

# Hamacas Kan

Minto Lucero, Catherine

2024-05

---

<https://hdl.handle.net/20.500.11777/6065>

<http://repositorio.iberopuebla.mx/licencia.pdf>



PROYECTO DEL ÁREA DE SÍNTESIS Y EVALUACIÓN II DEL DEPARTAMENTO DE  
NEGOCIOS

**PROYECTO HAMACAS KAN**

Ciele Carey Alonso Alonso

Daniela Cervera Velázquez

Catherine Minto Lucero

Profesora Johanna Lau Salgado

PRIMAVERA 2024

# Índice

Resumen Ejecutivo.....	4
Diseño de modelo de negocios (Lean Canvas).....	7
Antecedentes.....	7
Análisis de necesidades.....	9
Tendencias y soluciones actuales.....	9
Definición del problema.....	9
Análisis de alternativas de solución (Puntos ponderados).....	10
Justificación de la alternativa seleccionada (Hipótesis Lean Canvas).....	11
Planeación.....	11
Datos generales de la empresa.....	11
Misión.....	12
Visión.....	13
Objetivos generales de la empresa.....	13
Objetivos específicos de la empresa.....	13
• Objetivos de recursos humanos:.....	13
• Objetivos de marketing:.....	13
• Objetivos de producción:.....	13
• Objetivos de ventas:.....	13
• Objetivos de contabilidad y finanzas:.....	13
Valores.....	14
FODA estratégico.....	14
<b>CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO.....</b>	<b>16</b>
Definición del problema.....	16
Tasa de crecimiento y utilidad del sector.....	17
Hipótesis.....	17
Necesidades de información.....	17
Diseño de recopilación de la información.....	17
Análisis de datos.....	20
Informe.....	27
Análisis de la competencia.....	28
Análisis de precios.....	28
Canales de distribución.....	29
Presupuesto y promoción de publicidad.....	29
<b>CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO DE PRODUCCIÓN.....</b>	<b>29</b>
Especificaciones del producto.....	29
Descripción del proceso.....	31
Identificación de maquinaria y equipo.....	31

Presupuesto y depreciación de maquinaria y equipo.....	32
<b>CAPÍTULO V: RECURSOS HUMANOS.....</b>	<b>32</b>
Organigrama.....	32
Descripción y perfil de puestos.....	33
Presupuesto de personal.....	52
Descripción de instalaciones.....	52
Análisis de localización del proyecto.....	55
<b>CAPÍTULO VI: ESTUDIOS FINANCIEROS.....</b>	<b>57</b>
Presupuesto de inversión inicial.....	57
Capacidad de mercado.....	58
Presupuesto de ventas.....	58
Presupuesto costo de ventas.....	58
Presupuesto de gastos de operación.....	58
Punto de equilibrio en dinero y artículos.....	59
Tasa de rendimiento mínima aceptada (TREMA).....	59
Flujo de efectivo, valor actual neto (VAN), tasa interna de rentabilidad (TIR).....	59
Conclusiones y recomendaciones.....	60
<b>Referencias.....</b>	<b>62</b>

## Resumen Ejecutivo

Hamacas Kan es una empresa dedicada a la elaboración de hamacas artesanales, fue creada con el fin de ser un proyecto socialmente responsable que busca generar un impacto positivo en la comunidad maya y así mismo para quienes adquieran los productos.

En el tejido de cada hamaca Kan late el corazón de una cultura ancestral, tejida con hilos de tradición y sabiduría maya. Nos enorgullece presentarles Kan Hamacas, más que una empresa, es un puente entre el pasado y el presente, entre la artesanía y la innovación. Sumérjase con nosotros en un viaje donde la comodidad se encuentra con la historia, donde cada hilo cuenta una antigua narrativa y donde cada compra es un acto de apoyo a las comunidades que mantienen viva esta tradición.

En Kan Hamacas buscamos satisfacer a nuestros clientes con la venta de hamacas al mismo tiempo que fomentamos la conservación y la trascendencia de las tradiciones de las comunidades maya, obteniendo utilidades que contribuyan a la calidad de vida de los artesanos. Nosotros trabajamos de la mano con artesanos locales de la región de la península de Yucatán para crear piezas creativas, innovadoras y refrescantes. Nuestra misión como empresa es ofrecer un espacio de descanso y bienestar a través de las hamacas, fomentando la cultura de comunidades artesanas, valorando y preservando sus tradiciones; con la visión de ser reconocidos como el referente líder en proporcionar hamacas de alta calidad y estilo excepcional.

La metodología para evaluar Hamacas Kan es COSTO - BENEFICIO por lo que los hallazgos que se obtuvieron el proyecto marca ser rentable pues bien, la TIR obtenida ha sido de 19%, el cual es mayor a la TREMA que manejamos, 17,4%, así mismo, se estima que el mercado alcanzará un 5,57% en cada año que se encuentre dentro de este.

La empresa ofrece una serie de características que la diferencian de la competencia, entre ellas, la que más resalta es poder personalizar tu hamaca, elegir el tamaño que quieras, sin embargo, nuestro tamaño predeterminado es de largo: ajustable de 2 a 3 metros y ancho: varía de 1 a 1.5 metros.

Hamacas Kan se enfocará en el mercado nacional, ofreciendo sus productos a través de canales de venta en línea y físicos, esto se logrará por medio del equipo con el que cuenta

la empresa, pues bien, tanto el administrador, el contador y el asesor de marketing son el equipo perfecto complementario para dar a conocer los productos que se elaboran.

Hamacas Kan es una empresa de elaboración de hamacas artesanales con una oportunidad de negocio significativa y enfocada a un entorno social. La empresa tiene un equipo de gestión experimentado, un producto superior y un sólido plan financiero.

## **Abstract**

Hamacas Kan is a socially responsible company dedicated to the production of handcrafted hammocks. The company was founded with the mission of generating a positive impact on the Mayan community and offering high-quality products to its customers.

In the weaving of each hammock at Kan beats the heart of an ancestral culture, woven with threads of Mayan tradition and wisdom. We are proud to present Kan Hammocks, more than a company, it's a bridge between the past and the present, between craftsmanship and innovation. Immerse yourself in a journey where comfort meets history, where each thread tells an ancient narrative and where each purchase is an act of support to the communities that keep this tradition alive.

At Kan Hamacas we seek to satisfy our customers with the sale of hammocks while promoting the conservation and transcendence of the traditions of Mayan communities, obtaining profits that contribute to the quality of life of the artisans. We work hand in hand with local artisans from the Yucatan Peninsula region to create creative, innovative and refreshing pieces. Our mission as a company is to offer a space for relaxation and wellness through hammocks, advocating for the culture of artisan communities, valuing and preserving their traditions; with the vision of being recognized as the leading reference in providing high quality hammocks and exceptional style.

The assessment method for Hamacas Kan is COST-BENEFIT. The project has proven to be profitable, with an IRR of 19%, exceeding the TREMA of 17.4%. Additionally, the market is estimated to grow at a rate of 5.57% per year.

The company offers a series of features that differentiates it from the competition, including the ability to customize your hammock by choosing the size and style you want.

However, our standard size is: length: adjustable from 2 to 3 meters and width: varies from 1 to 1.5 meters.

Hamacas Kan will focus on the national market, offering its products through online and physical sales channels. This will be achieved through the company's team, which includes an administrator, an accountant, and a marketing advisor, who are the perfect complementary team to promote the company's products.

Hamacas Kan is a handcrafted hammock company with a significant and socially focused business opportunity. The company has an experienced management team, a superior product, and a solid financial plan.

## **Declaración de Responsabilidad Social Empresarial**

Hamacas Kan es un proyecto que va más allá de la simple venta de hamacas artesanales. Su enfoque socialmente responsable y su compromiso con la sostenibilidad lo convierten en un modelo ejemplar de cómo las empresas pueden generar un impacto positivo en la sociedad y el planeta.

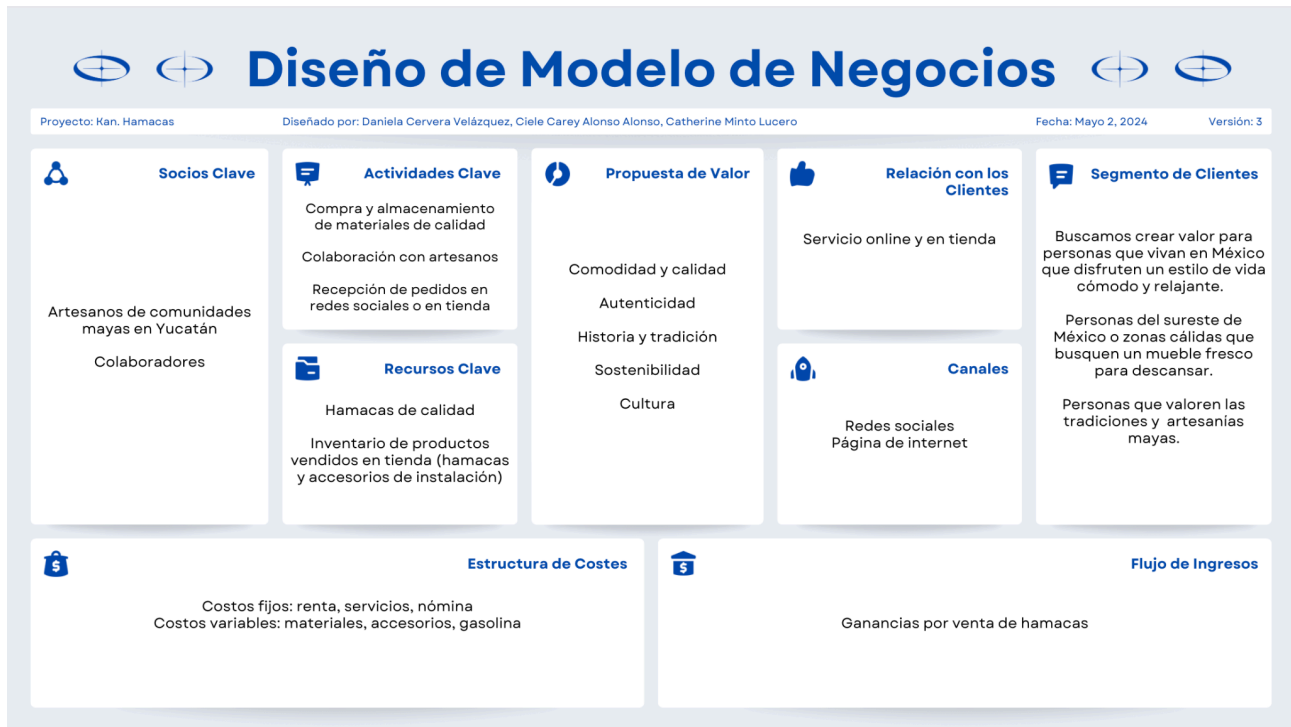
Se alinea con el ODS 8 a través de su compromiso con la creación de empleo digno y el desarrollo de las comunidades locales. La elaboración artesanal de hamacas brinda oportunidades de trabajo a los artesanos, permitiéndoles obtener ingresos estables y mejorar su calidad de vida. Impactando en la reducción del empleo, empoderamiento económico y la preservación del patrimonio cultural.

También contribuye al ODS 12 a través de su enfoque en la producción y el consumo responsables. La elaboración de hamacas con materiales amigables para el planeta ayudan a reducir el impacto ambiental en su producción. Además, el proyecto promueve el consumo responsable entre sus clientes, incentivándolos a adquirir productos artesanales y sostenibles. Comprometiéndose al uso de materiales sostenibles, prácticas de producción sostenible y la disminución de residuos.

Hamacas Kan es un ejemplo de cómo las empresas pueden generar un impacto positivo en la sociedad y planeta. Su enfoque en el desarrollo sostenible y el impacto social, lo convierte en un modelo para otras empresas que están buscando contribuir a un mundo más justo y

sostenible

## CAPÍTULO II: DISEÑO DE MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACIÓN



### Diseño de modelo de negocios (Lean Canvas)

[Elaboración propia]

### Antecedentes

Las hamacas son características de Yucatán, pero estas tienen su origen lejos del Sureste mexicano. Consiste en una red formada de hilos, que se colgará entre dos troncos de árboles a modo de bolsa colgante, usada para acostarse, descansar y para mecerse. La palabra hamaca proviene del haitiano, Hamack cuyo significado es “Árbol” y fue bautizado por los conquistadores con este nombre ya que encontraron en las Antillas las primeras hamacas que estaban tejidas con la corteza del árbol de Hamack. Más adelante fue la planta de Mezcal o henequén la que sustituyó la corteza del árbol debido a que este era más abundante, y sus fibras podrían ser suavizadas por el roce contra el cuerpo. La hamaca define su origen dentro de la cultura maya, está no sólo era utilizada para descansar y dormir, sino que tenía un valor



simbólico, ya fuera al momento del nacimiento, de la boda o de los rituales funerarios. (Pacheco, 2023).

### Características

Si bien las hamacas son cómodas para descansar, también son extremadamente versátiles. En la vida cotidiana de Yucatán, las hamacas se utilizan para diversas actividades, como dormir, descansar, socializar y trabajar. Su capacidad para mantener el cuerpo elevado del suelo, lo que proporciona ventilación y alivia el calor característico de la región, las convierte en una elección práctica. (Yuum Haax, 2023).

Representan la habilidad y creatividad de los artesanos locales, que han transformado una necesidad cotidiana en una forma de arte. Además, estas hamacas se han convertido en un símbolo de identidad y orgullo para la región de Yucatán. En festivales y fiestas tradicionales, es común ver hamacas colgadas en los patios y plazas, ofreciendo un lugar cómodo para que la comunidad se reúna y celebre. Estas hamacas no solo son funcionales, sino que también contribuyen a la atmósfera festiva y alegre de tales ocasiones. Durante la época de la conquista los pobladores adoptaron la hamaca pues se volvió el sitio de reposo debido al intenso calor. (Oasis, 2023).

En Yucatán el procedimiento se perfeccionó, pues los artesanos del estado quienes descubrieron nuevas formas de tejer hasta hallar el que perdura hasta la fecha, consiste en hilos entrecruzados que se distienden o aprietan. (Méndez y Ávila, 2019).

### Elaboración

- Mecate, hilo fino de henequén, de cáñamo, de lienzo, de lona y de hilera, que es la hamaca más fina que se teje en Yucatán, se urde con un hilo finamente corchado de algodón o de lino.
- Ayuda de un bastidor que consta de dos largos palos de madera, cilíndricos y perpendiculares, se encajan sobre bases de madera fuerte y están unidos entre sí por dos largueros horizontales que penetran en sendas hendiduras hechas en mástiles, asegurando con cuñas, acercando o retirando, según el tamaño que se le quiera dar a la hamaca.

- En la parte central de este bastidor se teje y se rodea con hilos de un color o diferentes colores, para tejer se ayudan de una aguja de madera, con esto entrecruzan los hilos formando una especie de malla colorida, que inicia de arriba hacia abajo; al finalizar, los palos del bastidor funcionan para unir aquella malla con otro tipo de tejido conocido como “brazo”, y así tener una hamaca.

## **Análisis de necesidades**

El análisis de las necesidades relacionadas con las hamacas revela tres aspectos fundamentales. En primer lugar, se observa que la comercialización de las hamacas se realiza principalmente a través de vendedores ambulantes. Este canal de distribución puede presentar desafíos en términos de garantizar la visibilidad del producto, mantener estándares de calidad y ofrecer una experiencia de compra satisfactoria. Reconocer y abordar estos aspectos podría mejorar la posición de mercado de las hamacas, proporcionando a los consumidores un acceso más amplio y confiable a estos productos, al tiempo que beneficia a los creadores y vendedores. En segundo lugar, se destaca la importancia de reconocer y valorar el trabajo de las personas involucradas en la creación de las hamacas. A menudo, estos artesanos no reciben el reconocimiento adecuado por su habilidad y dedicación en la confección de estos elementos de descanso. Este reconocimiento no solo sería un estímulo para su labor, sino que también podría influir positivamente en la percepción del consumidor sobre la calidad y autenticidad de las hamacas. Por último, el valor cultural e histórico no es tan reconocido puesto que es una transmisión de conocimientos de generación en generación que le permitiría a las personas respetar más la artesanía tradicional.

## **Tendencias y soluciones actuales**

Actualmente, podemos ver que en el mercado se venden diferentes tipos de hamacas; estilo yucateco, de nylon para acampar, decorativas, de silla, plegables, con soporte de barra y con separadores de madera.

## **Definición del problema**

Buscamos satisfacer a nuestros clientes con la venta de hamacas al mismo tiempo que fomentamos la conservación y la trascendencia de las tradiciones de las comunidades maya. Esto es fundamental para preservar la identidad cultural y el legado histórico a través de la apreciación de sus artesanías. Las hamacas, tejidas con técnicas ancestrales transmitidas de

generación en generación, no solo son símbolos de comodidad y descanso, sino también representan la herencia cultural de los pueblos indígenas de la península de Yucatán.

Por otro lado, también buscamos apoyar la economía local con la venta de hamacas, ya que no solo impulsa el sustento de las familias artesanas, sino que también contribuye a mantener viva la tradición y a fortalecer el tejido social de las comunidades indígenas. De igual manera, brindarle valor y promover estas artesanías a nivel nacional, crea un impacto positivo al turismo responsable de la región al reconocer y respetar la cultura local. Por último, buscamos promover la diversidad cultural y enriquecer el patrimonio cultural de las comunidades mayas.

### **Análisis de alternativas de solución (Puntos ponderados)**

PESO	UNIDAD	CALIFICACIÓN			CALIFICACIÓN PONDERADA		
		APP para ver pedidos	Hamacas	Chicles	APP para ver pedidos	Hamacas	Chicles
0.15	Conocimiento	5	7	4	33.33	46.66	26.66
0.30	Capital	5	10	8	16.66	33.33	26.66
0.25	Número de proveedores	8	10	3	32	40	12
0.20	Número de competidores	7	7	6	35	35	30
0.10	Estímulos fiscales	4	10	2	40	100	20
				<b>TOTAL</b>	156.99	254.99	115.32

[Elaboración propia]

Con respecto a la tabla anterior, se tomó la decisión que la opción más viable para realizar un proyecto ha sido el de las hamacas, por lo que a continuación se presentará algo de información sobre estas.

## Justificación de la alternativa seleccionada (Hipótesis Lean Canvas)

Problema que se encontró: Valorar la artesanía, especialmente aquellas creaciones elaboradas a mano, como las hamacas, es fundamental no solo por la belleza y calidad intrínseca de las piezas, sino también por el respeto hacia las personas que dedican su vida y habilidades a esta forma de expresión artística.

## Planeación

De acuerdo al análisis realizado, decidimos llevar a cabo la idea de la venta de hamacas. Nuestra idea consiste en vender hamacas hechas a mano por artesanos de las comunidades mayas de la península de Yucatán. Enfocándonos principalmente en Quintana Roo y Yucatán. Al ser un intermediario entre el productor y el cliente final, haríamos un impacto indirecto social a la comunidad.

La elaboración del producto estaría influenciada por el equipo, ya que buscamos implementar diseños modernos e innovadores que los clientes buscan. Parte de nuestra propuesta de calor del producto sería la experiencia de compra. Pensamos reconocer el trabajo de los artesanos en el empaquetado de la hamaca, incluyendo una nota de agradecimiento por la compra, junto con el nombre de la persona que lo elaboró.

Nuestro punto de venta estaría localizado en Cancún, Quintana Roo, ya que la gente del sureste del país está más familiarizada con el hábito de usar hamacas en sus vidas diarias. Además, planeamos tener una página de internet donde puedan hacer pedidos en línea al resto de la república, con planes de expandirnos al extranjero en un futuro. Así mismo, contamos con páginas de facebook e instagram para publicarnos y tomar pedidos personalizados.



### Datos generales de la empresa

Nombre: *Kan. Hamacas*

Eslogan: *Donde el descanso se vuelve arte*

Tipo de Sociedad: de SAS (Sociedad de Acciones Simplificada)

Razón social: Conlleva diversas ventajas que favorecen la agilidad y flexibilidad en la gestión empresarial. La estructura SAS simplifica los trámites de constitución, reduce los requisitos formales y permite una mayor adaptabilidad en la toma de decisiones. Al contar con responsabilidad limitada, los socios no comprometen su patrimonio personal ante deudas empresariales. Además, la SAS facilita la atracción de inversionistas al permitir la emisión de acciones, y su estructura puede adaptarse fácilmente a las necesidades particulares de la empresa, promoviendo así un entorno empresarial dinámico y eficiente.

ODS:

- **4. Educación de calidad** - Aunque la relación no sea directa, lo tomamos en cuenta por el ODS 4.7, el cual menciona que se puede promover el desarrollo sostenible con conocimientos en los cuales el estilo de vida, los derechos humanos, la promoción de una cultura de paz y valoración de la diversidad cultural y cómo esta contribuye al desarrollo sostenible influyen en la vida de las personas.
- **8. Trabajo decente y crecimiento económico** - La generación de empleo es vital para la economía del país pero si lo vemos desde un punto más individual, le permite tener ingresos a las personas para poder sobrevivir o vivir y comprar lo necesario para su hogar, tales como los alimentos, productos de higiene, entre otros.
- **12. Producción y consumo responsables** - El fabricar productos que sean respetuosos con el medio ambiente haciendo empleo de materiales sostenibles llevará a que se disminuyan los impactos negativos en los ecosistemas locales, así mismo, el valorar y preservar la herencia cultural asociada con la creación y el reconocimiento que se tiene sobre la tradición lleva a respetar las comunidades que han contribuido en su desarrollo.

## **Misión**

Ofrecer un espacio de descanso y bienestar a través de hamacas de alta calidad, artesanales, que brinden comodidad, estilo y conexión con nuestros clientes; brindándoles no solo productos excepcionales, sino también experiencias que inspiren tranquilidad. Nos comprometemos a fomentar la cultura de las comunidades artesanas, valorando y preservando sus tradiciones, al tiempo que creamos un espacio único donde cada hamaca se convierte en un hilo que teje experiencias inolvidables de descanso y conexión con la autenticidad de la artesanía local.

## **Visión**

Ser reconocidos como el referente líder en proporcionar no solo hamacas de alta calidad y estilo excepcional, sino también experiencias de descanso que inspiren tranquilidad y conexión auténtica. Aspiramos a ser pioneros en la preservación y promoción de las tradiciones artesanas, fomentando la cultura de las comunidades que dan vida a nuestras creaciones. Imaginamos un mundo donde cada hamaca no solo sea un símbolo de comodidad y estilo, sino también un testimonio de respeto y reconocimiento a las manos expertas que las elaboran. Nuestra visión es trascender la simple transacción comercial, convirtiéndonos en un puente que une a los clientes con la riqueza cultural y el arte de las comunidades artesanas, mientras ofrecemos momentos inolvidables de descanso y conexión.

## **Objetivos generales de la empresa**

1. Obtener un 16% de utilidades consiguiendo una mejor calidad de vida para los artesanos.

## **Objetivos específicos de la empresa**

- **Objetivos de recursos humanos:**

1. Llevar a cabo capacitaciones y talleres para nuestros colaboradores una vez al semestre.

- **Objetivos de marketing:**

1. Dar a conocer nuestra marca al 45% de nuestro mercado meta en el primer año de operaciones.

- **Objetivos de producción:**

1. Optimizar el uso de materiales con una reducción del 3% en el desperdicio.

- **Objetivos de ventas:**

1. Aumentar la venta de hamacas en un 30% durante el primer año de operación comparado con el promedio de las ventas mensuales del primer trimestre.

- **Objetivos de contabilidad y finanzas:**

1. Controlar los gastos y optimizar el uso de recursos con una reducción del 2% en los costes operativos.

## Valores

Respeto hacia los artesanos reconociendo el valor del trabajo artesanal, asegurando un trato justo y condiciones dignas.

Compromiso para preservar las técnicas artesanales ancestrales y promover la cultura de las comunidades artesanas.

Responsabilidad para contribuir al desarrollo de las comunidades artesanas y al bienestar de los miembros.

Pasión por valorar el trabajo manual y la dedicación que hay detrás de cada hamaca.

Honestidad al ser transparentes con los clientes y artesanos sobre las prácticas de la empresa.

## FODA estratégico



[Elaboración propia]

	<b>FORTALEZAS</b> F <sub>1</sub> . Originalidad y autenticidad F <sub>2</sub> . Calidad y durabilidad F <sub>3</sub> . Preservación de tradiciones culturales F <sub>4</sub> . Sostenibilidad F <sub>5</sub> . Personalización	<b>DEBILIDADES</b> D <sub>1</sub> . Habilidades individuales D <sub>2</sub> . Producción limitada
<b>OPORTUNIDADES</b> O <sub>1</sub> . Mercado turístico O <sub>2</sub> . Tendencias en el estilo de vida O <sub>3</sub> . Historia y tradición	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FO<sub>1</sub>. Ofrecer una amplia gama de opciones de personalización con respecto a colores y formas preestablecidas para que los clientes puedan crear hamacas únicas que reflejen su individualidad.(F<sub>1</sub>, F<sub>5</sub> - O<sub>2</sub>).</li> <li>- FO<sub>2</sub>. Promover un turismo que respete el medio ambiente y beneficie a la comunidad local.(F<sub>2</sub>, F<sub>4</sub> - O<sub>1</sub>).</li> <li>- FO<sub>3</sub>. Adaptar las tradiciones culturales a las nuevas tendencias del estilo de vida.(F<sub>3</sub> - O<sub>2</sub>, O<sub>3</sub>).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DO<sub>1</sub>. Ofrecer diferentes tamaños, materiales y características para el nicho de mercado dirigido.(D<sub>1</sub>, D<sub>2</sub> - O<sub>2</sub>).</li> <li>- DO<sub>2</sub>. Promocionar las hamacas como un souvenir auténtico y único.(D<sub>1</sub>, D<sub>2</sub> - O<sub>1</sub>).</li> <li>- DO<sub>3</sub>. Resaltar los beneficios para la salud de las hamacas, como la comodidad, la relajación y la mejora del sueño.(D<sub>1</sub>, D<sub>2</sub> - O<sub>2</sub>).</li> <li>- DO<sub>3</sub>. Incorporar elementos de la historia y tradición de las hamacas en el diseño y la comercialización.(D<sub>1</sub>, D<sub>2</sub> - O<sub>3</sub>).</li> </ul>
<b>AMENAZAS</b> A <sub>1</sub> . Competencia con productos masivos A <sub>2</sub> . Cambio constante de tendencia A <sub>3</sub> . Incremento de costos en las materias primas A <sub>4</sub> . Regulación y cumplimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FA<sub>1</sub>. Mostrar cómo las hamacas son una inversión a largo plazo que ofrece comodidad y satisfacción duradera.(F<sub>1</sub>, F<sub>2</sub>- A<sub>1</sub>, A<sub>2</sub>).</li> <li>- FA<sub>2</sub>. Capacitación en técnicas de producción sostenible, acceso a financiamiento y asistencia técnica para mejorar la calidad de sus productos. (F<sub>3</sub>, F<sub>4</sub>- A<sub>3</sub>, A<sub>4</sub>).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DA<sub>1</sub>. Desarrollar una estrategia de marketing digital para llegar a nuevos clientes a nivel nacional.(D<sub>1</sub>, D<sub>2</sub>- A<sub>1</sub>).</li> <li>- DA<sub>2</sub>. Ofrecer hamacas en diferentes estilos,materiales y precios para adaptarse a las cambiantes preferencias de los consumidores.(D<sub>1</sub>, D<sub>2</sub>- A<sub>2</sub>).</li> <li>- DA<sub>3</sub>. Obtener certificaciones de calidad y sostenibilidad para aumentar la confianza del consumidor y facilitar el acceso a nuevos mercados.(D<sub>1</sub>, D<sub>2</sub>- A<sub>3</sub>, A<sub>4</sub>).</li> </ul>



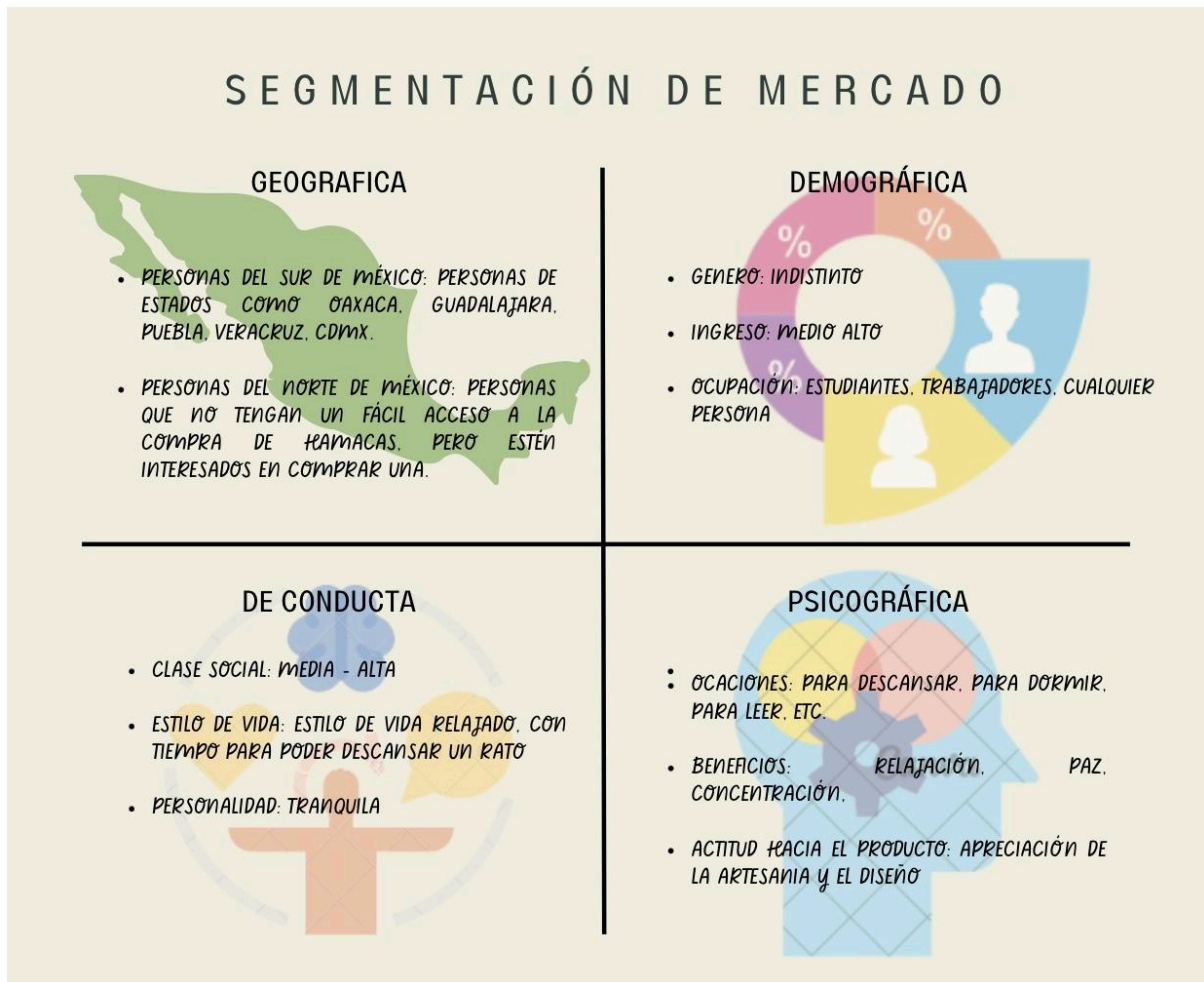
[Elaboración propia]

## CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO

### Definición del problema

Conocer gustos y preferencias específicos de nuestro mercado meta.

Sirve para filtrar al mercado, hay que quitar "Medio-alto", colocar los NSE que desees y el % que suman, multiplicas al final por la cantidad de personas de 25 a 50 años, que aproximadamente 400,000.



[Elaboración propia]

Quintana Roo: 1,857,985 p personas

Cancún: 934,189

Adultos de 25 - 50: 407,183

Nivel socioeconómico: 95,339(28.7%)

Target: 95,339

N= tamaño de la población = 95,339

Z= nivel de confianza = 95%

E= margen de error = 5.5%

P= probabilidad de éxito = 50%

Q= probabilidad de fracaso = 50%

$n = N * Z * p * q / e^2 * (N-1) + Z * p * q = 316.238796$

Muestra (n): 317 personas con un margen de error del +- 6%, 5%, 5.5% y un coeficiente de nivel de confianza de 95%

### **Tasa de crecimiento y utilidad del sector**

La tasa de crecimiento del mercado de muebles artesanales es de 7.47% y nosotros esperamos crecer un 5,57%, siendo esta nuestra tasa de crecimiento anual

### **Hipótesis**

A través de la encuesta, obtener características de la demanda existente.

### **Necesidades de información**

1. Objetivo: Conocer la demanda de nuestro mercado (cuantitativo - cualitativo).

### **Diseño de recopilación de la información**

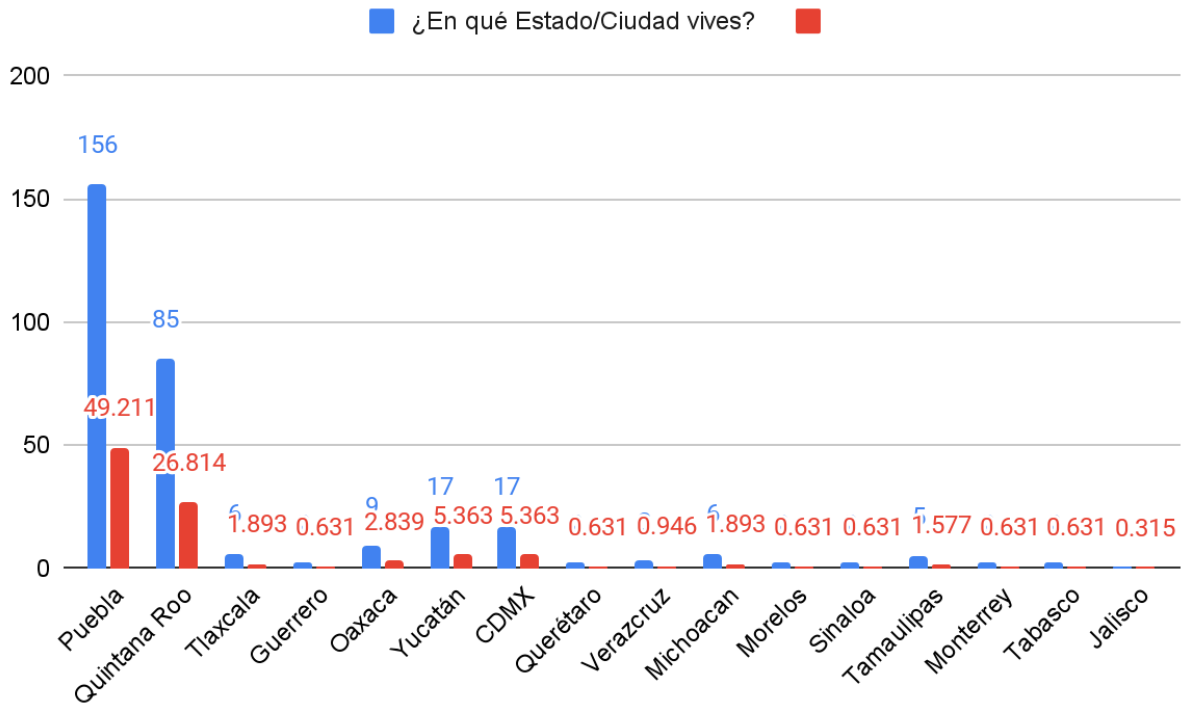
Encuesta:

1. ¿En qué Estado/Ciudad vives?
  - a. Objetivo: Conocer dónde residen nuestros posibles consumidores.
2. ¿Cuál es tu tipo de residencia actual?
  - a. Objetivo: Conocer en qué espacio viven los posibles clientes para poder adaptar nuestro producto
    - Casa con jardín
    - Casa sin jardín
    - Departamento con terraza
    - Departamento sin terraza

- Cabaña
  - Residencia con área común
3. ¿Tienes una hamaca en casa?
- a. Objetivo: Conocer cuántas personas ya cuentan con hamaca en casa.
- Si
  - No
4. En caso de que no, ¿te gustaría comprar una?
- a. Objetivo: Conocer cuántas personas invertirían en una hamaca.
- Si
  - No
5. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por una hamaca?
- a. Objetivo: Conocer la media de cuánto están dispuestos a pagar por el producto.
- \$250 - \$600
  - \$600 - \$850
  - \$850 - \$1000
  - \$1000 - \$3000
6. ¿Para que ocuparían la hamaca?
- a. Objetivo: Conocer qué uso se le daría a la hamaca
- Descanso ligero/relajación
  - Sustituto de cama
  - Decoración
  - Actividades al aire libre/camping
  - Asiento
7. ¿Cuentas con un espacio en casa para colocar una hamaca?
- a. Objetivo: Conocer qué tipo de dimensiones tendrían nuestras hamacas.
- Si
  - No
8. ¿Qué características valoras en una hamaca?
- a. Objetivo: Conocer que busca el posible cliente a la hora de querer adquirir una hamaca (múltiples opciones)
- Valor artesanal y cultural
  - Comodidad
  - Durabilidad
  - Diseño y estilo

- Movilidad
  - Aesthetics
  - Personalizable
  - Fácil instalación
  - Accesorios y complementos
  - Calidad en los materiales
9. ¿Con qué frecuencia comprarías una hamaca?
- a. Objetivo: Conocer el tiempo en que compraría otra hamaca
- Más de 1 al año
  - 1 al año
  - Cada 5 años
  - Cada 10 años
  - Compra única
10. ¿En dónde comprarías una hamaca?
- a. Objetivo: Conocer las diferentes maneras en las que adquieren el producto.
11. ¿Qué marcas de hamacas conoces?
- a. Objetivo: Conocer a la competencia.
12. ¿Recomendarías comprar una hamaca?
- a. Objetivo: Saber si recomendarías puesto que muchas de las decisiones de compra se basan en recomendaciones.
- Si
  - No

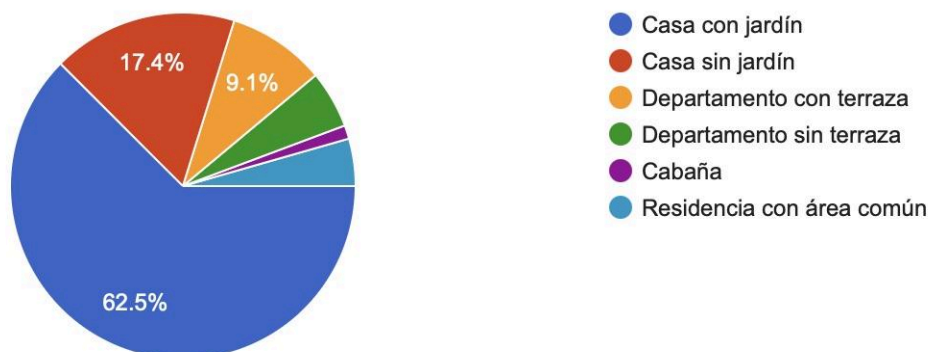
## Análisis de datos



[Elaboración propia] - Se les preguntó el estado en dónde residen y la mayoría que respondió son de Puebla con 156 personas dando un % de 49.2%, siguiendo Quintana Roo con 85 respuestas y un % del 26.8%, Yucatán y CDMX con 17 respuestas cada estado y ambos con el porcentaje de 5.3%, continua Oaxaca con 9 respuestas y un % del 2.8%, Michoacán y Tlaxcala tuvieron 6 respuestas por cada estado y un porcentaje del 1.8%, Tamaulipas con 5 respuestas dando un % del 1.5%, Veracruz con 0.94% con 3 respuestas, tanto Guerrero como Querétaro, Morelos, Sinaloa, Monterrey y Tabasco tuvieron 0.6% en cada estado por 2 respuestas correspondientes y finalmente Jalisco con 0.3% dando 1 respuesta.

## ¿Cuál es tu tipo de residencia actual?

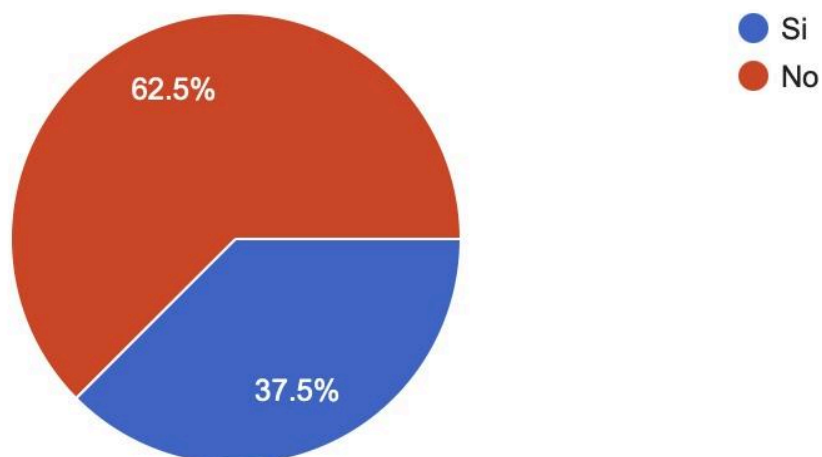
317 respuestas



[Elaboración propia] - Se preguntó cuál era su tipo de residencia a lo que el 62.5% respondió que casa con jardín, el 17.4% casa sin jardín, el 9,1% departamento con terraza, el 5.4% tiene un departamento sin terraza, el 4.4% viven en una residencia con área común y finalmente el 1.3% residen en una cabaña.

## ¿Tienes una hamaca en casa?

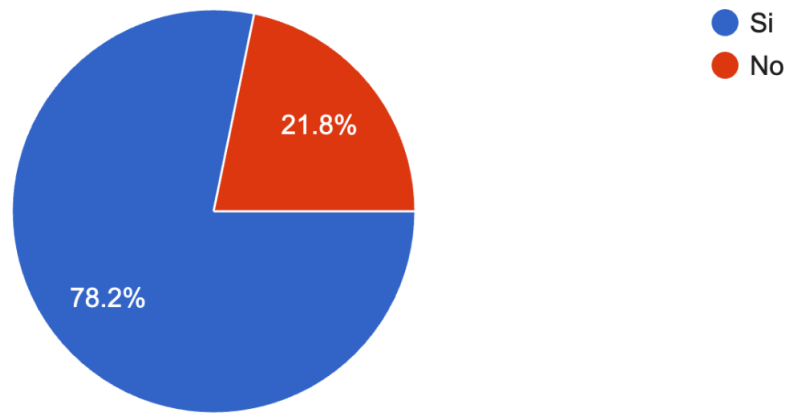
317 respuestas



[Elaboración propia] - Se preguntó si tienen hamaca en casa por lo que el 62.5% respondió que no y el 37.5% respondió que sí.

### En caso de que no, ¿te gustaría comprar una?

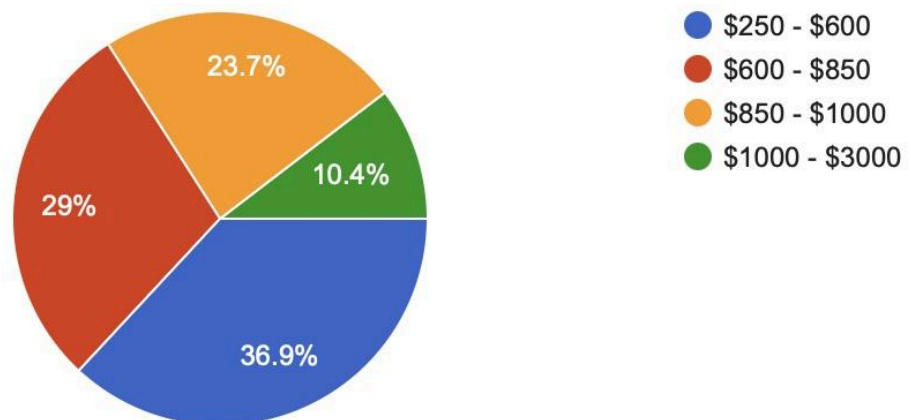
248 respuestas



[Elaboración propia] - Para aquellos que no tienen hamaca en casa, se les preguntó si les gustaría comprar una a lo que el 78.2% respondió que sí, mientras que el 21.8% respondió que no.

### ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por una hamaca?

317 respuestas

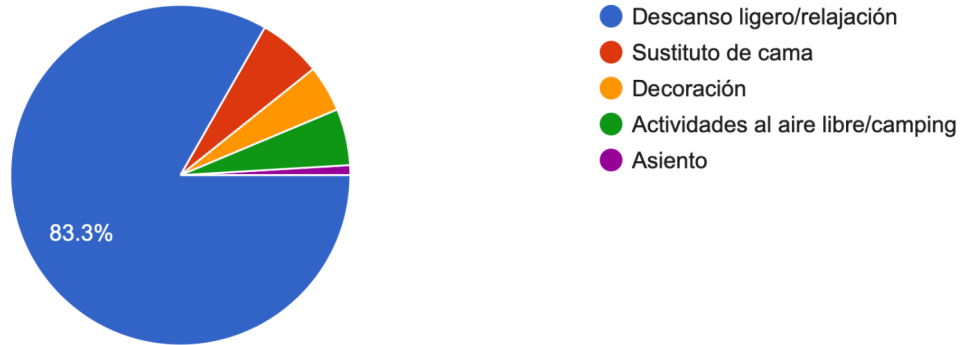


[Elaboración propia] - Se preguntó el precio al que están dispuestos a comprar una hamaca y el 36.9% mencionó que entre \$250 - \$600, el 29% dijo que entre \$600 - \$850, los que dijeron que

estaban dispuestos a pagar entre \$850 - \$1,000 fueron un 23.7% de los encuestados y finalmente el 10.4% mencionó que de \$1,000 - \$3,000.

### ¿Para que ocuparían la hamaca?

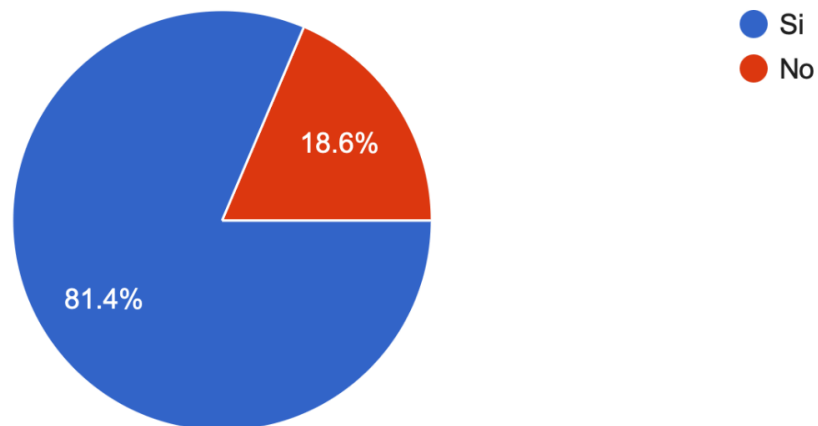
317 respuestas



[Elaboración propia] - Se les preguntó el motivo para que ocuparían una hamaca, el 83.3% contestó que sería para descanso ligero/relajación, el 6% la usaría como sustituto de cama, el 5.4% la emplearía para actividades al aire libre/camping, mientras que el 4.4% decorará con ella su hogar y finalmente el 0.9% le usaría como asiento.

### ¿Cuentas con un espacio en casa para colocar una hamaca?

317 respuestas

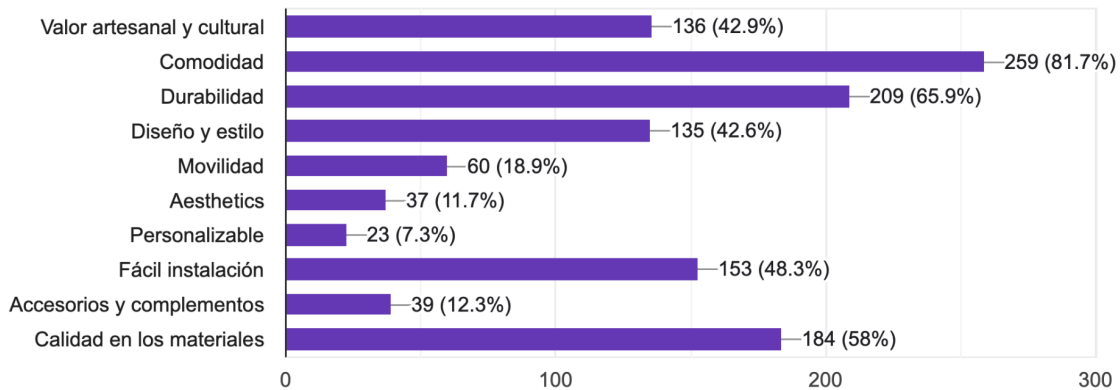




[Elaboración propia] - Se les preguntó si tienen espacio donde colocar una hamaca en su hogar pues es vital para nosotros conocer el tamaño ideal de las hamacas, el 81.4% respondió que sí y el 18.6% terminó con un no.

### ¿Qué características valoras en una hamaca?

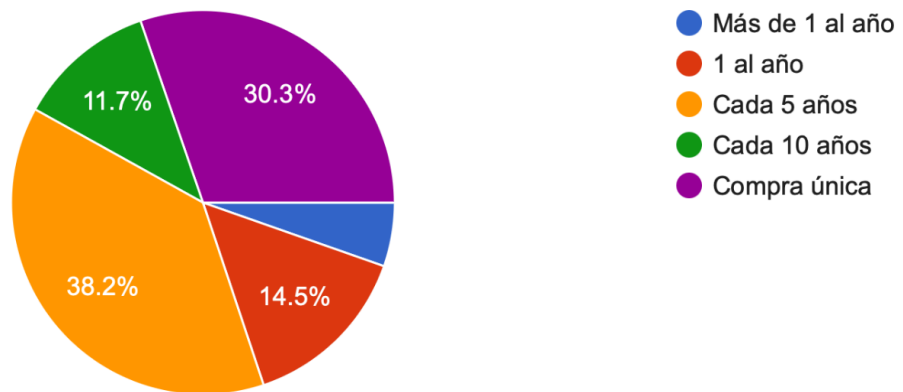
317 respuestas



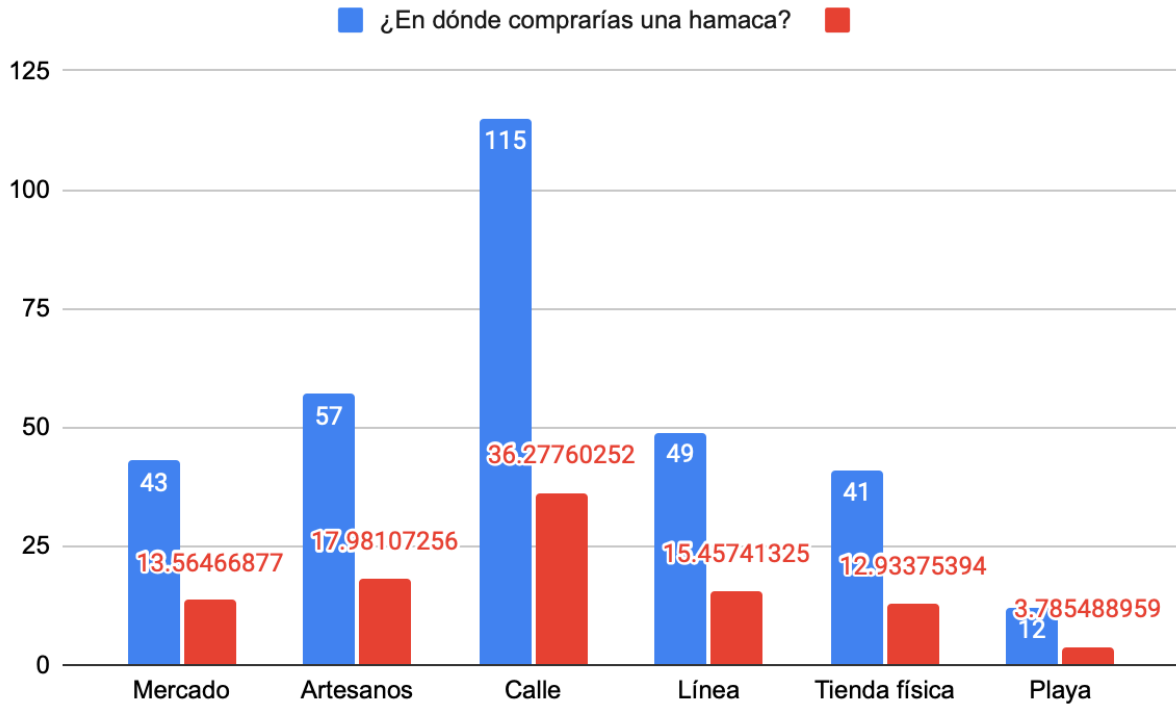
[Elaboración propia] - La preferencia con respecto al valor que le dan a una hamaca se basa en las siguientes características: comodidad (81.7%) que tiene el mayor % en las respuestas, durabilidad (65.9%), calidad en los materiales (58%), fácil instalación (48.3%), valor artesanal y cultural (42.9%), diseño y estilo (42.6%), movilidad (18.9%), accesorios y complementos (12.3%), aesthetics (11.7%) y personalizable (7.3%).

### ¿Con qué frecuencia comprarías una hamaca?

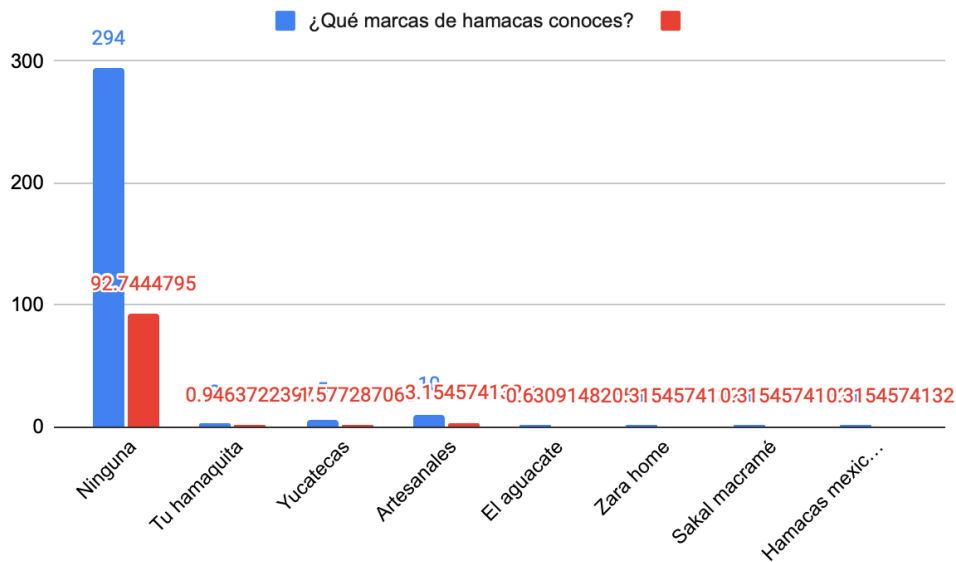
317 respuestas



[Elaboración propia] - Se les preguntó cuál sería la frecuencia con la que comprarían una hamaca dando las siguientes opciones: Más de 1 al año (5.4%), 1 vez al año (14.5%), cada 5 años (38.2%), cada 10 años (11.7%) y finalmente compra única (30.3%) ganando el mayor porcentaje en esta pregunta.



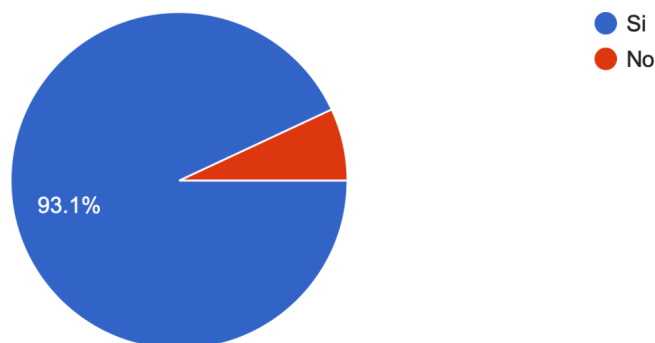
[Elaboración propia] - Se realizó una pregunta abierta en la que se menciona en dónde comprarían una hamaca, y aunque las respuestas fueron diversas se llegó a la conclusión de los siguientes datos y a partir de ellos realizar el análisis: En el mercado (13.56%), con artesanos (17.98%), en la calle (36.27%), en línea (15.45%), en una tienda física (12.93) y finalmente en la playa (3.78%).



[Elaboración propia] - Se les realizó una pregunta abierta con respecto a esta pregunta dado que si hay variedad de marcas de hamacas, sin embargo nos percatamos que 294 personas de 317 no conocen marcas o incluso mencionan que no existían dando un 92% de la población muestra, 3 personas (.94%) mencionaron que conoce la marca “Tu hamaquita”, las yucatecas las conocen 5 personas (1.57%), las artesanales las conocen 10 personas dando un 3.15%, el aguacate lo conocen 2 personas (.63%) y Zara home, Sakal macramé y Hamacas mexicanas solo 1 persona conoce cada marca (.31%).

### ¿Recomendarías comprar una hamaca?

317 respuestas



[Elaboración propia] - Se les preguntó si recomendarían comprar una hamaca y solo el 93.1% respondió que sí mientras que el resto (6.9%) dijeron que no.

## Informe

Con respecto a los datos obtenidos anteriormente en las encuestas realizadas a la población muestra se ha determinado que el mercado meta es a nivel nacional, sin embargo, el establecimiento de una tienda física será en Cancún, Quintana Roo, puesto que conviene el hecho de que los artesanos que elaboran las hamacas son de esa región. Así mismo, nuestro enfoque va dirigido para quienes tienen una residencia con jardín, sin jardín pero con patio y departamento con terraza, puesto que esos tres fueron los más votados.

Si tomamos en cuenta que anteriormente para sacar la población muestra se determinó cuál sería el estado socioeconómico de los clientes, son personas que justamente o viven en la costa o en la ciudad, y a pesar de que la mayoría tiene una hamaca en casa están dispuestos a conseguir otra o recomendar a sus familiares, amigos o conocidos de que adquieran una y eso nos beneficia puesto que muestra el interés que tienen los clientes para adquirir una hamaca con las siguientes características: comodidad, calidad en materiales, fácil instalación y el más importante, el valor artesanal y cultural que tienen dado que nosotros hemos comenzado con este proyecto y enfocarnos en este lado social y apoyarles a los artesanos, así mismo, el hecho de que pueda ser personalizable atraerá la atención del mercado al que va dirigido y eso provocaría un plus en la empresa Kan, así mismo, el hecho de que no conozcan marcas de hamacas puede llevar a que la empresa Kan sea reconocida.

Por otro lado, con respecto a los precios, las hamacas que consideramos que se elaborarán estarían entre los \$600 - \$850 puesto que si se baja el precio, el tiempo que invirtió el artesano, el material con el que elaboró la hamaca, la máquina o agujas que empleó que claramente se le tiene que dar un mantenimiento no sería lo suficiente por todo lo que se invirtió en su creación, y puede que suba el precio dependiendo de lo que el cliente pida, sin embargo, se estima que no suba más para que la empresa se dé a conocer por no ser tan barata pero tampoco tan cara con respecto a los precios y la calidad en la que se les entregan las hamacas.

Dado que en el análisis realizado, la mayoría suele usar la hamaca para tener un descanso ligero o relajarse, éstas serán de un tamaño algo extenso para que el cuerpo humano entre horizontalmente y generalmente tienen espacio en su hogar para colocar una, existe una mayor probabilidad de que adquieran la hamaca, y al mismo tiempo, dado que estamos en una

era donde el bienestar es importante, el hecho de adquirir este tipo de productos les hará sentirse con una mejor comodidad en ellos y paz interior.

## Análisis de la competencia

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA									
#	NOMBRE	UBICACIÓN	PRODUCTOS QUE OFRECE	AÑOS EN EL MERCADO	# DE SUCURSALES	CUOTA DEL MERCADO	SERVICIOS ADICIONALES	PRODUCTO (PRESENTACIÓN)	PRECIO
1	Hamacas Makamah	Diez de Sollano y Dávalos 29 A, 37700 San Miguel de Allende, Guanajuato	HAMACAS	12 años	5 sucursales en San Miguel de Allende	5% - 10%	- SIGNATURE HAMMOCKS - HAMACAS TRADICIONALES - COLUMPIOS (SILLAS HAMACAS) - ACCESORIOS	Tamaño: Hamaca matrimonial Largo promedio: 4 m (en línea recta) Ancho promedio: 2.5 m Distancia ideal para colgarla: 3 m. Si tu espacio es muy amplio, puedes usar nuestras cuerdas artesanales en los brazos. Altura ideal para colgarla: 1.85 m Material: Elaborada con hilo de algodón o nylon (tu eliges el material). Si eliges hamaca de algodón color natura, negro o azul marino, traen hilo de nylon en los brazos.	\$2,000 - \$5,000
2	Mercado de Artesanías San Juan	Ayuntamiento 22-28, Colonia Centro, Centro, Cuauhtémoc, 06070 Ciudad de México, CDMX	ARTESANIAS (HAMACAS)	69 años	0 sucursales	10% - 20%	ARTESANIAS (OTRO TIPO)		\$200 - \$2,000
3	Yuumhaax	Calle 34 No. 440A, La Florida Pinos, Mérida, Yucatán, México.	HAMACAS	11 años	0 sucursales	5% - 10%	- Muebles - Atrapasueños - Bolsa para lavar hamacas - Columpio	Tamaño Grande Soporta Máximo 200 kg Peso del Producto 1,5kg Peso volumétrico ya empacado 4kg Material Telar importado de Monterrey y transformado en Hamaca con los brazos de Nylon Capacidad: 2 personas adultas Medida: 370 cm de punta a punta y abre 180 cm	\$1,000 - \$4,000
4	Fonart	Av. Patriotismo 691, Nonoalco, Benito Juárez, 03700 Ciudad de México, CDMX	ARTESANIAS (HAMACAS)	50 años	24 sucursales	20 - 30%	ARTESANIAS (OTRO TIPO)		\$400 - \$1,000
5	Sakal Macrame	Av. 31 Ote. 14 A, El Carmen, 72530 Heroica Puebla de Zaragoza, Pue.	HAMACAS	7 años	2 sucursales en Mérida, Yucatán y 2 sucursales en Ciudad de México	5% - 10%	- Tapiz - Silla colgante - Sombrilla Hotelera - Lampara colgante - Portavasos - Mantales - Espejo - Reposet inclinable - Columpio clásico - Banco/mesa tronco - Portamacetas - Caminos de mesa		\$1,000 - \$5,000

[Elaboración propia]

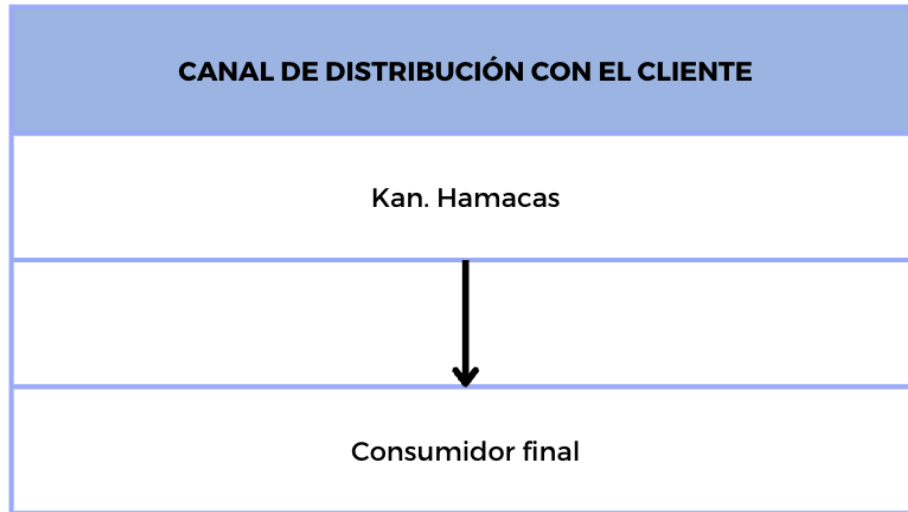
## Análisis de precios

	Empresa	Producto	País	Precio	P. Descuento	Largo	Ancho	Material	D/S
1	Sakal Macrame	Hamaca Valle	México	\$3,799.00	\$2,799.00	3.5 m	1.1 m	Algodón	Directo
2	Hamacas MX	Hamaca de lujo Cancún	México	\$2,899.00	-	4.2 m	2.0 m	Algodón o Nylon	Directo
3	Makamah	Hamaca tradicional	México	\$2,980.00	-	4.0 m	2.5 m	Nylon	Directo
4	Prisma Muebles	Hamaca con flecos henequén	México	\$8,290.00	\$6,629.00	-	-	Algodón o Nylon con henequén	Directo
5	Mayajal	Hamaca yucateca king	México	\$1,500.00	-	4.0 m	2.5 m	Nylon	Directo
6	Hamacas Vinalay	Hamaca yucateca individual	México	\$750.00	\$699.00	3.5 m	1.2 m	Algodón	Directo
7	Casa Mejiçú	Hamaca Terraza queen size	México	\$4,179.00	-	4.1 m	3.5 m	Algodón	Directo
8	Yuum Haax	Hamaca Yucatán grande	México	\$2,661.00	-	4.2 m	2.0 m	Polipropileno (plástico reciclado)	Directo
9	Hamacas H & A	Hamaca línea económica	México	\$1,200.00	\$950.00	3.9 m	1.9 m	Algodón	Directo
10	Hamacas Amazonas	Hamaca maya XL	Brasil	\$2,755.00	-	3.0 m	1.5 m	Algodón	Directo
11	La siesta	Weather resistant double classic hammock	Alemania/USA	\$1,692.00	-	3.5 m	1.6 m	Polipropileno (plástico reciclado)	Directo
12	Tropilux	Hamaca doble mexicana	Alemania	\$1,820.00	-	3.5 m	1.6 m	Polialgodón	Directo
13	Arte Mayab	Hamaca maya Arena	México	\$2,250.00	-	-	-	Algodón	Directo
14	Tucan Store	Hamaca Sabor grande	Panamá	\$4,088.00	-	4.2 m	1.1 m	Algodón	Directo
15	All Nahlo	Hamaca individual ligera	Amazon México	\$650.00	\$552.00	3.0 m	1.5 m	Algodón	Directo
16	Hisemy	Hamaca para acampar	Amazon México	\$250.00	-	1.9 m	1.6 m	Nylon	Directo
17	HONGHCL	Hamaca doble para acampar	Amazon México	\$469.00	-	2.8 m	1.5 m	Nylon	Directo
18	Decathlon Quechua	Hamaca dos plazas confort	México	\$1,300.00	-	3.5 m	1.81 m	Polialgodón	Directo
19	Blulander	Hamaca portátil para acampar de adultos	Amazon México	\$399.00	\$215.00	3.0 m	2.0 m	Nailon	Directo

[Elaboración propia]

## Canales de distribución

Para los canales de distribución tendremos la apertura de una tienda física y venta por sitio de internet y redes sociales. Nosotros tendremos una venta directa al consumidor.



[Elaboración propia]

## Presupuesto y promoción de publicidad

ÁREA	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	PROVEEDOR	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Eventos	Inauguración local	Evento de inauguración de local					
	Bebidas de cortesía	Bebidas y cotelería	Pizarelli	Bebidas	50	\$85	\$4.250,00
	Mobiliario	Sillas y mesas Lounge	DECOR	Mobiliario	62	6 USD y 15 USD	\$8.342,00
Material promocional	Decoración	Globos y Arreglos Florales	Ballon Bouquet Cancún	Arreglo	1	\$5.000,00	\$5.000,00
	Flyers	Distribución de volantes en papel impreso	Pixz	volantes	250	\$10,00	\$2.500,00
	Posters	Impresión de posters para promocionar el nuevo local	Pixz	posters	10	\$457,00	\$4.570,00
Agente de marketing	Redes sociales	Creación de contenido para redes sociales, trabajo de medio tiempo	Talento Humano	persona	1	\$166,66	\$5.000,00
	Suscripción por email	Creación de emails personalizados sobre los productos					
<b>TOTAL</b>							<b>\$29.662,00</b>

[Elaboración propia]

## CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO DE PRODUCCIÓN

### Especificaciones del producto

Materiales:

- Empresas Kan ofrece hamacas tejidas a mano de Mecate: hilo grueso de algodón

- Se utiliza un bastidor que son dos largos palos de madera cilíndricos y perpendiculares, bases de madera fuerte, dos largueros horizontales y cuñas de madera.

#### Uso:

- Las hamacas se usan para descansar, relajarse o dormir, además de que puede estar en espacios interiores como exteriores.

#### Dimensiones:

- Las dimensiones son según el modelo; largo: ajustable de 2 a 3 metros y ancho: varía de 1 a 1.5 metros.

#### Peso:

- Tiene un peso promedio de 3 kilos y es portátil.
- Soporta un peso máximo de 250 kilos.

#### Colores:

- Cuenta con una amplia gama de colores para combinarlos y personalizarlos.

#### Medidas de seguridad:

- Revisar el peso máximo de carga antes de usar dependiendo de los tamaños de hamacas.
  - Hamacas matrimonial: 160 - 250 kg
- Inspeccionar la hamaca y sus componentes antes de cada uso para detectar daños.
- No usar la hamaca si está desgastada o dañada.
- Distribuir el peso uniformemente en la hamaca.
- No usar la hamaca como columpio o para acrobacias.
- Supervisar a los niños mientras usan la hamaca.
- No dejar la hamaca desatendida cuando no esté en uso.

#### Instalación:

- La hamaca se puede colgar de árboles, postes o soportes específicos para hamacas.
- Se pueden usar ganchos o cuerdas resistentes que puedan soportar el peso de la hamaca y sus ocupantes.

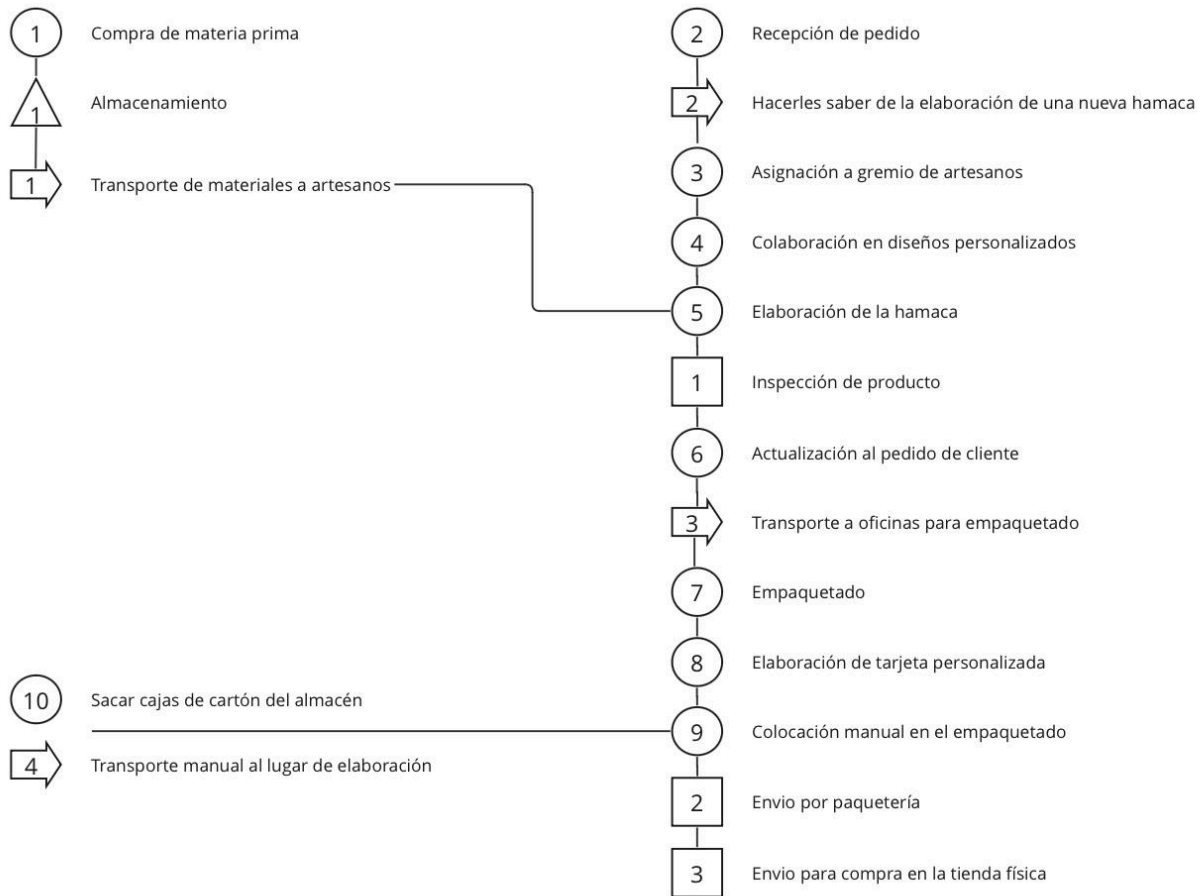
#### Consumo de materia prima:

- La cantidad de materia prima varía según el tamaño y tipo de hamaca.
- En promedio, se utilizan entre 2 y 5 kg de hilo para tejer la hamaca.

#### Precio:

- El precio será de \$3,000 pesos mexicanos.

## Descripción del proceso



[Elaboración propia]

## Identificación de maquinaria y equipo

Identificamos que la maquinaria necesaria para la elaboración de nuestras hamacas serían principalmente bastidores de madera. Estas son estructuras de madera en donde se tejen los hilos para la creación del producto. Las medidas del bastidor son 1.70m de alto con las siguientes de ancho:

- 1.8m infantiles
- 2.0m individual
- 2.3m matrimonial
- 2.4m king size



Los cuatro tamaños pueden ser elaborados en el mismo bastidor, ya que cuenta con una tecnología que nos permite ajustar un lado de la estructura al ancho para tejer el tamaño elegido. Además utilizaremos una impresora Epson Ecotank 2800 para imprimir lo necesario del pedido, como el boletín informativo de cómo y quién realizó su hamaca, cuidados de esta, tarjeta de agradecimiento y un sticker de la marca, para así darle una experiencia más personal al cliente con su pedido y crear un sentimiento positivo hacia su consumo. Por último necesitaremos una camioneta para el transporte de materiales así como para transportar los productos finales. Elegimos una camioneta Peugeot Partner Teepee Minivan de 2019.

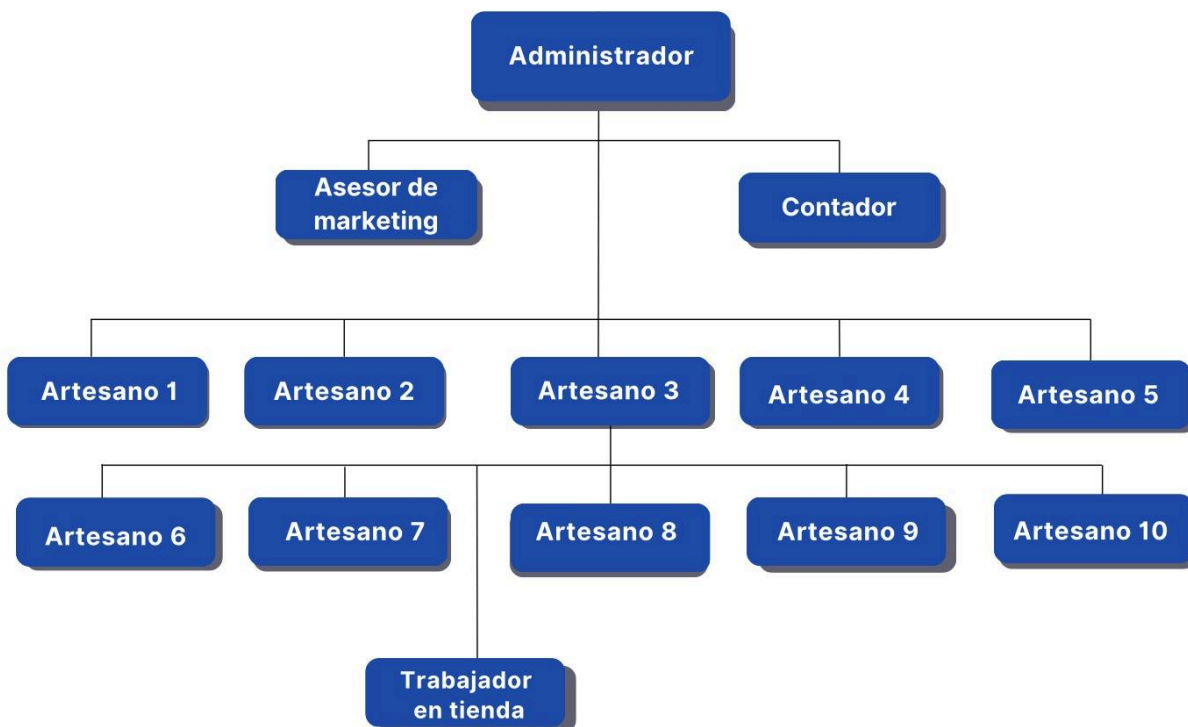
### Presupuesto y depreciación de maquinaria y equipo

Actividad	Identificación, maquinaria y equipo	Cantidad	Precio unitario	Costo maquinaria y equipo	Tasa de depreciación	No. de años depreciación	Depreciación anual	Depreciación anual					Valor de salvamento en libros	
								1	2	3	4	5		
1	Bastidor de madera	10	\$2,000.00	\$20,000.00	10%	10	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	
2	Laptop hp	1	\$4,499.00	\$4,499.00	25%	4	\$1,124.75	\$1,124.75	\$1,124.75	\$1,124.75	\$1,124.75	\$1,124.75	\$1,124.75	
<b>TOTAL</b>								<b>\$3,124.75</b>	<b>\$3,124.75</b>	<b>\$3,124.75</b>	<b>\$3,124.75</b>	<b>\$3,124.75</b>	<b>\$3,124.75</b>	<b>\$0.00</b>

[Elaboración propia]

## CAPÍTULO V: RECURSOS HUMANOS

### Organigrama



[Elaboración propia]

## Descripción y perfil de puestos

Nombre del puesto: Administrador		Departamento: Administración	
Jefe Inmediato: —		No. De personas a su cargo: 13	
PUESTOS BAJO SU RESPONSABILIDAD:	CÓDIGO: A001	FECHA: 11/04/2024	
- Marketing	PÁGINAS: 4	REVISIÓN: 11/04/2024	
- Artesanos			
- Colaboradores de tiendas			
<b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b> Liderar y gestionar la empresa de manera eficiente y efectiva para alcanzar los objetivos estratégicos y financieros de la misma.			
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b>			
- Generación de leads (estrategias efectivas para atraer y captar clientes potenciales)			
- Desarrollo y ejecución de estrategias			
- Análisis de mercado y competencias			
- Desarrollo de estrategias de precios			
- Gestión de la relación con el cliente.			
<b>RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD:</b>			
<input type="checkbox"/> Investigación de mercado			
<input type="checkbox"/> Segmentación de mercado y posicionamiento			
<input type="checkbox"/> Desarrollo y ejecución de campañas			
<input type="checkbox"/> Gestión de contenidos			
<input type="checkbox"/> Evaluación de tendencias del mercado			

## RELACIONES INTERNAS

¿CON QUIÉN?	¿PARA QUÉ?
Administrador	Ambas partes trabajan juntas de manera efectiva para alcanzar los objetivos comunes.
Asesor de marketing	Ambas partes necesitan trabajar en conjunto para comprender las necesidades del mercado, desarrollar estrategias efectivas y alcanzar los objetivos de la organización

Contador	Permite a la empresa tomar decisiones financieras informadas, cumplir con las obligaciones fiscales y garantizar la estabilidad financiera general.
Artesanos	Esta relación fomenta la comunicación abierta, la colaboración y el respeto mutuo, lo que a su vez conduce a una mayor eficiencia, productividad y calidad del producto.
Colaborador de tienda	Lograr objetivos comunes, como aumentar las ventas, mejorar la satisfacción del cliente y crear una experiencia de compra positiva en general.

### RELACIONES EXTERNAS

¿CON QUIÉN?	¿PARA QUÉ?
Proveedores	Es para mantener una relación fluida y colaborativa con los proveedores de manera que se logre garantizar la calidad, el precio justo y la entrega oportuna de los insumos.
Clientes	Para comprender sus necesidades, expectativas y preferencias. Esto permite ofrecer productos o servicios que satisfagan al cliente y fidelizarlo.

### FUNCIONES ESPECÍFICAS

QUÉ FUNCIONES DEBE EFECTUAR	CON QUÉ FIN DEBE EFECTUARLAS
Desarrollar una estrategia a largo plazo	Para definir cómo la empresa alcanzará sus objetivos.
Liderar y motivar a los miembros de la empresa	El comunicar las estrategias y objetivos de la empresa de la manera correcta lidera y motiva a los colaboradores y así mismo, crea una cultura donde se fomente la innovación, colaboración y compromiso.

Gestionar el rendimiento de la empresa	Mejorar su desempeño, desarrollar nuevas habilidades y tomar medidas correctivas cuando sea necesario.
Representar a la empresa	Es importante que exista alguien que pueda representar a la empresa y que se vea definido lo que cada persona tiene como labor y así mismo, al ser el responsable en tomar las decisiones finales, tiene que ser el que asuma las consecuencias, buenas o malas.

### COMPETENCIAS QUE EL PUESTO REQUIERE

COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN
Trabajo en equipo	Saber coordinarse y escuchar a los demás en trabajo en conjunto
Creatividad	Habilidad de innovación en estrategias.
Orden	Habilidad para seguir procesos y mantener un orden en la cocina para garantizar el trabajo limpio y eficaz

### PERFIL DEL PUESTO

Edad:	A partir de 20 años - 60 años
Género:	Indistinto
Estado Civil:	Indistinto
Escolaridad:	Licenciatura en Administración

Conocimientos:	Formación específica y relacionada con la logística empresarial. Conocimientos sobre gestión de equipos. Organización y costumbre trabajando bajo planificaciones.
Habilidades:	Habilidades de observación, comunicación asertiva, organización, planeación, trabajo en equipo, análisis, toma de decisiones, resolución de problemas.
Requisitos.	Disponibilidad de horario.
Experiencia requerida:	Demostrable mínimo de 1 año en funciones gerenciales.

#### INDICADORES DE EVALUACIÓN

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	%
Capacidad de adaptarse a cambios en el entorno	Mantener la capacidad de adaptarse a cambios en el entorno empresarial, como fluctuaciones en la demanda del mercado, cambios tecnológicos o condiciones económicas cambiantes.	30%
Tener las aptitudes y actitudes para una eficiencia operativa	Garantizar que los procesos y las operaciones diarias se lleven a cabo de manera eficiente para maximizar la productividad y minimizar los costos.	33%
Alcance de los objetivos estratégicos	Alinear las operaciones con los objetivos estratégicos de la empresa para garantizar que cada actividad contribuya al logro de metas a largo plazo.	36%

Elaboró

Autorizó

Nombre del puesto: Contador		Departamento: Contaduría	
Jefe Inmediato: Administrador		No. De personas a su cargo: 0	
PUESTOS	BAJO	SU	CÓDIGO: A001
RESPONSABILIDAD:			FECHA: 11/04/2024
			PÁGINAS: 4
			REVISIÓN: 11/04/2024
<b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b> Registrar, analizar e informar las transacciones financieras de la empresa. Su función es crucial para la salud financiera y el cumplimiento legal de cualquier entidad.			
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Registro y análisis de transacciones financieras</li> <li>- Elaboración de estados financieros</li> <li>- Asesoría fiscal y cumplimiento de obligaciones fiscales</li> <li>- Gestión de nóminas y pagos a empleados</li> <li>- Control interno y gestión de riesgos</li> <li>- Asesoría financiera y toma de decisiones estratégicas</li> <li>- Cumplimiento legal y regulatorio</li> </ul>			
<b>RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD:</b>			
<input type="checkbox"/> Acceder y procesar información financiera <input type="checkbox"/> Comunicarse con las partes interesadas <input type="checkbox"/> Tomar decisiones relacionadas con sus tareas <input type="checkbox"/> Hacer recomendaciones a la gerencia			

**RELACIONES INTERNAS**

¿CON QUIÉN?	¿PARA QUÉ?
Administradores	Lograr objetivos comunes, como aumentar las ventas, mejorar la rentabilidad, fortalecer la posición financiera de la empresa y garantizar el cumplimiento de las leyes y regulaciones.

Director de marketing	Lograr objetivos comunes, como aumentar las ventas, mejorar la rentabilidad, fortalecer la posición financiera de la empresa y tomar decisiones estratégicas informadas.
Artesanos	Alianza valiosa que contribuye al éxito y la sostenibilidad del negocio.
Colaboradores de tiendas	Lograr objetivos comunes como maximizar las ventas, minimizar los costos, mantener un control preciso del inventario y garantizar el cumplimiento de las leyes fiscales y laborales.

## RELACIONES EXTERNAS

¿CON QUIÉN?	¿PARA QUÉ?
Entidades gubernamentales	Mantiene una relación estrecha con las autoridades fiscales, presentando declaraciones de impuestos, cumpliendo con las obligaciones fiscales y respondiendo a auditorías o consultas.
Instituciones financieras	Colaborar con entidades de inversión para buscar financiamiento, gestionar inversiones o asesorar sobre estrategias de inversión.
Acreedores	Negocia términos de financiamiento con acreedores, realiza pagos de deudas y mantiene una comunicación abierta para preservar la reputación crediticia de la empresa.
Proveedores	Gestiona los pagos a proveedores, negocia términos de pago, concilia facturas y mantiene relaciones cordiales con los proveedores para asegurar un flujo de bienes y servicios continuo

## FUNCIONES ESPECÍFICAS

QUÉ FUNCIONES DEBE EFECTUAR	CON QUÉ FIN DEBE EFECTUARLAS

Registrar meticulosamente todas las transacciones financieras de la empresa	Un registro preciso y oportuno es crucial para la elaboración de informes financieros confiables y la toma de decisiones informadas.
Analizar las transacciones financieras para identificar tendencias, patrones y áreas de mejora	Comprender el comportamiento económico de la empresa, identificar áreas de eficiencia o ineficiencia, y tomar medidas para optimizar el uso de recursos y mejorar la rentabilidad.
Preparar estados financieros esenciales como el balance general, el estado de resultados y el estado de flujo de efectivo	Estos estados financieros resumen la situación financiera, el desempeño operativo y los cambios en el flujo de efectivo de la empresa durante un período determinado.

### COMPETENCIAS QUE EL PUESTO REQUIERE

COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN
Trabajo en equipo	Saber coordinarse y escuchar a los demás en trabajo en conjunto
Comunicación	Trabajar en equipo, compartir información y colaborar para alcanzar objetivos comunes.
Resolución de conflictos	Resolver conflictos de manera efectiva y profesional.

### PERFIL DEL PUESTO

Edad:	A partir de 20 años - 60 años
Género:	Indistinto
Estado Civil:	Indistinto
Escolaridad:	Licenciatura en Contaduría, Administración o Economía



Conocimientos:	Dominio de PCGA, comprensión de las NIIF, habilidad de registrar transacciones financieras, análisis de estados de resultados.
Habilidades:	Habilidades de observación, comunicación asertiva, organización, planeación, trabajo en equipo, análisis, toma de decisiones, resolución de problemas.
Requisitos.	Disponibilidad de horario.
Experiencia requerida:	Demostrable mínimo de 1 año en funciones gerenciales.

### INDICADORES DE EVALUACIÓN

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	%
Capacidad de adaptarse a cambios en el entorno	Mantener la capacidad de adaptarse a cambios en el entorno empresarial, como fluctuaciones en la demanda del mercado, cambios tecnológicos o condiciones económicas cambiantes.	30%
Conocimiento de principios contables y normas financieras	Tenga un dominio profundo de los principios contables generalmente aceptados (PCGA), las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y otras normas financieras aplicables al sector en el que opera la empresa.	46%
Negociación	Negociar con proveedores, acreedores u otras partes interesadas.	36%

Elaboró

Autorizó

Nombre del puesto: Asesor de marketing	Departamento: Ventas y marketing
Jefe Inmediato: Administración	No. De personas a su cargo: 0

PUESTOS BAJO SU RESPONSABILIDAD:	CÓDIGO: A001 PÁGINAS:4	FECHA: 11/04/2024 REVISIÓN: 11/04/2024
<b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b> Maximizar los ingresos de una empresa mediante la generación y gestión efectiva de la demanda de productos o servicios, diseñando y ejecutando campañas de marketing que aumenten la visibilidad de la marca y generen interés en el mercado objetivo.		
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Generación de leads (estrategias efectivas para atraer y captar clientes potenciales)</li> <li>- Desarrollo y ejecución de estrategias</li> <li>- Análisis de mercado y competencias</li> <li>- Desarrollo de estrategias de precios</li> <li>- Gestión de la relación con el cliente.</li> </ul>		
<b>RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Investigación de mercado</li> <li><input type="checkbox"/> Segmentación de mercado y posicionamiento</li> <li><input type="checkbox"/> Desarrollo y ejecución de campañas</li> <li><input type="checkbox"/> Gestión de contenidos</li> <li><input type="checkbox"/> Evaluación de tendencias del mercado</li> </ul>		

## RELACIONES INTERNAS

¿CON QUIÉN?	¿PARA QUÉ?
Administrador	Alcanzar las metas estratégicas de la organización, impulsando su crecimiento, rentabilidad y competitividad en el mercado.
Contador	Se basa en la colaboración mutua y el intercambio de información crucial para la toma de decisiones informadas, la optimización de recursos y el logro de objetivos comunes.
Artesanos	Genera diversos beneficios que impactan positivamente en la productividad, la imagen de marca y la satisfacción laboral.
Colaboradores de tiendas	Lograr objetivos comunes, como aumentar las ventas, mejorar la rentabilidad y fortalecer la imagen de marca de la empresa.

## RELACIONES EXTERNAS

<b>¿CON QUIÉN?</b>	<b>¿PARA QUÉ?</b>
Proveedores	Es para mantener una relación fluida y colaborativa con los proveedores de manera que se logre garantizar la calidad, el precio justo y la entrega oportuna de los insumos.
Clientes	Para comprender sus necesidades, expectativas y preferencias. Esto permite ofrecer productos o servicios que satisfagan al cliente y fidelizarlo.

### **FUNCIONES ESPECÍFICAS**

<b>QUÉ FUNCIONES DEBE EFECTUAR</b>	<b>CON QUÉ FIN DEBE EFECTUARLAS</b>
Desarrollo de estrategias de ventas y marketing	Crear estrategias integrales que combinen esfuerzos de ventas y marketing para alcanzar los objetivos comerciales de la empresa.
Planificación de campañas de marketing	Desarrollar y ejecutar campañas de marketing que generen conciencia de marca, atraigan clientes potenciales y respalden los esfuerzos de ventas.
Identificación de segmentos de mercado	Analizar el mercado para identificar segmentos clave y desarrollar estrategias de marketing y ventas adaptadas a las necesidades de esos segmentos.
Gestión de ventas	Supervisar y optimizar el embudo de ventas, desde la generación de leads hasta el cierre de ventas, para mejorar la eficiencia y la tasa de conversión.
Análisis de competencias	Realizar análisis de la competencia para entender la posición relativa de la empresa y ajustar estrategias en consecuencia.

Entrenamiento y desarrollo del equipo	Proporcionar entrenamiento y desarrollo continuo a los miembros del equipo de ventas para mejorar habilidades y conocimientos.
---------------------------------------	--

### COMPETENCIAS QUE EL PUESTO REQUIERE

COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN
Visión estratégica	Habilidad para desarrollar y comunicar una visión clara y estratégica para el departamento de ventas, alineada con los objetivos de la empresa.
Gestión de desempeño	Habilidad para establecer objetivos claros, realizar seguimiento del desempeño individual y del equipo, y proporcionar retroalimentación constructiva.
Orientación a resultados	Enfoque en la consecución de resultados, estableciendo metas ambiciosas y tomando medidas efectivas para alcanzarlas.
Conocimiento del producto o servicio	Familiaridad profunda con los productos o servicios de la empresa y la capacidad para transmitir ese conocimiento al equipo de ventas.

### PERFIL DEL PUESTO

Edad:	25 años en adelante
Género:	Indistinto
Estado Civil:	Indistinto

Escolaridad:	Licenciatura en marketing, conocimiento en comunicaciones y gestión de recursos humanos
Conocimientos:	Administración de empresas y economía
Habilidades:	Habilidades de observación, comunicación, organización, planeación, atención al cliente
Requisitos.	Disponible en horario requerido
Experiencia requerida:	Demostrable mínima 2 años en el campo de marketing y ventas

#### INDICADORES DE EVALUACIÓN

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	%
Gestión de presupuesto	Evaluación de la gestión del presupuesto asignado para actividades de marketing en relación con los resultados obtenidos	30%
Análisis de mercado y competencias	Evaluación de informes de análisis de mercado que demuestren una comprensión profunda de las tendencias del mercado y la posición de la empresa frente a la competencia	33%
satisfacción del cliente	Retroalimentación de clientes y métricas de satisfacción que reflejan la percepción positiva de la marca	36%

Elaboró

Autorizó

Nombre del puesto: Artesano	Departamento: Administración
Jefe Inmediato: Administración	No. De personas a su cargo: 0

PUESTOS BAJO SU RESPONSABILIDAD:	CÓDIGO: A001 PÁGINAS: 4	FECHA: 11/04/2024 REVISIÓN: 11/04/2024
<b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b> Realizar hamacas resistentes, personalizadas y duraderas.		
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear un producto duradero y resistente</li> <li>- Brindar comodidad y descanso</li> <li>- Atender necesidades específicas</li> <li>- Preservar tradiciones y técnicas ancestrales</li> <li>- Plasmar su creatividad y talento</li> </ul>		
<b>RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD:</b>		
<input type="checkbox"/> Producción de hamacas de alta calidad <input type="checkbox"/> Cumplimiento de plazos de entrega <input type="checkbox"/> Comunicación efectiva <input type="checkbox"/> Adaptación a los requisitos de la empresa <input type="checkbox"/> Mantenimiento de un espacio de trabajo limpio y seguro		

**RELACIONES INTERNAS**

¿CON QUIÉN?	¿PARA QUÉ?
Administrador	Trabajar en conjunto para alcanzar objetivos comunes, como la producción de hamacas de alta calidad, la satisfacción del cliente y la rentabilidad del negocio
Director de marketing	Crear hamacas de alta calidad, desarrollar estrategias de marketing exitosas y aumentar las ventas de hamacas.
Contador	Definir los alcances de la relación, los servicios que se prestarán y las tarifas que se cobrarán.
Colaboradores de tiendas	Se basa en la colaboración, el intercambio de información y la búsqueda de objetivos comunes que beneficien tanto a los artesanos como a los clientes.

**RELACIONES EXTERNAS**

¿CON QUIÉN?	¿PARA QUÉ?
Proveedores	Para que puedan proporcionarle materiales de manera consistente y a precios justos.

Clientes	Para brindarle productos de alta calidad y un buen servicio al cliente.
----------	---

### **FUNCIONES ESPECÍFICAS**

<b>QUÉ FUNCIONES DEBE EFECTUAR</b>	<b>CON QUÉ FIN DEBE EFECTUARLAS</b>
Perfeccionar sus habilidades y técnicas	Capacitación continua: Es importante que los artesanos se mantengan actualizados sobre las últimas técnicas y tendencias en la elaboración de hamacas.
Fortalecer su negocio	Desarrollar un plan estratégico para su negocio que defina sus objetivos, estrategias y acciones a seguir.
Preservar su tradición	compartir su tradición con la comunidad y promover el valor de la artesanía.

### **COMPETENCIAS QUE EL PUESTO REQUIERE**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Trabajo en equipo	Saber coordinarse y escuchar a los demás en trabajo en conjunto
Creatividad	Habilidad de innovación en estrategias.
Orden	Habilidad para seguir procesos y mantener un orden en la cocina para garantizar el trabajo limpio y eficaz

### **PERFIL DEL PUESTO**

Edad:	Indistinto
Género:	Indistinto
Estado Civil:	Indistinto
Escolaridad:	Indistinto
Conocimientos:	Saber hacer hamacas con diseño personalizado.
Habilidades:	Habilidades de manejar el hilo, saber manejar el bastidor de madera.
Requisitos.	Disponibilidad de horario.
Experiencia requerida:	Hamacas creadas por ellos mismos anteriormente

#### INDICADORES DE EVALUACIÓN

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	%
Capacidad de adaptarse a cambios en el entorno	Mantener la capacidad de adaptarse a cambios para realizar el	30%
Tener las aptitudes y actitudes para una eficiencia operativa	Garantizar que los procesos y las operaciones diarias se lleven a cabo de manera eficiente para maximizar la productividad y minimizar los costos.	33%
Alcance de los objetivos estratégicos	Alinear las operaciones diarias con los objetivos estratégicos de la empresa para garantizar que cada actividad	36%



	contribuya al logro de metas a largo plazo.	
--	---	--

Elaboró

Autorizó

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Nombre del puesto: Colaborador de tienda		Departamento: Administración	
Jefe Inmediato: Administrador		No. De personas a su cargo: 0	
PUESTOS	BAJO	SU	CÓDIGO: A001
RESPONSABILIDAD:			FECHA: 11/04/2024
			PÁGINAS: 4
			REVISIÓN: 11/04/2024
<p><b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b> Alcanzar sus objetivos de ventas, mejorar la experiencia del cliente, gestionar el inventario de manera efectiva, cumpliendo con las políticas de la empresa y mantenerse actualizado sobre los productos y promociones.</p>			
<p><b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ventas y atención al cliente</li> <li>- Gestión de inventario y tienda</li> <li>- Cumplimiento de políticas y procedimientos</li> <li>- Comunicación y colaboración</li> </ul>			
<p><b>RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Asesorar y recomendar productos a los clientes</li> <li><input type="checkbox"/> Procesar transacciones de venta</li> <li><input type="checkbox"/> Atender quejas y devoluciones de clientes</li> <li><input type="checkbox"/> Organizar y presentar los productos en la tienda</li> <li><input type="checkbox"/> Informar a los clientes sobre promociones y ofertas especiales</li> </ul>			

**RELACIONES INTERNAS**

<b>¿CON QUIÉN?</b>	<b>¿PARA QUÉ?</b>
Administradores	Contribuir significativamente al logro de los objetivos de la tienda, mejorar la experiencia del cliente y crear un ambiente de trabajo positivo y productivo.
Director de marketing	Contribuir al éxito general de los esfuerzos de marketing de la empresa, aumentar las ventas, mejorar la experiencia del cliente y fortalecer la imagen de marca de la tienda.
Contador	garantizar la transparencia financiera, prevenir pérdidas y contribuir al crecimiento del negocio.
Artesanos	La satisfacción de los clientes que buscan productos únicos y auténticos.

#### **RELACIONES EXTERNAS**

<b>¿CON QUIÉN?</b>	<b>¿PARA QUÉ?</b>
Proveedores	Para recibir el material o estar al pendiente de que llegue para poder elaborar hamacas.
Clientes	Generar beneficios significativos tanto para los clientes como para la empresa.

#### **FUNCIONES ESPECÍFICAS**

<b>QUÉ FUNCIONES DEBE EFECTUAR</b>	<b>CON QUÉ FIN DEBE EFECTUARLAS</b>
Desarrollar una estrategia a largo plazo	Para definir cómo la empresa alcanzará sus objetivos.

Liderar y motivar a los miembros de la empresa	El comunicar las estrategias y objetivos de la empresa de la manera correcta lidera y motiva a los colaboradores y así mismo, crea una cultura donde se fomente la innovación, colaboración y compromiso.
Gestionar el rendimiento de la empresa	Mejorar su desempeño, desarrollar nuevas habilidades y tomar medidas correctivas cuando sea necesario.
Representar a la empresa	Es importante que exista alguien que pueda representar a la empresa y que se vea definido lo que cada persona tiene como labor y así mismo, al ser el responsable en tomar las decisiones finales, tiene que ser el que asuma las consecuencias, buenas o malas.

#### COMPETENCIAS QUE EL PUESTO REQUIERE

COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN
Conocimiento de lo que vende	Debe conocer las características, beneficios, precios y usos de cada producto.
Gestión del tiempo	Administrar su tiempo de manera eficiente para atender a múltiples clientes, procesar transacciones, reponer productos y realizar otras tareas.
Compromiso con el cliente	Debe esforzarse por superar las expectativas de los clientes y crear una experiencia de compra positiva.

#### PERFIL DEL PUESTO

Edad:	18 en adelante
-------	----------------

Género:	Indistinto
Estado Civil:	Indistinto
Escolaridad:	Bachillerato / Preparatoria
Conocimientos:	Conocimientos básicos de matemáticas
Habilidades:	Habilidades interpersonales, comunicación efectiva, técnicas de venta, negociación, adaptabilidad, resolución de conflictos, saber usar dispositivos electrónicos inteligentes.
Requisitos.	Disponibilidad de horario.
Experiencia requerida:	De preferencia, tener 6 meses de experiencia como vendedor.

#### INDICADORES DE EVALUACIÓN

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	%
Capacidad de adaptarse a cambios en el entorno	Mantener la capacidad de adaptarse a cambios en el entorno empresarial, debe ser flexible y estar dispuesto a modificar su técnica de ventas según las necesidades del cliente.	35%
Organización	Realizar un seguimiento de los inventarios, manejar el efectivo y procesar transacciones de manera precisa y mantener su área de trabajo limpia y ordenada.	30%

Ventas totales	Este es el indicador más básico y mide la cantidad total de ventas generadas por el vendedor durante un período de tiempo específico.	36%
----------------	---	-----

Elaboró

Autorizó

### Presupuesto de personal

Descripción	Descripción de la actividad	Perfil de puesto	Cantidad de personal	Sueldo mensual con prestaciones	Sueldo anual
Administrador	Dirección de la empresa	Lic. en Administración de Empresas	1	\$12,000.00	\$144,000.00
Asesor de marketing	Gestión y dirección de procesos operativos y de marketing	Lic. en Mercadotecnia	1	\$8,500.00	\$102,000.00
Contador	Gestión y dirección del área contable y financiera	Lic. en Contabilidad y Finanzas	1	\$8,500.00	\$102,000.00
Artesano	Elaboración del producto	Artesano	10	\$75,000.00	\$900,000.00
Trabajador de tienda	Atención a clientes, recepción de pedidos y mercancía, empaquetado y envío de pedidos	Escolaridad mínima de preparatoria	1	\$7,000.00	\$84,000.00
<b>TOTAL</b>				<b>\$111,000.00</b>	<b>\$1,332,000.00</b>

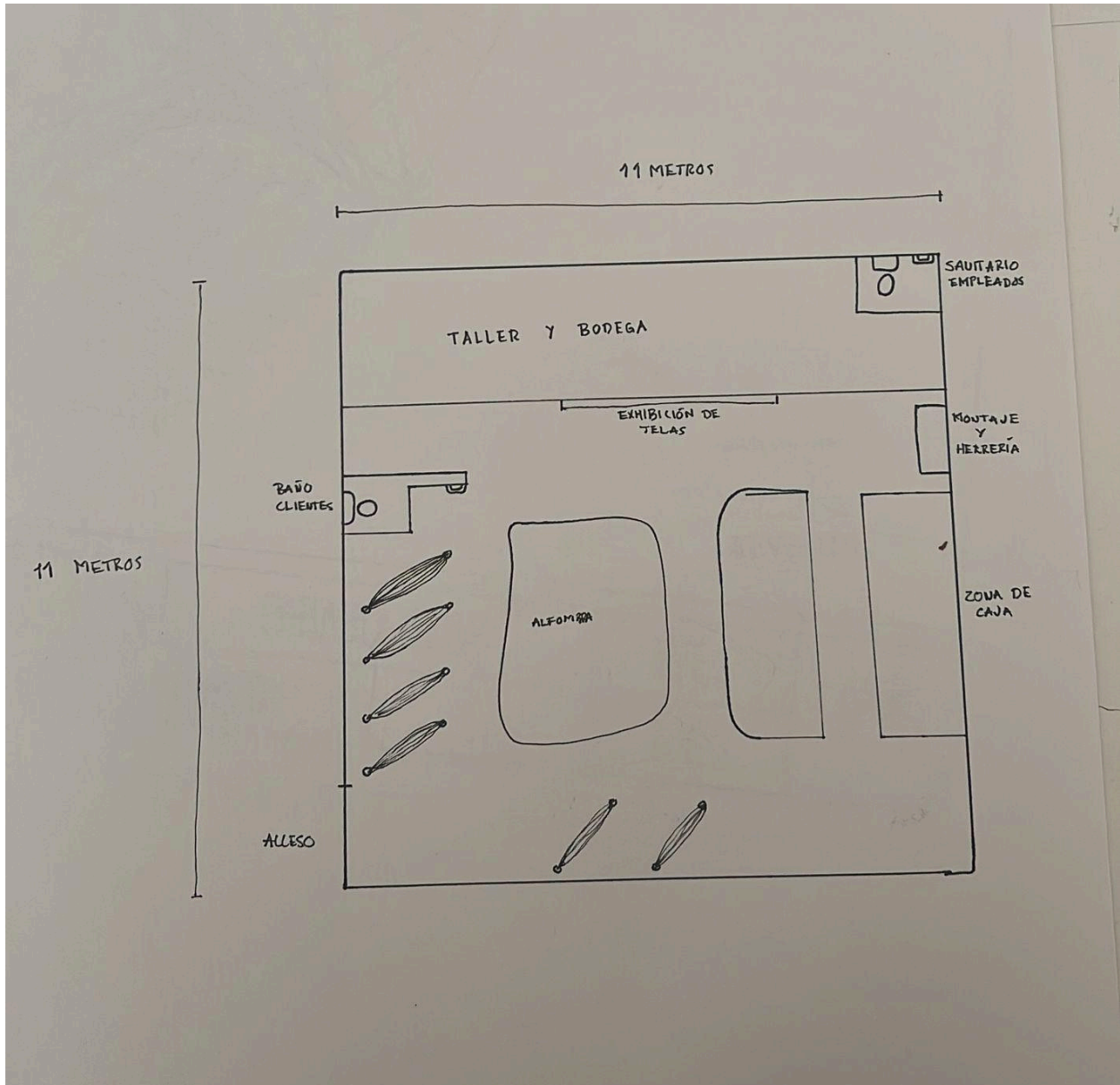
[Elaboración propia]

### Descripción de instalaciones

Las instalaciones tendrán un área de exhibición de nuestros productos y espacio de caja, así como baño y un taller/almacén en donde se trabajarán los últimos detalles de los pedidos y los productos.







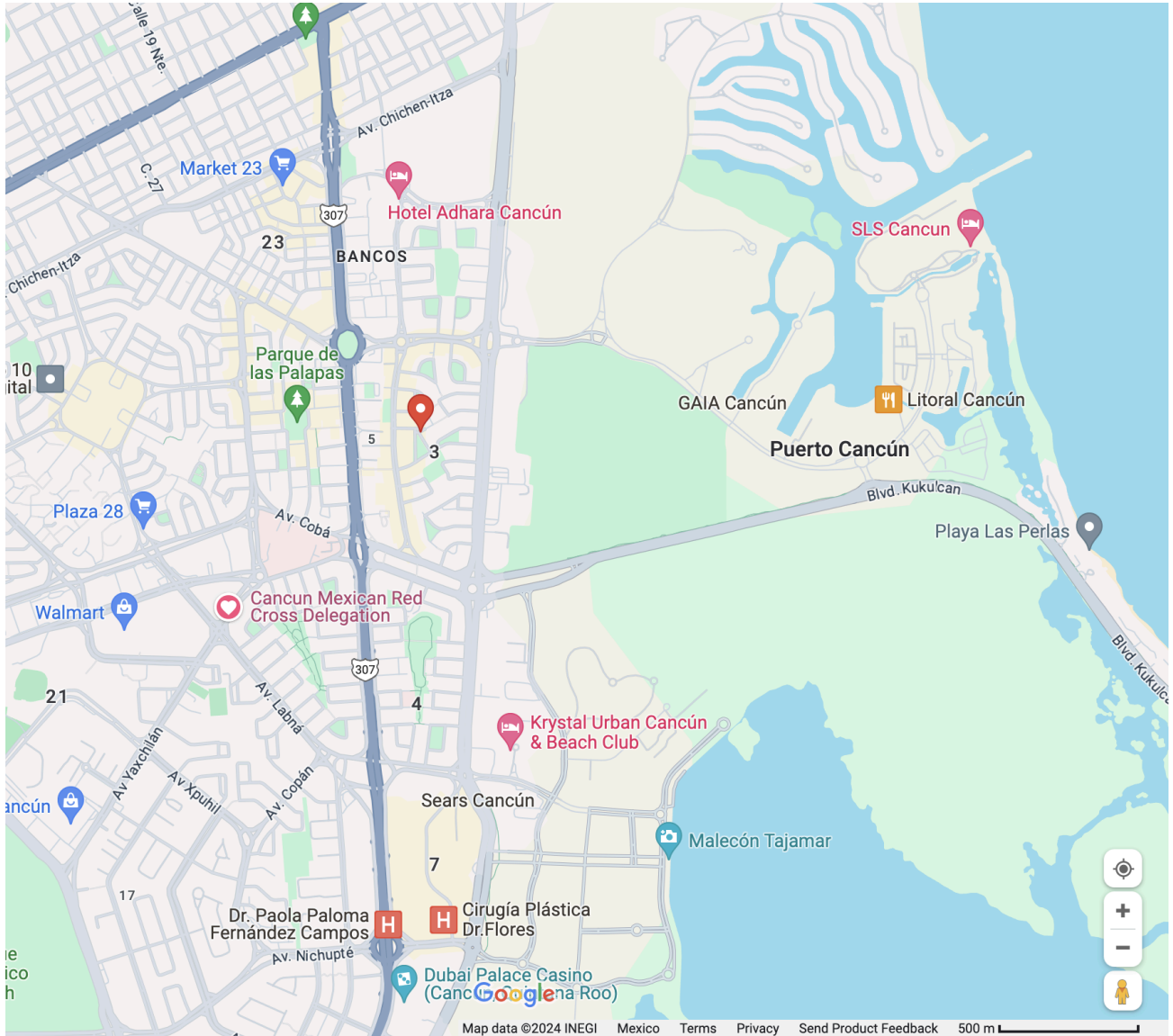
## Análisis de localización del proyecto

Decidimos que el local que utilizaremos para la tienda de hamacas Kan será rentado. Es un local comercial de 129 m<sup>2</sup> ubicado en Calle Huachinango 27 SMz 3, Benito Juárez, Cancún. El local está ubicado en la Nader, cuenta con 2 cajones de estacionamiento exclusivos para los clientes, tiene baños, aires acondicionados y salidas multimedia integradas. El local es relativamente nuevo, con apenas dos años desde su construcción. La renta está en \$38,000.00 pesos mexicanos. El local se encuentra cerca de algunos mercados locales de alimentos y artesanías como el Mercado 28, el Mercado 23 y el Mercado Negro.



Peso	Unidad	Calificación			Calificación ponderada		
		Puebla	Mérida	Cancún	Puebla	Mérida	Cancún
0.15	Kilometros	7	8	10	1.05	1.2	1.5
0.25	No. de proveedores	6	7	8	1.5	1.05	1.2
0.25	No. de servicios	5	6	9	1.25	0.9	1.35
0.2	5 años	7	5	8	1.4	0.75	1.2
0.15	Estímulos fiscales %	6	9	10	0.9	1.35	1.5
<b>1</b>					<b>6.1</b>	<b>5.25</b>	<b>6.75</b>

[Elaboración propia]



## CAPÍTULO VI: ESTUDIOS FINANCIEROS

### Presupuesto de inversión inicial

Concepto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Importe
<b>Activos fijos</b>				
Local	Pieza	1	\$0.00	\$0.00
Instalaciones	Pago	1	\$1,900.00	\$1,900.00
Maquinaria y equipo	Lote	1	\$24,499.00	\$24,499.00
Mobiliario	Lote	1	\$25,000.00	\$25,000.00
Equipo de transporte	Pieza	1	\$257,999.00	\$257,999.00
<b>Activos notariales</b>				
Gastos notariales	Pago	1	\$20,000.00	\$20,000.00
Marca cuota inicial	Pago	1	\$2,457.79	\$2,457.79
<b>Total</b>				<b>\$331,855.79</b>

[Elaboración propia]

### Costo unitario de producción

	Kg	Precio / anual	TOTAL
<b>Materia prima</b>			
Hilo	3024	\$351,120.00	
Papel crepé		\$2,157.00	
Papel de impresora		\$1,068.00	
Tijeras		\$1,303.50	
<b>TOTAL materia prima</b>			<b>\$355,648.50</b>
Mano de obra		\$900,000.00	\$900,000.00
Empaque		\$11,631.00	\$11,631.00
<b>Total</b>			<b>\$1,267,279.50</b>
<b>Costo unitario</b>			<b>\$1,508.67</b>

[Elaboración propia]

## Capacidad de mercado

Año	Tasa de crecimiento	Capacidad de producción de mercado				
		1	2	3	4	5
Q. Mercado	5.57%	840.00	886.79	936.18	988.33	1043.38

[Elaboración propia]

## Presupuesto de ventas

Año	1	2	3	4	5
Precio	\$3,000.00	\$3,132.00	\$3,269.81	\$3,413.68	\$3,563.88
Cantidad	840.00	886.79	936.18	988.33	1043.38
<b>Ventas</b>	<b>\$ 2,520,000.00</b>	<b>\$ 2,777,420.02</b>	<b>\$ 3,061,135.69</b>	<b>\$ 3,373,833.15</b>	<b>\$ 3,718,472.91</b>

[Elaboración propia]

## Presupuesto costo de ventas

Año	1	2	3	4	5
Costo de precio de venta	\$2,138.79	\$2,232.89	\$2,331.14	\$2,433.71	\$2,540.79
Cantidad	840.00	886.79	936.18	988.33	1043.38
<b>Total costo de ventas</b>	<b>\$1,796,580.50</b>	<b>\$1,980,102.64</b>	<b>\$2,182,371.70</b>	<b>\$2,405,302.72</b>	<b>\$2,651,006.32</b>

[Elaboración propia]

## Presupuesto de gastos de operación

Concepto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Importe anual	Año				
					1	2	3	4	5
Renta	Pago	12	\$34,000.00	\$408,000.00	\$408,000.00	\$425,952.00	\$444,693.89	\$464,260.42	\$484,687.88
Nómina	Nómina Anual	1	\$102,000.00	\$102,000.00	\$102,000.00	\$106,488.00	\$111,173.47	\$116,065.10	\$121,171.97
Mantenimiento y reparaciones	Pago	10	\$550.00	\$5,500.00	\$5,500.00	\$5,742.00	\$5,994.65	\$6,258.41	\$6,533.78
Internet	Pago Anual	12	\$650.00	\$7,800.00	\$7,800.00	\$8,143.20	\$8,501.50	\$8,875.57	\$9,266.09
Mantenimiento de vehículo	Pago	2	\$3,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,264.00	\$6,539.62	\$6,827.36	\$7,127.76
<b>Total</b>			<b>\$140,200.00</b>	<b>\$529,300.00</b>	<b>\$529,301.00</b>	<b>\$552,591.20</b>	<b>\$576,906.12</b>	<b>\$602,290.86</b>	<b>\$628,792.48</b>

[Elaboración propia]

## Punto de equilibrio en dinero y artículos

Año	1	2	3	4	5
Costos fijos	\$1,796,580.50	\$552,591.20	\$576,906.12	\$602,290.86	\$628,792.48
Costos variables	\$76,800.00	\$80,179.20	\$83,707.08	\$87,390.20	\$91,235.37
Precio	\$3,000	\$3,132	\$3,270	\$3,414	\$3,564
PE en cantidad	24.344	7.172	7.172	7.172	7.172
<b>PE en dinero</b>	<b>\$534,000</b>	<b>\$557,496</b>	<b>\$582,026</b>	<b>\$607,635</b>	<b>\$634,371</b>

[Elaboración propia]

## Tasa de rendimiento mínima aceptada (TREMA)

	Costo de operación	Premio al riesgo	
<i>i</i>	11%	2%	13%
<i>f</i>	4.40%		
<b>TREMA</b>			<b>17.4%</b>

[Elaboración propia]

## Flujo de efectivo, valor actual neto (VAN), tasa interna de rentabilidad (TIR)

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$2,520,000.00	\$2,777,420.02	\$3,061,135.69	\$3,373,833.15	\$3,718,472.91
Costo de ventas		\$1,796,580.50	\$1,980,102.64	\$2,182,371.70	\$2,405,302.72	\$2,651,006.32
<b>Utilidad bruta</b>		<b>\$723,419.50</b>	<b>\$797,317.38</b>	<b>\$878,763.99</b>	<b>\$968,530.43</b>	<b>\$1,067,466.59</b>
<i>Gastos de operación</i>						
Gastos de administración		\$840,000.00	\$529,301.00	\$552,591.20	\$576,906.12	\$602,290.86
Gastos de Venta		\$19,300.00	\$20,149.20	\$21,035.76	\$21,961.34	\$22,927.64
Depreciación		\$3,124.75	\$3,124.75	\$3,124.75	\$3,124.75	\$3,124.75
<b>Utilidad de operación</b>		<b>-\$139,005.25</b>	<b>\$244,742.43</b>	<b>\$302,012.27</b>	<b>\$366,538.22</b>	<b>\$439,123.34</b>
<i>Productos financieros</i>						
Gastos financieros		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>Utilidad después de financiamiento</b>		<b>-\$139,005.25</b>	<b>\$244,742.43</b>	<b>\$302,012.27</b>	<b>\$366,538.22</b>	<b>\$439,123.34</b>
Otros gastos		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Otros ingresos		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>-\$139,005.25</b>	<b>\$244,742.43</b>	<b>\$302,012.27</b>	<b>\$366,538.22</b>	<b>\$439,123.34</b>
ISR 30%			\$73,422.73	\$90,603.68	\$109,961.47	\$131,737.00
PTU 10%			\$24,474.24	\$30,201.23	\$36,653.82	\$43,912.33
<b>Utilidad neta</b>		<b>-\$139,005.25</b>	<b>\$149,970.21</b>	<b>\$184,332.11</b>	<b>\$223,047.68</b>	<b>\$266,598.76</b>
Depreciación (suma)		\$3,124.75	\$3,124.75	\$3,124.75	\$3,124.75	\$3,124.75
Inversión inicial	-\$331,855.79	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>		<b>-\$135,880.50</b>	<b>\$153,094.96</b>	<b>\$187,456.86</b>	<b>\$226,172.43</b>	<b>\$269,723.51</b>
<b>TREMA</b>		<b>17.4%</b>				
		<b>19% TIR</b>	LA TIR ES UN PORCENTAJE POSITIVO LO CUAL ES BUENO Y EL PROYECTO SE PUEDE REALIZAR MAXIME QUE ES MAYOR A LA INFLACION Y MAYOR A CETES			
		<b>\$368,728.47 VAN</b>	EL VAN ES UN NUMERO POSITIVO LO CUAL INDICA QUE ES BUENO Y EL PROYECTO SE PUEDE REALIZAR			
		<b>1.11 IVAN</b>	EL IVAN RESULTA UN VALOR MAYOR A CERO INCLUSO MAYOR A UNO Y POSITIVO LO CUAL ES BUENO E INDICA QUE EL PROYECTO SE PUEDE REALIZAR			

[Elaboración propia]

## Conclusiones y recomendaciones

Hamacas Kan Hamacas Kan no se limita a la comercialización de productos artesanales. Su misión va más allá, tejiendo un entramado de impacto positivo, belleza artesanal y preservación del legado cultural. Cada hamaca elaborada a mano por los artesanos de Hamacas Kan representa no solo un producto de alta calidad y belleza estética, sino también un tributo a las tradiciones ancestrales de las comunidades mayas.

La empresa reconoce el valor incalculable de este patrimonio cultural y se compromete a su preservación a través de la promoción y comercialización de sus artesanías. En dónde se busca satisfacer las necesidades de sus clientes a través de la venta de hamacas, al mismo tiempo fomenta la conservación y trascendencia de las tradiciones de las comunidades mayas. Fundamental para preservar la identidad cultural y el legado histórico a través de la apreciación de sus artesanías.

Luego de un análisis, se seleccionó la venta de hamacas como alternativa más viable para el proyecto. En el mercado se encuentran diferentes tipos de hamacas, lo que demuestra la diversidad de gustos y necesidad de los consumidores.

Hamacas Kan se presenta como un proyecto con un potencial excepcional para generar un impacto positivo de gran alcance. Su enfoque lo convierte en un modelo ejemplar para otras empresas que buscan contribuir a un mundo más justo y sostenible. Hamacas Kan se alinea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) 4, 8 y 12:

- **ODS 4: Educación de calidad:** Promueve el desarrollo sostenible a través de la educación en estilo de vida, derechos humanos, cultura de paz y valoración de la diversidad cultural.
- **ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico:** Genera empleo digno, mejora la calidad de vida de los artesanos y fortalece la economía local.
- **ODS 12: Producción y consumo responsables:** Utiliza materiales sostenibles, reduce el impacto ambiental y promueve el consumo responsable.

Los artesanos son el corazón de Hamacas Kan. Su talento, dedicación y conocimiento ancestral son pilares fundamentales sobre los que se construye la calidad y autenticidad de las

hamacas. Reconociendo la importancia de este recurso humano, Hamacas Kan se compromete a brindar condiciones de trabajo dignas y salarios justos.

El éxito de Hamacas Kan depende de la estrecha colaboración y compromiso entre la empresa y los artesanos. Al trabajar juntos se crea un producto único y valioso que satisface las necesidades de los consumidores.

Así mismo, las recomendaciones que hacemos para la mejora de la empresa son asegurarse de tener un inventario adecuado para satisfacer la demanda, para poder lograr lo estimado se debería aumentar el número de productores para poder tener mayor stock en la tienda, además ofrecer opciones de envío rápidas y asequibles, así mismo, el asociarse con proveedores confiables para garantizar la calidad de los productos, contratar personal de tienda y chofer. Por otro lado, implementar prácticas sostenibles para reducir el impacto ambiental de la empresa y hacer empleo de la tecnología para mejorar la eficiencia y la productividad. Además se tiene la intención de invitar más adelante a compañeros alumnos de diseño textil a proponer en diseños diferentes.

Luego de un semestre de arduo trabajo, desafíos superados y logros alcanzados, Hamacas Kan se consolida como un proyecto rentable y sostenible. La alta inversión inicial se ve compensada por las proyecciones de recuperación y el crecimiento progresivo de las ganancias. Hamacas Kan les invita a unirse a su tejido de impacto positivo, al ser parte de este cambio eligiendo consumir productos artesanales, responsables y sostenibles. Juntos, podemos construir un futuro más justo, equitativo y armonioso con el planeta.

**¡Te invitamos a ser parte de la historia de Hamacas Kan!**

## Referencias

- Amazon. (s.f.). *ALL NAHLO Hamaca 100% de Algodón Portátil Hamacas Ligeras Colgante para Jardín Camping terraza Soporte*.  
[https://www.amazon.com.mx/dp/B07VWSP24J/ref=sspa\\_dk\\_detail\\_0?pd\\_rd\\_i=B07VWSP24J&pd\\_rd\\_w=CWexr&content-id=amzn1.sym.f9db214f-45b5-4f3b-8f3e-c2b60dfd9e46&pf\\_rd\\_p=f9db214f-45b5-4f3b-8f3e-c2b60dfd9e46&pf\\_rd\\_r=2KPE5485H423FQQ43CAM&pd\\_rd\\_wg=RswUU&pd\\_rd\\_r=d5ca3628-28e2-424e-aca5-9de70cf4ea4b&s=kitchen&sp\\_csd=d2lkZ2V0TmFtZT1zcF9kZXRhaWw&th=1](https://www.amazon.com.mx/dp/B07VWSP24J/ref=sspa_dk_detail_0?pd_rd_i=B07VWSP24J&pd_rd_w=CWexr&content-id=amzn1.sym.f9db214f-45b5-4f3b-8f3e-c2b60dfd9e46&pf_rd_p=f9db214f-45b5-4f3b-8f3e-c2b60dfd9e46&pf_rd_r=2KPE5485H423FQQ43CAM&pd_rd_wg=RswUU&pd_rd_r=d5ca3628-28e2-424e-aca5-9de70cf4ea4b&s=kitchen&sp_csd=d2lkZ2V0TmFtZT1zcF9kZXRhaWw&th=1)
- Amazon. (s.f.). *Hisemy Amaca Portátil para Acampar, Hamaca de Camping, Fabricada de Tela Nailon con Correas para Árboles, Excelente para Acampar al Aire Libre en Jardines y Viajes* (Gris).  
[https://www.amazon.com.mx/Hisemy-Port%C3%A1til-Excelente-Jardines-Gris%EF%BC%88190/dp/B0BYN8YKQM/ref=sr\\_1\\_5?dib=eyJ2IjoiMSJ9.Rsi4tEfm8QyuAHwwmmFQs\\_zkrpHWAIf6QSDNzQPHmThTIMwKUp\\_d\\_N49YUOOO7OWAEZ4FBBGZ8VvkV3DiqphMuodZVDBGkOMNMnZjU2SBadhGHtO74MNDaFtMRrv6sjXlhpIBgK5yMyCYLoeCIU\\_BPLCipilcCKXI70ArDY0hMaTDZwGXE5ZTuYpFIE75DiMejj22oLspvMqwVhdYXKgZmBQAbloi4YIE78ThlzHIkaXu-N6bo1KY73-vKwycfJVgdlu6D54plrqjfayCoN8\\_HIAIxAcZtdqYjzX-txivc.6LfdjwU9v9Usb-KLFVSath1OJI9I6yX1G61uL-KPgag&dib\\_tag=se&keywords=hamacas&qid=1709669632&sr=8-5&ufe=app\\_do%3Aamzn1.fos.4e545b5e-1d45-498b-8193-a253464ffa47&th=1](https://www.amazon.com.mx/Hisemy-Port%C3%A1til-Excelente-Jardines-Gris%EF%BC%88190/dp/B0BYN8YKQM/ref=sr_1_5?dib=eyJ2IjoiMSJ9.Rsi4tEfm8QyuAHwwmmFQs_zkrpHWAIf6QSDNzQPHmThTIMwKUp_d_N49YUOOO7OWAEZ4FBBGZ8VvkV3DiqphMuodZVDBGkOMNMnZjU2SBadhGHtO74MNDaFtMRrv6sjXlhpIBgK5yMyCYLoeCIU_BPLCipilcCKXI70ArDY0hMaTDZwGXE5ZTuYpFIE75DiMejj22oLspvMqwVhdYXKgZmBQAbloi4YIE78ThlzHIkaXu-N6bo1KY73-vKwycfJVgdlu6D54plrqjfayCoN8_HIAIxAcZtdqYjzX-txivc.6LfdjwU9v9Usb-KLFVSath1OJI9I6yX1G61uL-KPgag&dib_tag=se&keywords=hamacas&qid=1709669632&sr=8-5&ufe=app_do%3Aamzn1.fos.4e545b5e-1d45-498b-8193-a253464ffa47&th=1)
- Amazon. (s.f.). *HONGHCL Hamaca para Acampar, Hamaca Doble de Cámping Portátil, Hamacas de Acampar de Nailon Ligero con Correas para Arboles y Bolsa de Transporte para Parque, Jardín, Camping (280 \* 150cm)*.  
[https://www.amazon.com.mx/dp/B09YH7SZCF/ref=sspa\\_dk\\_detail\\_1?psc=1&pd\\_rd\\_i=B09YH7SZCF&pd\\_rd\\_w=QtWzs&content-id=amzn1.sym.1ad335d3-f199-40dc-b592-615e85180ce9&pf\\_rd\\_p=1ad335d3-f199-40dc-b592-615e85180ce9&pf\\_rd\\_r=43T3EWFVRXENT36K5PM5&pd\\_rd\\_wg=XS6Xe&pd\\_rd\\_r=65f9d350-9b9f-4c4a-a606-34ed1239e225&s=kitchen&sp\\_csd=d2lkZ2V0TmFtZT1zcF9kZXRhaWw&th=1](https://www.amazon.com.mx/dp/B09YH7SZCF/ref=sspa_dk_detail_1?psc=1&pd_rd_i=B09YH7SZCF&pd_rd_w=QtWzs&content-id=amzn1.sym.1ad335d3-f199-40dc-b592-615e85180ce9&pf_rd_p=1ad335d3-f199-40dc-b592-615e85180ce9&pf_rd_r=43T3EWFVRXENT36K5PM5&pd_rd_wg=XS6Xe&pd_rd_r=65f9d350-9b9f-4c4a-a606-34ed1239e225&s=kitchen&sp_csd=d2lkZ2V0TmFtZT1zcF9kZXRhaWw&th=1)

Amazon. (s.f.). *Bluelander Hamaca Portátil para Acampar de Adultos, Hamaca de Camping, Fabricada de Tela Nailon con Correas para Árboles, Excelente para Acampar al Aire Libre en Jardines y Viajes (Azul/Morado)*.  
[https://www.amazon.com.mx/Bluelander-Port%C3%A1til-Fabricada-Excelente-Jardines/dp/B09MG5PHG6/ref=sr\\_1\\_1?dib=eyJ2ljoMSJ9.Rsi4tEfm8QyuAHwwmmFQs\\_zkrpHWAlf6QSDNzQPHmThTIMwKUp\\_d\\_N49YUOOO7OWAEZ4FBBGZ8VvkV3DiqphMollWauppomDDvFKNVnRzF\\_msEHQ\\_sDOzJFJpODjo8bhelmotHNuT1u1g8exl4I2i0I6kKF8Fylp\\_PGnsKZTOb60I8KsgJOmbI7E3bzAzPDcID7GJ4OTRIHFZS3Pa1lu0QnAHIq6sHKtU2Ky7i59IkDq1HPJ6SfhWFRcXOF8s5mvlgz40eJ2QFPwOf98XaytCI1WrEEeO\\_Dr0-chV7Dg9c.NJPOHcR3C1UsdrAMGL7gYPn0joVerLJkGHXxgnzfSs&dib\\_tag=se&keywords=hamacas&qid=1709660503&sr=8-1&ufe=app\\_do%3Aamzn1.fos.4e545b5e-1d45-498b-8193-a253464ffa47&th=1](https://www.amazon.com.mx/Bluelander-Port%C3%A1til-Fabricada-Excelente-Jardines/dp/B09MG5PHG6/ref=sr_1_1?dib=eyJ2ljoMSJ9.Rsi4tEfm8QyuAHwwmmFQs_zkrpHWAlf6QSDNzQPHmThTIMwKUp_d_N49YUOOO7OWAEZ4FBBGZ8VvkV3DiqphMollWauppomDDvFKNVnRzF_msEHQ_sDOzJFJpODjo8bhelmotHNuT1u1g8exl4I2i0I6kKF8Fylp_PGnsKZTOb60I8KsgJOmbI7E3bzAzPDcID7GJ4OTRIHFZS3Pa1lu0QnAHIq6sHKtU2Ky7i59IkDq1HPJ6SfhWFRcXOF8s5mvlgz40eJ2QFPwOf98XaytCI1WrEEeO_Dr0-chV7Dg9c.NJPOHcR3C1UsdrAMGL7gYPn0joVerLJkGHXxgnzfSs&dib_tag=se&keywords=hamacas&qid=1709660503&sr=8-1&ufe=app_do%3Aamzn1.fos.4e545b5e-1d45-498b-8193-a253464ffa47&th=1)

Amazonas. (s.f.). *Hammocks*.  
<https://www.amazonas-online.com/en/hammocks/xxl-rio-hammock>

Artemayab. (s.f.). *Inicio*. <https://artemayab.com/>

Artesanías. (s. f.). Gobierno del Estado de Yucatán. <https://www.yucatan.gob.mx/?p=artesanias>

Casa Mejicú. (s.f.). *Productos*.  
<https://casamejicu.com/products/hamaca-terraza-queen-size-color-arena?srsIid=AfmBOoqtW8Q-ygBPM6XPO4hu0rbpbWltipliwcoDcMzh-ZJr9TP4ozfSGIU>

Decathlon. (s.f.). *Accesorios*.  
[https://www.decathlon.com.mx/sleeping-bags-hamacas-y-accesorios/329842-24260-hamacas-dos-plazas-de-polialgodon-ultim-comfort-350-x-181-cm-2-personas.html#/demodelsize-254sin\\_talla/demodelcolor-8616839](https://www.decathlon.com.mx/sleeping-bags-hamacas-y-accesorios/329842-24260-hamacas-dos-plazas-de-polialgodon-ultim-comfort-350-x-181-cm-2-personas.html#/demodelsize-254sin_talla/demodelcolor-8616839)

Gobierno de México. (s.f.). *Mercado de Artesanías y Curiosidades de San Juan*.  
<https://mexicocity.cdmx.gob.mx/venues/san-juan-crafts-and-curiosities-market/?lang=es>

Gobierno de Yucatán. (s.f.). *Las Hamacas*.  
<https://www.yucatan.gob.mx/?p=hamacas#:~:texto=Se%20elaborar%20%20hamacas%20de%20%20mecate.que%20se%20%20teje%20en%20%20Yucat%C3%A1n>

Hamacas HYA. (2024). *Productos*.  
<https://hamacashya.com/products/hamaca-algodon-negro-linea-economica>

Hamacas MX. (2024). *Productos*. <https://www.hamacas.mx/products/hamaca-de-lujo-cancun>



- Hamacas Yucatecas. (2023). *Hamacas*.  
<https://www.hamacas.mx/blogs/venta-de-hamacas-en-el-df/hamacas-yucatecas#:~:texto=Cabe%20%20mencionar%20que%2C%20en%20el,a%20su%20%20tama%C3%B1o%20y%20%20caracter%C3%ADsticas>.
- Hamacas Vinalay. (20.24). *Inicio*.  
[https://hamacasvinalay.com.mx/products/hamaca-yucateca-100-algodon-tamano-individual-1?variant=43223673503899&currency=MXN&utm\\_medium=product\\_sync&utm\\_source=google&utm\\_content=sag\\_organic&utm\\_campaign=sag\\_organic&srsltid=AfmBOooqER1pbDUylz3cbyki7EEgzQP8oGlrThiWIR\\_m214EQJYyaqjJppg](https://hamacasvinalay.com.mx/products/hamaca-yucateca-100-algodon-tamano-individual-1?variant=43223673503899&currency=MXN&utm_medium=product_sync&utm_source=google&utm_content=sag_organic&utm_campaign=sag_organic&srsltid=AfmBOooqER1pbDUylz3cbyki7EEgzQP8oGlrThiWIR_m214EQJYyaqjJppg)
- La Siesta. (s.f.). *Home*. <https://us.lasiesta.com/>
- Makamah. (2024). *Makamah Home*. <https://makamah.mx/>
- Makamah. (2024). *Colecciones*.  
<https://makamah.mx/collections/hamacas/products/hamacas-tradicionales>
- Mayajal.(s.f.). *Inicio*. <https://mayajal.mx/hamacas/hamaca-yucateca-king/>
- Mejores marcas. (s.f.). *Hamacas*. <https://mejoresmarcas.com.mx/mejores-marcas-de-hamacas/>
- Méndez-Navarro, Jimena, Ávila-Sánchez, María de Jesús. (2019). *Tejedoras, bordadoras y armadoras en Yucatán: nuevas y antiguas clases de trabajo en casa*. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, (65), 155-178.  
[https://doi.org/10.17141/iconos.65.2019.3417%20http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1390-12492019000300155](https://doi.org/10.17141/iconos.65.2019.3417%20http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1390-12492019000300155)
- Oasis. (2023). *Hamacas*.  
<https://oasismayahamacas.com.mx/pages/nuestra-filosofia#:~:texto=El%20urdido%20de%20hamacas%20tiene.la%20mayor%C3%ADa%20de%20los%20casos>.
- Pacheco, M. (2023). *Historia y origen de la hamaca: ¿por qué todos quieren una?*.  
<https://www.yucatan.com.mx/imagen/2023/01/11/historia-origen-de-la-hamaca-por-que-todos-quieren-una-374912.html#:~:text=As%C3%AD%20los%20primeros%20indicios%20de.tejido%20de%20henequ%C3%A9n%20y%20algod%C3%B3n>
- Parra, A. (2018). *Hamacas artesanales como producto de exportación*.  
<http://repositorio.ugto.mx/bitstream/20.500.12059/5366/1/Hamacas%20artesanales%20como%20producto%20de%20exportaci%C3%B3n.pdf>
- Prisma. (s.f.). *Productos*.  
[https://prismamuebles.mx/products/hamaca-con-flecos-henequen?\\_pos=2&\\_sid=22b000417&\\_ss=r](https://prismamuebles.mx/products/hamaca-con-flecos-henequen?_pos=2&_sid=22b000417&_ss=r)
- ¿Qué hacemos?. (s.f.). FONART. <https://www.gob.mx/fonart>

Universidad Autónoma de Yucatán. (2016). *Artesanías, Identidades y Turismo en Mérida*.  
<https://www.mda.cinvestav.mx/ftp/ecologiahumana/profesores/fraga/tesisalmam2016.pdf>

Sakal Macramé. (2024). *Decoración en macramé*. <https://sakalmacrame.com/>

Sakal Macramé. (2024). *Tienda*.  
<https://sakalmacrame.com/collections/hamaca/products/hamaca-valle>

Tropilex. (2024). *Inicio*. <https://www.tropilex.com/es/>

Tucan Store. (s.f.). *Productos*. <https://tucanstore.com/producto/hamaca-sabor-grande/>

Yuum Haax. (2023). *Hamacas Yucatecas: Tradición y Cultura - Su significado en la sociedad*.  
<https://yuumhaax.com/blogs/noticias/hamacas-yucatecas-tradicion-y-cultura-su-significado-en-la-sociedad>

Yuum Haax. (2023). *Nosotros*. <https://yuumhaax.com/blogs/noticias>

Yuum Haax. (2023). *Productos*. <https://yuumhaax.com/collections/all>