

#### \*JUSTIFICACIÓN (CONCISA) Y MISIÓN DE LA EMPRESA.

AYUDA A LAS NECESIDADES DE DISTINTOS PRODUCTORES PARA BENEFICIOS DE SUS ANIMALES Y QUE AUMENTEN SU PRODUCCION.

BRINDANDOLES UN ASESORAMIENTO DE LOS PRODUCTOS QUE ADQUIEREN PARA MAYOR RENDIMIENTO.

#### \*UBICACIÓN DE LA EMPRESA.

NUESTRA EMPRESA DE GIRO COMERCIAL ESTARA UBICADA EN UNA ZONA CENTRICA DE FACIL ACCESO PARA NUESTROS CLIENTES CON DIRECCION 1 ORIENTE SUR Y 1ra SUR ORIENTE EN ESQUINA CON EL PARQUE CENTRAL DEL PUEBLO.

#### VENTAJAS COMPETITIVAS.

OTORGAMOS UN ASESORAMIENTO GRATUITO AL ADQUIRIR NUESTROS PRODUCTOS, ADEMÁS DE QUE BRINDEMOS EL SERVICIO A DOMICILIO CON UN COSTO DE REMUNERACION EXTRA.

\*DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA (CONCRETA, NO EN DETALLE).

LOS PRODUCTOS QUE NUESTRA EMPRESA PROPORCIONARÁ SON ALIMENTOS, VACUNAS, MEDICAMENTOS, HERBICIDAS Y SERVICIO DE ATENCIÓN MÉDICA A RANCHOS.

### 12.2.2 EL MERCADO

#### Descripción del mercado que atenderá la empresa

EN BASE A ESTO NOS PERMITIÓ SACAR UN ANÁLISIS ACERCA DEL IMPACTO QUE NUESTROS PRODUCTOS CAUSAN HACIA NUESTRO PÚBLICO OBJETIVO CONSTA DE SATISFACCIÓN Y LO QUE QUEREMOS COMO EMPRESA QUE ES SATISFACER UNA NECESIDAD PREVIAMENTE.

Demanda potencial del producto o servicio.

CON BASE A LA INVESTIGACIÓN LLEVADA A CABO EN LA ZONA DE ESCUINTLA SE TIENE PLANTEADO QUE A CORTO PLAZO TENGA UN 15%

DE CONSUMO MENSUAL EQUIVALENTE A 5,000 PERSONAS EN 1 MES.

CORTO PLAZO: CUBRIR EL 50% DE LAS NECESIDADES AGRICOLAS EN EL PUEBLO.

MEDIANO PLAZO: CUBRIR EL 80% DE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES TENIENDO UN MAYOR IMPACTO EN VENTAS.

LARGO PLAZO: ESPERANDO CUBRIR PROXIMAMENTE LA DEMANDA DE PRODUCTOS EN OTROS MUNICIPIOS DE LA REGIÓN HASTA EN UN 50%.

#### Conclusiones del estudio de mercado realizado

GRACIAS A LOS OBJETIVOS DE ESTUDIO DEL MERCADO NOS DIMOS CUENTA QUE EL NUMERO DE 15 PERSONAS PREFIEREN NUESTRO PRODUCTO Y OTROS 3 NO LO PREFIERENPOR EL ASESORAMIENTO QUE SE LES BRINDA Y ESTE ESTUDIO FUE UN NUMERO DE 20 PERSONAS.

#### Resumen de plan de ventas.

EL PLAN DE VENTA QUE QUEREMOS IMPLEMENTAR ES QUE LOS PRODUCTOS A MAYOREO SE LESLLEVE A LA PUERTA DE SU CASA CON SU RESPECTIVO ASESORAMIENTO QUE DEBE DE LLEVAR PARA QUE SU ALIMENTO O PRODUCTO SEA BIEN APROVECHADO EN EL CAMPO Y EN SUS ANIMALES.

#### 12.2.3 SISTEMA DE PRODUCCIÓN.

\*PROCESO DE PRODUCCIÓN O SERVICIO.

\*ARRIBO DEL CLIENTE. (PROCESO EN EL QUE EL CLIENTE MUESTRA UN NECESIDAD PARA SATISFACERSE).

#### \*VENTA DEL PRODUCTO:

\*CLIENTE EXTERNA SU NECESIDAD: EL CLIENTE LLEGA BUSCANDO UN PRODUCTO EN SI,TRATANDO DE SATISFACER LA NECESIDAD.

\*ASESORIA: LE OFRECEMOS UNA DIVERSIDAD DE PRODUCTOS QUE PUEDAN SATISFACERSU NECESIDAD.

\*CULMINACIÓN DE VENTA: EL CLIENTE PROCEDE A PAGAR EN MOSTRADOR.

\***CONSULTA INTERNA:** PROCEDIMIENTOS QUE SE LLEVAN A CAABO DENTRO DE LATIENDA.

EXAMEN FISICO: PROCEDIMIENTO QUE SE LE REALIZA A UN ANIMAL QUE INCLUYEINSPECCIONAR ANOMALIAS.

\*PRUEBAS DE LABORATORIO: PRUEBAS COMPLEMENTARIAS PARA DESCARTAR O SABEREN QUE ESTADO SE ENCUENTRA EL PACIENTE.

\*DIAGNOSTICO: DIAGNOSTICAR LA ENFERMEDAD EN BASE A LOS ESTUDIOS Y/o ANALISIS REALIZADOS PROCEDEMOS A DAR UN DIAGNOSTICO CONCRETO DEL POSIBLE PADECIMIENTO.

\*TRATAMIENTO: EN ESTE APARTADO DESPUES DE CONOCER LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y SABER EN LAS CONDICIONES EN LAS QUE SE ENCUENTRA EL ANIMAL PROCEDEMOS A RECETAR FARMACOS PARA DARLE SOLUCIÓN A LA ENFERMEDAD.

\*COBRO: ES LA PARTE FINAL EN LA QUE EL CLIENTE NOS OTORGA EL RECURSO MONETARIO POR LOS SERVICIOS PRESTADOS.

**CONSULTA EXTERNA.** PROCEDIMIENTOS QUE SE LLEVAN A CABO FUERA DE LA TIENDA LOQUE INCLUYE VENTAS A DOMICILIO.

\*LLENADO DE BITACORA: ES EL APARTADO EN EL QUE ESPECIFICAMOS NUESTRAS SALIDAS DE LA TIENDA Y PUNTOS DE DESTINO Y REGISTRAMOS LA ACTIVIDAD QUE LLEVAREMOS A CONTINUACIÓN.

\*PRUEBAS DE LABORATORIO: PRUEBAS COMPLEMENTARIAS PARA DESCARTAR O SABER EN QUE ESTADO SE ENCUENTRA EL PACIENTE.

EXAMEN FISICO: PROCEDIMIENTO QUE SE LE REALIZA A UN ANIMAL QUE INCLUYE INSPECCIONAR ANOMALIAS.

\*DIAGNOSTICO: DIAGNOSTICAR LA ENFERMEDAD EN BASE A LOS ESTUDIOS Y/o ANALISIS REALIZADOS PROCEDEMOS A DAR UN DIAGNOSTICO CONCRETO DEL POSIBLE PADECIMIENTO.

\*TRATAMIENTO: EN ESTE APARTADO LUEGO DE HABER ANALIZADO A UN ANIMAL, HABER DETECTADO ANOMALIAS, PROCEDEMOS A RECETAR LOS FARMACOS NECESARIOS PARA QUE EL ANIMAL MEJORE.

\*COBRO: PARTE FINAL EN LA QUE EL CLIENTE NOS OTORGA EL RECURSO MONETARIO POR LOS SALARIOS PRESTADOS.

Características generales de la tecnología.

LA TECNOLOGIA NECESARIA QUE USARA NUESTRA EMPRESA ES SENCILLA PUESTO A QUE NO NECESITAMOS EQUIPOS MUY SOFISTICADOS, PERO SI LO NECESARIO Y QUE SEA DE FACIL UTILIDAD, POR EJEMPLO, CONTAREMOS CON BASCULAS DIGITALES PARA SABER LA CANTIDAD EN KG QUE VENDEREMOS DE ALIMENTO APARTE DE CONTAR CON ENFRIADORES PARA QUE LAS VACUNAS ESTEN EN CONDICIONES OPTIMAS YA QUE ESTAS NO DEBEN ESTAR EXPUESTA AL CALOR, ADEMAS DE UN AREA DE CAJA LA CUAL LLEVARÁ EL REGISTRO DE VENTAS POR MEDIO DE UNA COMPUTADORA.

#### **12.2.4 organización.**

##### **Organigrama de la empresa.**

Nuestra empresa contará con áreas para su funcionamiento como lo son:

En clínica, un área de hospitalización, cajas y finanzas, farmacia, bodegas, una sección de alimentos, la recepción en donde se dará el asesoramiento, área de monturas y equipo para caballos y equipo agrícola.

#### 12.2.5

##### **Marco legal de la organización.**

Nuestra agroveterinaria los compadres es una sociedad anónima, ya que está integrada por 3 socios que aportan una cantidad similar de capital inicial.

##### **Sistema contable de la empresa.**

El responsable de área de finanzas y todo lo que tenga que ver con capital es el mvz. Alexis Velásquez Villatoro.

##### **Objetivos del área contable.**

objetivos a corto plazo (5 meses) el objetivo es adquirir nuestras inversiones y posteriormente volver a invertir.

Objetivos a mediano plazo: ( 1 año) el objetivo es tener ganancias descartando los costos de la agroveterinaria.

Objetivos a largo plazo (2 años), el objetivo es ser una empresa que se mantenga en su totalidad sin recibir más ingresos extra.

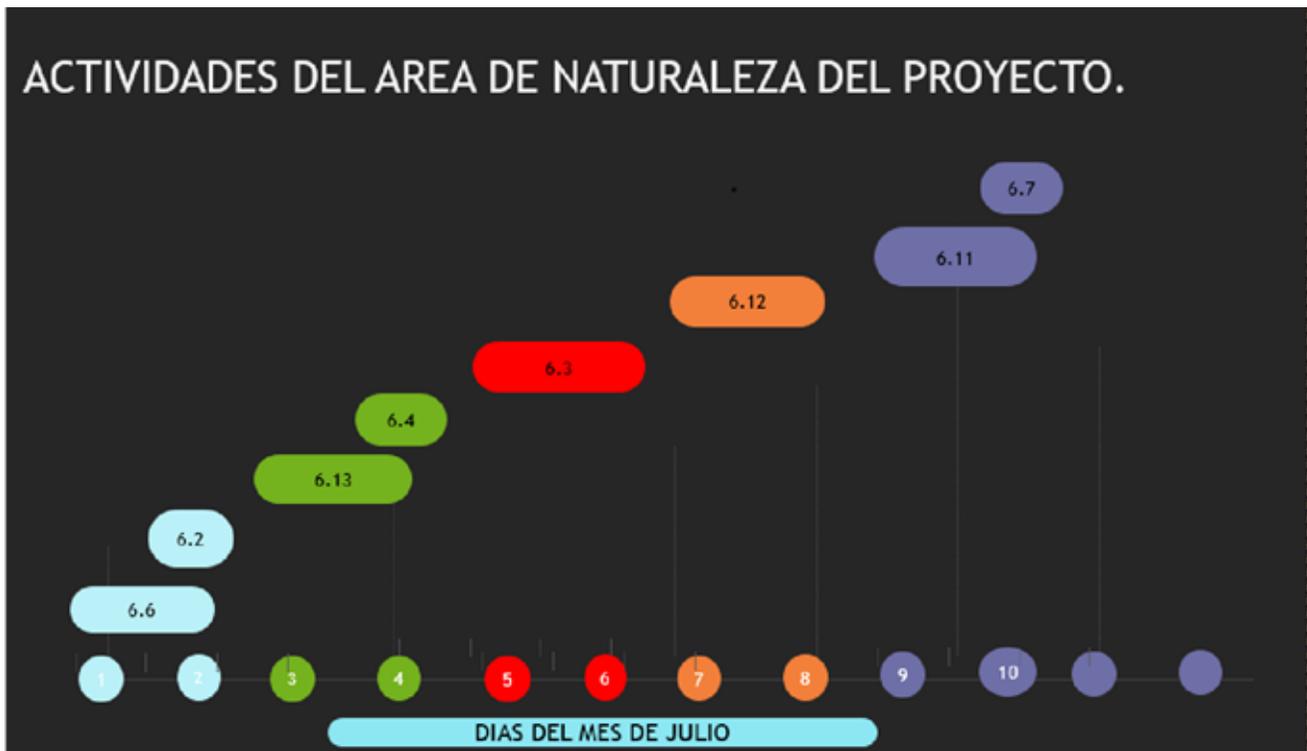
##### **Capital inicial.**

Nuestra empresa como sociedad anónima tendrá una contribución de cada socio de 100,000 c/u siendo un total de 300,000 como aporte inicial.

##### **Resumen de los estados financieros.**

Este será de ayuda para que la empresa sepa los ingresos tantos egresos que tiene por ejemplo en pago de proveedores, pago a trabajadores, pagos de local y de las ventas que se realicen.

## ACTIVIDADES DEL AREA DE NATURALEZA DEL PROYECTO.



ACTIVIDADES QUE ORGANIZÓ LA EMPRESA DEL DÍA 1 AL 10 MES DE JULIO.

6.6 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.

6.2 PROCESO CREATIVO PARA DETERMINAR EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA EMPRESA.

6.13 PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE LA EMPRESA.

6.4 PROPUESTA DE VALOR.

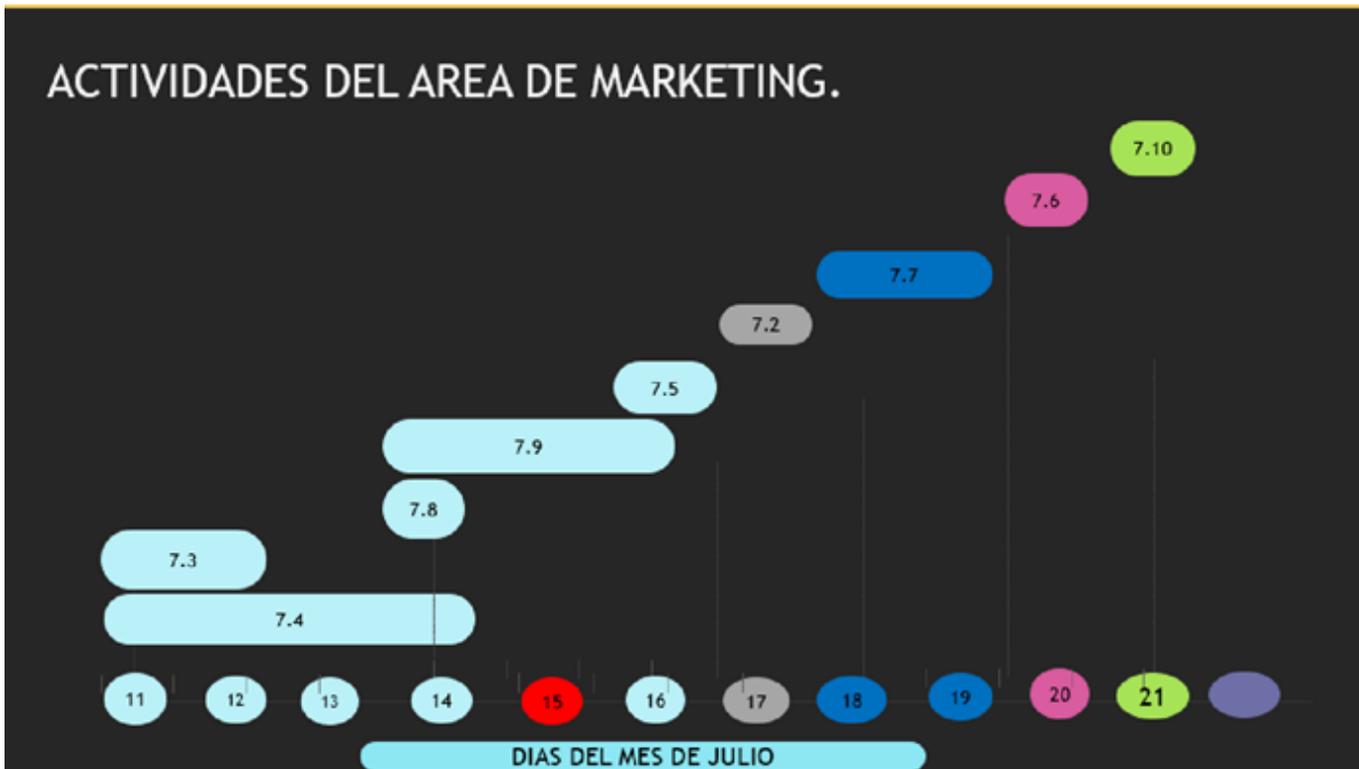
6.3 JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA.

6.12 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA O SECTOR.

6.11 VENTAJAS COMPETITIVAS.

6.7 ANÁLISIS FODA

## ACTIVIDADES DEL AREA DE MARKETING.



ACTIVIDADES QUE ORGANIZÓ LA EMPRESA DEL DÍA 11 AL 21 MES DE JULIO.

7.4 ESTUDIO DEL MERCADO.

7.3 INVESTIGACIÓN DEL MERCADO.

PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO.

RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

7.5 DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTA.

7.2 OBJETIVOS DEL MARKETING.

7.7 FIJACIÓN Y POLÍTICAS DE PRECIO.

7.6 PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.

7.10 SISTEMA Y PLAN DE VENTAS.

# ACTIVIDADES DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN.



ACTIVIDADES QUE ORGANIZÓ LA EMPRESA DEL DÍA 22 AL 30 MES DE JULIO.

8.11 DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE PLANTAS Y OFICINAS.

8.4 DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO.

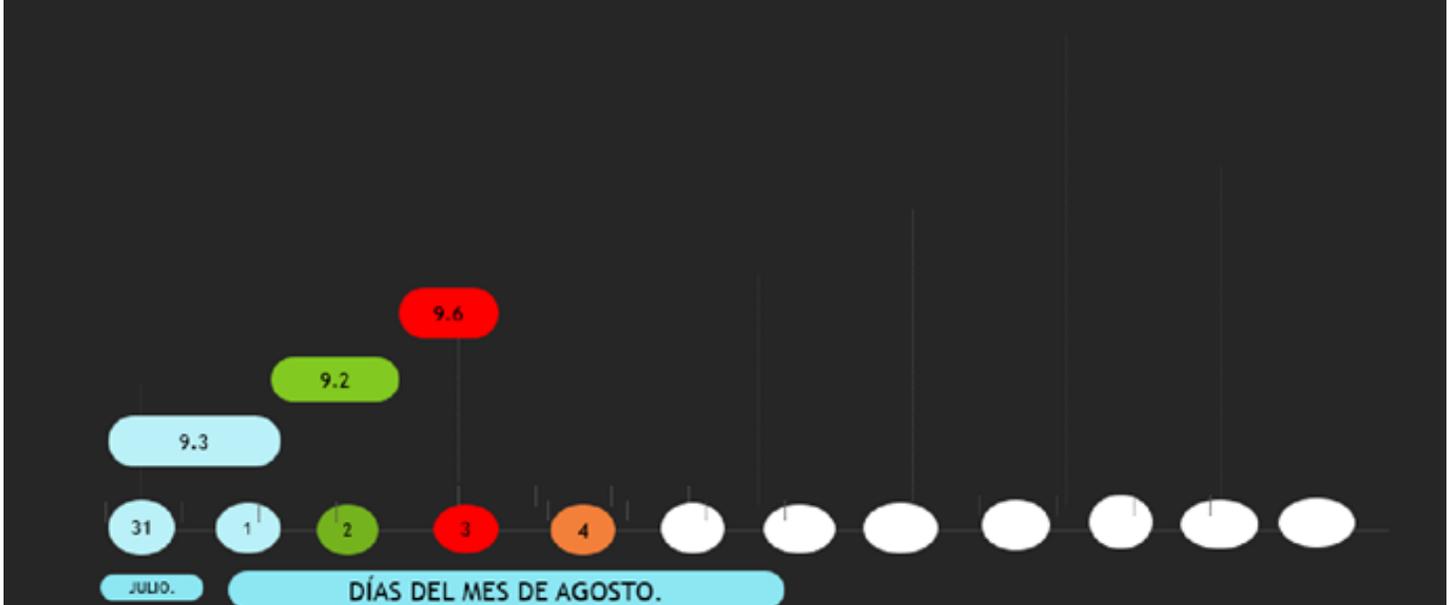
8.3 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO.

8.5 CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGIA.

8.8 CAPACIDAD INSTALADA.

8.2 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO.

## ACTIVIDADES DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN.



ACTIVIDADES QUE ORGANIZÓ LA EMPRESA DEL DÍA 31 DE JULIO AL 3 DE AGOSTO.

9.3 FUNCIONES ESPECIFICAS POR PUESTO.

9.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

9.6 ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS.

# ACTIVIDADES DEL ÁREA DE FINANZAS.



ACTIVIDADES QUE ORGANIZÓ LA EMPRESA DEL DÍA 4 A 10 DE AGOSTO.

10.3 COSTOS Y GASTOS.

10.2 SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA.

10.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.