

Elaboración de productos artesanales elaborados de palma "Balag S.A."

Herrejón Blanca, Camila

2023-12

<https://hdl.handle.net/20.500.11777/6073>

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

ÁREA DE SÍNTESIS Y EVALUACIÓN II

PROYECTO FINAL



**ELABORACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES ELABORADOS
DE PALMA “BALAG S.A.”**

PRESENTAN:

Camila Herrejón Blanca (Administración de Empresas)

Marielle Peralta Arista (Administración de Empresas)

Jennifer Polo Ramírez (Administración de Empresas)

Carlos Iván Sánchez López (Administración de Empresas)

PROFESORA:

Johanna Lau Salgado

OTOÑO 2023

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	4
ABSTRACT.....	6
CAPÍTULO I.- RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.....	8
CAPÍTULO II.- DISEÑO DE MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACIÓN.....	1
Análisis de necesidades.....	11
Tendencias y soluciones actuales.....	13
Definición del problema.....	14
Análisis de alternativas de solución.....	14
Justificación de la alternativa seleccionada.....	16
Datos generales de la empresa.....	17
Tipo de sociedad.....	17
Misión.....	18
Visión.....	18
Objetivos de la empresa.....	18
Objetivo general.....	18
Objetivos específicos.....	19
Valores.....	19
FODA estratégico.....	20
CAPÍTULO III.- ESTUDIO DE MERCADO.....	20
Situación actual de la industria.....	20

Segmentación y selección del mercado meta.....	24
Tasa de crecimiento G.....	27
Investigación de mercado.....	27
Análisis de la competencia.....	32
Canales de distribución.....	34
Estrategia de promoción y publicidad.....	36
CAPÍTULO IV.- ESTUDIO TÉCNICO.....	40
Descripción técnica del producto o servicio.....	40
Descripción del proceso.....	41
Identificación y presupuesto de maquinaria y equipo.....	45
Identificación de proveedores.....	47
Descripción de instalaciones.....	47
Análisis de localización del proyecto.....	48
Organigrama.....	48
CAPÍTULO V.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	48
Objetivo general del estudio económico y financiero.....	48
Análisis de capacidades.....	48
Costo total y precio.....	49
Inversión inicial fija y diferida.....	50
Punto de equilibrio.....	51
Presupuestos.....	52

Presupuesto de ventas.....	52
Presupuesto de costo de ventas.....	52
Presupuesto de gastos de operación.	53
Financiamiento.....	53
Estados financieros proforma y flujos netos de efectivo.....	54
Evaluación de proyectos.....	55
TREMA.....	55
VAN.....	55
TIR.....	55
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	56
REFERENCIAS.....	58
ANEXOS.....	60

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto muestra la creación de Balag, una empresa mexicana dedicada a la elaboración de bolsas artesanales de palma hechas por artesanos oaxaqueños. Mediante la realización de este proyecto se busca atender las necesidades detectadas en el mercado de las bolsas artesanales, tales como la necesidad de formalización del trabajo artesanal, así como de una remuneración justa; de la protección legal del trabajo de los artesanos y de la innovación en cuanto a diseño.

Para atender dichas necesidades, el presente proyecto plantea la creación de una empresa dedicada a fabricar y vender bolsas artesanales tejidas con palma seca por artesanos de Santa María Atzompa, Oaxaca; dichas bolsas contarán con terminados en piel vacuna, también elaborados por artesanos oaxaqueños. Para ello se elaboró el presente modelo de negocios, basado en el Lean Canvas, en el cual se establece la propuesta de valor de Balag, basada en ofrecer bolsos de calidad y diseño auténtico, que se elaboren mediante un modelo de comercio justo.

Además, se explican las características del segmento de mercado al cual está dirigido Balag, que incluye a mujeres oaxaqueñas y turistas nacionales e internacionales en el estado de Oaxaca interesadas en adquirir productos artesanales. Así mismo, respecto al mercado, el proyecto muestra una investigación de mercado referente a la industria nacional de los accesorios y de los productos artesanales, la cual incluye información recopilada mediante fuentes primarias y secundarias, tanto cualitativas como cuantitativas, con el fin de adecuar el proyecto a las necesidades del mercado.

Posteriormente se explica a detalle la estrategia de distribución de Balag, la cual emplea un canal integrado por Fabricante-Detallista-Consumidor, pues las bolsas de Balag, se venderán a través de tiendas de productos artesanales en Oaxaca y se contarán con ventas en línea mediante Amazon. Además, se detalla la estrategia de mercadotecnia de Balag, la cual está basada en el uso de distintas herramientas de las Comunicaciones Integradas de Mercadotecnia, tales como la publicidad, las relaciones públicas, el uso de marketing digital y las ventas personales.

El proyecto, muestra el estudio técnico que se realizó para determinar las características del producto, su proceso de producción, la maquinaria, herramientas

y demás equipo de trabajo necesario para la operación de la empresa, así como la ubicación de las instalaciones del proyecto en la Ciudad de Oaxaca, las cuales comprenden tanto el taller de producción como la instalaciones administrativas de la organización. Así mismo, se detalla la estructura organizacional de Balag, mediante la correcta documentación de los puestos y funciones de los colaboradores de la empresa.

Así mismo, el presente proyecto, muestra el estudio económico y financiero que se realizó de Balag, determinando la capacidad de producción de la empresa, con base a la capacidad de mercado de la misma. Además, se determinaron los costos totales de producción, que permitieron determinar el precio de venta de cada bolsa de Balag, el cual es de \$600.00. También se muestra la inversión inicial requerida para el proyecto y los presupuestos de ventas, costos de ventas, gastos de operación de Balag, todo esto en un periodo de 5 años. Además, se indica el punto de equilibrio tanto en dinero como en unidades que debe alcanzar al año Balag, así como los Estados de Resultados de la empresa, en el periodo de tiempo ya mencionado.

Finalmente se mencionan los indicadores financieros mediante los cuales se determinó la viabilidad financiera de este proyecto, tales como la TREMA, el VAN, la TIR, el IVAN y el período de recuperación, dicha viabilidad económica, está basada en una proyección a 5 años de la empresa. Dichos indicadores financieros, determinaron que Balag es un proyecto rentable, por lo cual se determinó que resultará favorable llevar a cabo el proyecto.

Este proyecto, además de contar con una viabilidad financiera, busca aportar a la sociedad, la generación de trabajos remunerados justamente para los artesanos oaxaqueños involucrados, pues mediante este proyecto podrán contar con un sueldo fijo y seguridad social, que mejoren su calidad de vida, así mismo se les brindará, un programa de capacitación, mediante el cual tengan acceso a nuevas ideas de diseño y terminado de sus productos, que les ayuden a mejorar la calidad de estos, para que así puedan contar con mayores oportunidades.

Actualmente existe un creciente interés por parte de los consumidores mexicanos por consumir productos locales, El modelo de negocios de Balag, está sustentado en el una empresa comprometida con brindar una fuente de empleo remunerado de

manera justa para atender las necesidades detectadas en el mercado relativas a la formalización.

ABSTRACT

This project shows the creation of Balag, a Mexican company dedicated to the production of artisanal palm bags made by Oaxacan artisans. With this project, we seek to address the needs detected in the artisanal bag market, such as the need for formalization of artisanal work, as well as fair remuneration; the legal protection of the work of artisans and in the innovation in design.

To meet these needs, this project proposes the creation of a company dedicated to manufacturing and selling handmade bags woven with dried palm by artisans from Santa María Atzompa, Oaxaca; These bags will have cowhide finishes, also made by Oaxacan artisans. For this purpose, this business model was developed, based on the Lean Canvas, in which Balag's value proposition is established, based on offering quality bags and authentic design, which are produced through a fair trade model.

In addition, the characteristics of the market segment to which Balag is directed are explained, which includes Oaxacan women and national and international tourists in the state of Oaxaca interested in purchasing artisanal products. Likewise, in the market, the project shows a market investigation referring to the national industry of accessories and artisan products, which includes information collected through primary and secondary sources, both qualitative and quantitative, in order to adapt the project to market needs.

Subsequently, Balag's distribution strategy is explained in detail, this strategy uses a channel integrated by Manufacturer-Retailer-Consumer, since Balag bags will be sold through artisanal product stores in Oaxaca and there will be online sales through Amazon. In addition, Balag's marketing strategy is also detailed here, it is based on the use of different Integrated Marketing Communications tools, such as advertising, public relations, the use of digital marketing and personal sales.

The project shows the technical study that was used out to determine the characteristics of the product, its production process, the machinery, tools and other work equipment necessary for the operation of the company, as well as the location

of the project facilities in the City of Oaxaca, which include both the post-production workshop and the organization's administrative facilities. Likewise, the organizational structure of Balag is detailed, through the correct documentation of the positions and functions of the company's collaborators.

This project also includes the economic and financial study that was developed over the idea of Balag, determining the production capacity of the company, based on its market capacity. In addition, the total production costs were determined, which allowed the sales price of each bag of Balag to be determined, which is \$600.00 MXN. It also shows the initial investment required for the project and the sales budgets, sales costs, and Balag's operating expenses, all of this over a period of 5 years. In addition, the break-even point is indicated both in money and in units that Balag must reach each year, as well as the company's Income Statements, in the aforementioned period of time.

Finally, the financial indicators by which the financial viability of this project was determined are mentioned, such as the MARR, the NPV, the IRR, the IVAN and the recovery period, said economic viability is based on a 5-year projection. The company. These financial indicators determined that Balag is a profitable project, which is why it was determined that it would be favorable to carry out the project.

This project, in addition to having financial viability, seeks to contribute to society, the generation of fairly paid jobs for the Oaxacan artisans involved, since through this project they will be able to have a fixed salary and social security, which improve their quality of life. Likewise, they will be provided with a training program, through which they have access to new ideas for the design and finishing of their products, which will help them improve their quality, so that they can have better opportunities.

Currently, there is a growing interest on the part of Mexican consumers to consume local products. Balag's business model is based on a company committed to providing a source of fairly paid employment, meeting the needs detected in the market related to formalization.

CAPÍTULO I.- RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.

Balag es una empresa comprometida con remunerar el trabajo de los artesanos oaxaqueños de una forma justa. Por lo tanto, la empresa tiene el propósito de dar empleo a artesanos de Oaxaca de Juárez y del municipio de Santa María Atzompa, ubicado en la región de los Valles Centrales, en el Estado de Oaxaca.

Los artesanos de palma que trabajen en Balag, tendrán la facilidad de trabajar desde sus hogares, ya que parte de la tradición del tejido de palma es que los artesanos realizan esta actividad desde sus hogares, pues es una costumbre que las familias de artesanos o grupos de mujeres se reúnan a tejer la palma. Además, los artesanos que se dedican al tejido de palma a la par de esta actividad artesanal también realizan tareas del hogar o del campo, por ello, el modelo de producción de Balag respetará esta costumbre de los artesanos.

Por este motivo, los artesanos de palma de Balag, contarán con flexibilidad de horario, ya que cada artesano podrá determinar su horario de trabajo, pues no será necesario que acudan a las instalaciones de la empresa o que tengan un registro de su hora de entrada o salida, lo único que se les pedirá es que cumplan con la cantidad de piezas requeridas a la semana.

Balag también brindará empleo a artesanos de Oaxaca de Juárez, los cuales trabajarán en el taller de la empresa elaborando piezas de piel para las bolsas de la marca, así como los respectivos terminados de las bolsas.

Todos los artesanos que trabajen en Balag recibirán un salario con prestaciones de ley, lo cual ayudará a mejorar la calidad de vida de los artesanos y de sus familias, pues estos actualmente no cuentan con seguridad social, por lo que al trabajar en Balag, tendrán la posibilidad de que ellos y familia tengan seguridad social.

Así mismo, el colaborar con Balag, permitirá a los artesanos contar con un empleo formal, en el cual tengan asegurado un ingreso mensual seguro, lo cual les ayudará a tener una mayor estabilidad, ya que los artesanos trabajan en la informalidad, lo que no les permite tener un ingreso mensual establecido.

Además, Balag busca remunerar de una forma justa a los artesanos, pues desafortunadamente, este tipo de oficios sufren de la prácticas de regateo tanto por parte del consumidor final como de compradores por mayoreo. Actualmente, la

mayoría de los artesanos de palma venden su mercancía a través de intermediarios, quienes les compran sus piezas a precio de mayoreo, para posteriormente venderlas a tiendas de artesanías en Oaxaca, lo cual genera que su mano de obra sea mal remunerada. Por ello, en Balag, buscamos mejorar estas condiciones, al ofrecer a los artesanos un pago justo por sus piezas, para evitar que sean víctimas del regateo.

El compromiso social de Balag también radica en brindarle a los artesanos la posibilidad de darle a sus productos de palma un valor agregado en cuanto diseño y calidad, ya que de acuerdo a la investigación de mercados realizada, se determinó que muchas veces, las artesanías de palma no tienen diseños modernos o funcionales, que generen un interés del consumidor.

Por lo tanto, Balag brindará capacitaciones anuales a los artesanos de palma para que puedan incorporar nuevos elementos a los diseños de las bolsas de palma, los cuales se adapten a las tendencias que rigen los gustos de los consumidores. Dichas capacitaciones en diseño orientarán a los artesanos a realizar nuevas siluetas de bolsas o combinar colores o patrones de tejido de acuerdo con diseños de productos que se adapten más a las preferencias del mercado.

Así mismo, también se capacitarán a los artesanos de palma en materia de calidad, pues se les orientará en la creación de piezas que tengan mejores terminaciones, para que así se eleve la calidad del producto que elaboran.

Las capacitaciones mencionadas, se brindarán por parte de un diseñador textil o de moda, el cual se contratará por honorarios y acudirá a Santa María Atzompa 2 veces al año, para impartir dicha capacitación.

En materia ambiental, el producto de Balag es amigable con el medio ambiente, ya que la palma es un material biodegradable, además la utilización de la palma en las artesanías, permite dar una vida útil a este recurso, que muchas veces es desechado.

Con estos esfuerzos Balag, busca ser una empresa que ayude a brindar un trabajo estable y bien remunerado a artesanos oaxaqueños, que les brinde mejores oportunidades de vida, tanto a ellos como a sus familias, evitando que sean víctimas

de prácticas de regateo, además de prepararlos con herramientas en diseño que les generen nuevas oportunidades.

CAPÍTULO II.- DISEÑO DE MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACIÓN



Fuente: Elaboración Propia

Análisis de necesidades

A través de un análisis de la situación actual del mercado de bolsas artesanales de Oaxaca, pudimos observar las siguientes necesidades:

- Necesidad de formalización

La mayor parte de los artesanos oaxaqueños, específicamente aquellos dedicados a la elaboración de productos de palma, no cuentan con un establecimiento o ubicación fija en la cual puedan vender sus productos, debido a que venden dichos productos en las calles. Esto genera la necesidad de formalizar su trabajo mediante prácticas empresariales, que permitan generales un mayor beneficio, mediante estrategias de administración, producción, finanzas y mercadotecnia.

- Necesidad de remuneración justa

La creciente expansión del turismo en el Estado de Oaxaca, ha permitido que los artesanos puedan tener una mayor cantidad de clientes, sin embargo este incremento en cuanto a turistas nacionales e internacionales, los cuales representan posibles compradores, expone a los artesanos a ser víctimas de prácticas de regateo, por lo que existe la necesidad de que los productos que los artesanos vendan tengan un precio justo, que valore el tiempo y la dedicación que se invirtió en su elaboración.

Además, la ropa y los accesorios artesanales han incrementado sus popularidad debido a las preferencias de los consumidores por apoyar los productos locales, sin embargo, esta mayor difusión de las artesanías ha implicado que algunas empresas internacionales recurran a prácticas de comercio injusto con los artesanos, al aprovechar su trabajo si una remuneración justa. Por lo tanto, surge la necesidad de proteger el trabajo de los artesanos legalmente, mediante marcas que respalden sus creaciones y mediante relaciones comerciales éticas que permitan que los artesanos reciban un pago justo.

- Necesidad de innovación en diseños

Muchos consumidores no encuentran atractivos los productos artesanales, ya que prefieren comprar artículos que siguen tendencias actuales, por lo tanto, existe la

necesidad de innovar en los productos artesanales en cuanto a diseño, para que los artesanos puedan aprovechar un nuevo mercado.

- Necesidad de protección legal

Los diseños de los artesanos se exponen constantemente al plagio o a la apropiación cultural por parte de empresas más grandes, por lo tanto, otra necesidad detectada es la protección legal mediante una empresa legalmente constituida y una marca registrada que brinden respaldo legal a los diseños de los artesanos, específicamente a aquellos dedicados a las artesanías de palma.

Tendencias y soluciones actuales

Tendencias

A continuación, se presentan tendencias actuales que pueden ser de utilidad para satisfacer las necesidades anteriormente planteadas:

- Mayor interés de las personas hacia el consumo local, ya que actualmente en México las personas han incrementado su interés por adquirir productos elaborados por marcas mexicanas y de apoyar a pequeños productores locales.
- Mayor interés por parte del gobierno tanto del Estado de Oaxaca como a nivel federal, por proteger la propiedad intelectual de los pueblos indígenas mexicanos, lo cual se ve reflejado en regulaciones que brindan protección legal al trabajo de los artesanos y que los protege contra la apropiación cultural y el plagio.

Soluciones actuales

Tiendas tipo Concept Store y Showrooms que venden productos artesanales relacionados con la ropa, los accesorios y la decoración de hogar. Estas tiendas venden productos de distintas marcas mexicanas, las cuales cuentan con diseños atractivos, dichos productos abarcan piezas de ropa típica, bolsas, zapatos, joyería, ropa de cama y artículos de decoración de interiores.

- Ferias de artesanos en el Estado de Oaxaca, en las cuales tanto organizaciones civiles como gubernamentales brindan espacios a los artesanos para que puedan vender sus productos, especialmente en épocas del año en donde la afluencia de turistas en el estado es alta.

Definición del problema

Falta de asignación de valor al trabajo de los artesanos, debido a que no se aprovechan las posibles oportunidades presentes en las habilidades y en el valor cultural de las artesanías, de una forma ética que brinde oportunidades y una remuneración justa a los artesanos, al mismo tiempo que se difunda el patrimonio cultural del Estado de Oaxaca, obteniendo un beneficio económico.

Análisis de alternativas de solución

Empresa de productos de palma

Como solución al problema planteado se propone la formulación y evaluación de un proyecto que consista en la creación de una empresa que fabrique y comercialice productos elaborados con palma por artesanos oaxaqueños.

Mediante esta empresa se le brindará a los artesanos capacitación que permita mejorar la calidad de los artículos que elaboran, además se les ofrecerán propuestas de diseño de manera que adapten estilos y tendencias actuales a los productos que elaboran.

Así mismo, la empresa aportará estrategias empresariales que permitan mejorar los procesos productivos requeridos para fabricar los productos propuestos, además se formulará una estrategia de distribución que establezca los canales de distribución por los que se venderá el producto. También se desarrollarán estrategias de mercadotecnia que ayuden a mejorar la imagen del producto y que den a conocerlo a los posibles consumidores. Además, se establecerá una estructura financiera permita que esta actividad sea rentable.

Además, el proyecto busca construir una marca, bajo la cual se puedan vender los productos mencionados, esto con el fin de que dicha marca, la cual estará registrada, respalde el trabajo de los artesanos y sea una protección contra empresas que quieran realizar prácticas de apropiación cultural.

Se propone que la empresa mencionada, fabrique y venda 2 productos, el primero son bolsas de verano tejidas con palma y el segundo son cestos de organización para el hogar elaborados de palma. La presente tabla muestra una evaluación que se realizó para conocer la factibilidad de los 2 productos propuestos a través de 5 rubros, todo esto con el fin de determinar qué producto es más viable que la empresa fabrique y venda.

PESO	UNIDAD	CALIFICACIÓN		CALIFICACIÓN PONDERADA	
		CESTOS	BOLSOS	CESTOS	BOLSOS
0.35	CONOCIMIENTO	7	10	2.45	3.50
0.10	CAPITAL	6	7	0.60	0.70

0.30	NÚMERO DE PROVEEDORES	8	8	2.40	2.40
0.15	NÚMERO DE COMPETIDORES	5	3	0.75	0.45
0.10	ESTÍMULOS EMPRESARIALES	8	9	0.80	0.90
	TOTAL			7	7.95

Fuente: Elaboración Propia

Justificación de la alternativa seleccionada

La matriz indica que el mejor producto para producir y vender mediante el proyecto propuesto son los bolsos, ya que este obtuvo una mejor calificación ponderada en comparación con el otro producto evaluado, que son los cestos, por lo tanto el producto a producir y comercializar serán los bolsos.

Este producto de acuerdo con la matriz, es más factible que los cestos, ya que es mayor el nivel de conocimiento que se tiene acerca del mercado al que se dirigirá el producto, además se cuenta con un mayor grado de conocimiento relativo a la producción de bolsos que de cestos. El rubro del conocimiento es fundamental y por lo tanto tiene el mayor peso en la evaluación realizada, ya que el conocer acerca del proceso de elaboración de las bolsas, tanto de los materiales empleados, el tiempo de realización y los artesanos que las elaboran, es fundamental para que se logre llevar a cabo el proyecto.

DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

Nombre: Balag

El nombre de la empresa es una palabra en zapoteco que significa hoja, esto ya que los productos que se buscan elaborar y vender en la empresa están tejidos con hojas de palma seca. Además, este nombre, al ser una palabra en zapoteco, refleja las raíces culturales de los productos que se venderán, pues el zapoteco es una de las lenguas indígenas que se hablan en las comunidades en donde se realizan las artesanías de palma en el Estado de Oaxaca.

Razón social o denominación

Balag S.A.

Tipo de sociedad

Sociedad Anónima (S.A.)

Requisitos:

- Que haya, por regla general, dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos.
- Que se exhiba dinero en efectivo, cuando menos el 20% del valor de cada acción pagadera en numerario.
- Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.
- Que cada socio suscriba, por lo menos, una acción.
- Tener claridad de los elementos que los socios registrarán en el acta constitutiva.

Pasos:

- Solicitar la autorización de uso de la denominación o razón social:
- Uno de los interesados, socios, accionistas o el fedatario público puede hacer esta solicitud a través del Módulo Único de Autorizaciones.
- Solicitar los servicios de un fedatario público quien se encarga de:
- Crear el acta constitutiva de la sociedad.

- Dar aviso de uso.
- Inscribir la sociedad en el Registro Público de Comercio.
- Acude al Servicio de Administración Tributaria con el acta constitutiva y el Registro Público de Comercio, inscribe la sociedad en el Registro Federal de Contribuyentes y obtén la e-firma de la sociedad.

Misión

Ofrecer a los consumidores estilo y funcionalidad mediante productos de calidad tejidos artesanalmente con fibras naturales, que difundan de manera ética el trabajo de los artesanos oaxaqueños al mismo tiempo que accesorizan la vida de los consumidores.

Visión

Llegar a ser una marca reconocida en México en el mercado de los accesorios, mediante una distribución a nivel nacional de productos tejidos artesanalmente, manteniendo estándares de calidad e innovando en diseño, difundiendo la cultura del Estado de Oaxaca y conservando siempre nuestro compromiso social con los artesanos de dicho estado.

Objetivos de la empresa

- Ofrecer una remuneración justa a los artesanos oaxaqueños que elaboren los productos de Balag.
- Brindar capacitación en cuanto a calidad a los artesanos oaxaqueños que colaboran en la empresa en la creación de las bolsas de palma.
- Proteger legalmente mediante una marca las creaciones de los artesanos que colaboran con la empresa.

Objetivo General

Producir y comercializar bolsas de palma elaboradas por artesanos del Estado de Oaxaca, brindándoles un empleo con justa remuneración y difundiendo la cultura de dicho estado de forma ética mediante una marca que respalda estas creaciones artesanales.

Objetivos Específicos

- Generar empleo remunerado éticamente para 8 artesanos oaxaqueños dedicados a la elaboración de artesanías de palma y 2 artesanos oaxaqueños enfocados en el trabajo de la piel, durante todo el siguiente año.
- Establecer un canal de ventas en línea, a través de Amazon, para Julio de 2024.
- Para Diciembre de 2024, contar con 28 puntos de venta físicos en el Estado de Oaxaca, a través de distribuidores.
- Obtener el registro de marca para Julio de 2024.

Valores

- Solidaridad
- Compromiso
- Calidad
- Inclusión
- Creatividad
- Impacto social

FODA ESTRATÉGICO

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">● Productos de calidad.● Relación calidad – precio.● Apoyo a artesanos locales.● Impulso del patrimonio cultural de Oaxaca.	<ul style="list-style-type: none">● Falta de uniformidad en los productos.● Poca variedad en diseños.● Tiempo de elaboración.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">● Incremento del interés hacia los productos locales.● Crecimiento del turismo en el Estado de Oaxaca.● Mayor difusión cultural del Estado.● Mayor interés hacia la protección legal de la propiedad intelectual de los artesanos.	<ul style="list-style-type: none">● Apropiación cultural.● Producción en masa de productos similares.

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO III.- ESTUDIO DE MERCADO

SITUACIÓN ACTUAL DE LA INDUSTRIA: INVESTIGACIÓN EN FUENTES SECUNDARIAS

Industria de la moda en el mundo

En términos generales, Latinoamérica representa aproximadamente el 5% del mercado de la moda mundial, en donde los líderes son China y Estados Unidos.

En países de Latinoamérica como Brasil, México y Colombia, la reactivación económica de la industria luego de la pandemia se dio en 2021, mucho más rápido de lo que proyectaron los expertos, que apostaban por 2023 o 2024. La industria de la moda genera en México, poco más de 2.1 billones de pesos en ingresos de manera anual.

Industria de la moda en México

De acuerdo con la Secretaría de Economía, el Comercio al por Menor de Ropa, Bisutería y Accesorios de Vestir, contribuyó al Producto Interno Bruto en el primer trimestre de 2023 con \$2.92 billones de pesos. Para noviembre de 2022 este sector contaba con 206,859 unidades económicas. Las entidades federativas con mayor número de unidades económicas fueron Estado de México (24,093), Jalisco (18,666) y Ciudad de México (17,708).

Según datos del Censo Económico 2014, el Comercio al por Menor de Ropa, Bisutería y Accesorios de Vestir tuvo un total de 333,866 unidades económicas y los municipios con mayor número de unidades económicas fueron Cuauhtémoc (16k), Guadalajara (9.29k) y León (5.87k).

En el periodo enero a diciembre de 2023, la Inversión Extranjera Directa de Comercio al por Menor de Ropa, Bisutería y Accesorios de Vestir fue de US\$5.55M, distribuidos en reinversión de utilidades (Confidencial), cuentas entre compañías (US\$2.08M) y nuevas inversiones (US\$6.95k).

Desde Enero de 1999 a Diciembre de 2023, el monto acumulado de IED en Comercio al por Menor de Ropa, Bisutería y Accesorios de Vestir fue US\$297M,

distribuidos en nuevas inversiones (US\$214M), cuentas entre compañías (US\$66.2M) y reinversión de utilidades (US\$17M).

Desde Enero a Diciembre de 2023 las entidades federativas que recibieron mayor IED para el Comercio al por Menor de Ropa, Bisutería y Accesorios de Vestir fueron Ciudad de México (US\$2.98M), Estado de México y Guanajuato.

Durante enero a diciembre de 2023, los principales países de origen de la IED para Comercio al por Menor de Ropa, Bisutería y Accesorios de Vestir fueron Italia, Estados Unidos (US\$1.81M) y Hong Kong. Históricamente (desde enero de 1999 a diciembre de 2023) los países que más aportaron a la IED fueron Estados Unidos (US\$187M), España (US\$44.8M) e Italia (US\$35.5M).

Durante el segundo trimestre de 2023 en el Comercio al por Menor de Ropa, Bisutería y Accesorios de Vestir la población ocupada fue de 195,000 personas, de los cuales 38.6% eran hombres y 61.4% mujeres. Además, el salario promedio mensual informado fue \$3.51k MX. En el segundo trimestre de 2023 en el Comercio al por Menor de Ropa, Bisutería y Accesorios de Vestir la edad promedio en mujeres fue 43.8 años y el promedio de escolaridad fue 9.41 años. La edad promedio de hombres pertenecientes a la fuerza laboral de Comercio al por Menor de Ropa, Bisutería y Accesorios de Vestir fue 41.9 años, mientras que la escolaridad promedio fue 8.57 años durante el segundo trimestre de 2023.

Productos artesanales

Según la Cuenta Satélite de la Cultura de México, en 2021, la actividad económica generada por las artesanías ascendió a 153 437 millones de pesos, lo que representó 0.6 % del Producto Interno Bruto (PIB) Nacional. En 2021, las artesanías generaron 479 655 puestos de trabajo ocupados remunerados.

Mientras que en 2019 el sector de la cultura generó 724 453 millones de pesos, de los cuales, las artesanías aportaron 138 291 millones de pesos, lo que representó 19.1% del sector cultural. Además, en 2019 las artesanías emplearon 489 890 puestos de trabajo ocupados remunerados; esto representó 35.1% de los puestos que empleó el sector de la cultura en su conjunto.

- **Las artesanías y el gasto**

El gasto en artesanías realizado por los hogares en 2021 ascendió a 154 810 millones de pesos corrientes. Lo anterior equivalió a 21.8 % del total de gasto realizado por los hogares en bienes y servicios culturales. Los alimentos y dulces típicos y las fibras vegetales y textiles fueron las dos áreas que concentraron el mayor gasto de los hogares en artesanías por parte de los hogares, con 32.7 y 27.5 %, respectivamente.

En 2019 el gasto en artesanías realizado por los hogares ascendió a 135 453 millones de pesos corrientes, lo que equivale al 18.7% del total de gasto realizado por los hogares en bienes y servicios culturales.

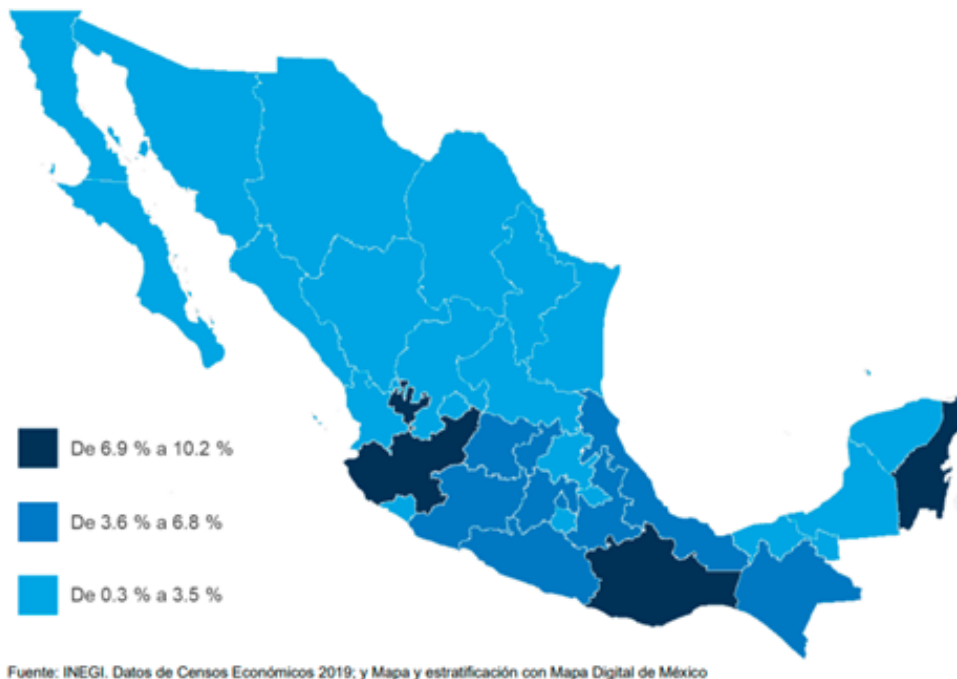
- **Las artesanías y el empleo**

En 2021, la producción de artesanías generó 479 655 puestos de trabajo ocupados remunerados; esto representó 37.7 % de los puestos que empleó el sector de la cultura en su conjunto. Las dos áreas con más puestos de trabajo ocupados remunerados fueron: fibras vegetales y textiles, con 111 771 puestos y alimentos y dulces típicos, con 92 150 unidades.

En México, para 2021, 21,115 establecimientos se dedicaban a la venta al por menor de artesanías, lo que representó 0.4 % de los establecimientos totales en el país. Para realizar estas ventas, se empleó a 41 289 personas ocupadas: 24 884 eran mujeres y 16 405, hombres.

En 2019 las artesanías emplearon 489 890 puestos de trabajo ocupados remunerados; esto representó 35.1% de los puestos que empleó el sector de la cultura en su conjunto.

Gráfica 2
UNIDADES ECONÓMICAS DEDICADAS AL COMERCIO AL POR MENOR DE ARTESANÍAS, 2018
(Distribución porcentual)



Fuente: INEGI (2019)

En la imagen anterior se presenta la distribución por entidad federativa de los establecimientos dedicados al comercio al por menor de artesanías. El color azul marino muestra las entidades donde se concentra la mayor cantidad: Jalisco, Oaxaca y Quintana Roo.

Tendencias de consumo

En la actualidad, los consumidores han comenzado a priorizar aspectos como el cuidado del medio ambiente dentro de sus experiencias de compra.

Dentro del contexto actual, los consumidores han tomado la manera en que perciben a las marcas, valorando cada vez más aspectos como el cuidado del medio ambiente, la reputación y presencia de marca, además de aspectos como la experiencia de compra, incluso antes y después de realizarse la venta, es por ello que dentro de la industria de la moda aspectos como la responsabilidad fast fashion y body friendly, se han colocado como la gran tendencia del año en curso.

La industria de la moda se enfrenta al reto de ir más allá de dictar las tendencias en cuanto a diseño, ya que también lo hace en innovaciones de procesos y selección de materiales, en beneficio del medio ambiente.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Segmentación geográfica:

- Los productos de Balag estarán dirigidos a un mercado a nivel nacional, enfocándonos principalmente en el mercado del Estado de Oaxaca, cuyo clima es cálido todo el año. Específicamente el mercado de Balag se encontrará en la Ciudad de Oaxaca de Juárez y en las zonas conurbadas cercanas a dicha ciudad.

Segmentación demográfica:

- Los productos de Balag, están enfocados a mujeres mexicanas y extranjeras de los 15 a los 59 años.

Segmentación psicográfica:

- Los productos están destinados a consumidores de accesorios de vestir, por lo tanto en cuanto a frecuencia de uso, los consumidores de la marca serán del tipo ocasional, debido a la naturaleza del producto.
- La ocasión de compra de los consumidores meta de Balag, ocurre en momentos en los que desean adquirir accesorios para climas o estaciones cálidas.

Segmentación conductual:

- El segmento de mercado que se contempla que la empresa atienda es el de mujeres que pertenecen a las clases sociales C, C+ y C-.
- Balag estará dirigido a mujeres interesadas en la moda, las cuales estén interesadas en accesorios que complementen su look de una forma casual pero atractiva.

- Además, la marca está enfocada a mujeres que les guste consumir accesorios con diseños originales y de calidad.
- Así mismo, los productos de la marca estarán enfocados para mujeres interesadas en adquirir accesorios elaborados artesanalmente que forman parte de la cultura del Estado de Oaxaca.
- Dentro del segmento de mercado de Balag se incluyen a mujeres turistas nacionales e internacionales en el Estado de Oaxaca, las cuales estén interesadas en adquirir accesorios propios del estado, elaborados artesanalmente.

Clasificación de mercado

- **Geográfico**

Mercado regional, únicamente se llevará a cabo en el área de Oaxaca ya que es un producto típico del estado.

- **Cliente:**

Mercado del consumidor.

- **Producto:**

Mercado de productos

- **Competencia:**

Mercado de Competencia Imperfecta, específicamente un Mercado de Competencia Monopolística.

Tamaño del mercado

Nivel local

A nivel local (Oaxaca), el tamaño del mercado de las bolsas de palma es pequeño, ya que si bien es una artesanía típica del estado, hay pocos distribuidores. De

manera informal hay pocos vendedores. Mientras que de manera formal hay pocas empresas que venden este tipo de productos, pues se identifica la existencia de 6 tiendas que venden bolsas de este tipo.

Nivel nacional

A nivel nacional los principales competidores son las empresas que venden bolsas elaboradas artesanalmente, no necesariamente de palma, además de los vendedores informales de este tipo de accesorios.

Así mismo a nivel nacional, los competidores de Balag, son las tiendas del tipo concept store que hay en la república mexicana.

Nivel internacional

A nivel internacional se identifican como competidores a tiendas de ropa y accesorios que venden bolsas de verano. Dentro de este sector se identifican a empresas como Zara, H&M, Oysho, Pull&Bear y Bershka. Se consideran a estas empresas porque dentro de sus productos vende bolsas de verano, sin embargo las características de elaboración artesanal y los materiales de su elaboración son distintos.

TASA DE CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA "G" DE LOS 5 AÑOS ANTERIORES

Tasa 2023 - 2028: 3.54%

Esta tasa sobre el mercado latinoamericano de bolsos está pronosticada en base a la información de los 5 últimos años (2018-2022).

Attribute	Segments Covered
Base Year for Estimation	2022
Historical Data	2018-2022
Forecast Data	2023-2028
Growth Rate	CAGR of during 2023-2028
Market by Type	Satchel, Bucket Bag, Clutch, Tote Bag
Market by Raw Material	Leather, Fabric
Market by Distribution Channel	Online, Offline
Market by Region	Brazil, Mexico, Argentina, Chile, Others

Fuente: Expert Market Research (2023)

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Preguntas de la encuesta (Anexo 1)

MUESTRA

Tamaño de la muestra

- **Población de estudio:** Mujeres que usen bolsas en su día a día, en el Estado de Oaxaca, con edad mayor a 15 años y menor a los 59 años, con un nivel socioeconómico C-, C y C +. Así como mujeres turistas nacionales en la Ciudad de Oaxaca, con un nivel socioeconómico C-, C y C +; y mujeres turistas internacionales en dicha ciudad.
- **Tipo de investigación y método:** Tipo de investigación concluyente, por medio del método cuantitativo.
- **Técnicas:** Encuesta digital automatizada.

Cálculo de la muestra

Técnica de muestreo

Características de la población Oaxaca mujeres	Total	Total población mayores a 15 y menores a 59 años
De 15 a 19 años	179,735.00	179,735.00
De 20 a 24 años	163,170.00	163,170.00
De 25 a 29 años	165,743.00	165,743.00
De 30 a 34 años	156,355.00	156,355.00
De 35 a 39 años	148,599.00	148,599.00
De 40 a 44 años	139,094.00	139,094.00
De 45 a 49 años	125,233.00	125,233.00
De 50 a 54 años	113,576.00	113,576.00
De 55 a 59 años	96,401.00	96,401.00
Suma	1,287,906.00	1,287,906.00

Fuente: Elaboración propia

Total población Oaxaca	1,287,906.00
	1,287,906.00
Niveles socioeconómicos	23.50%
	302,657.91
MUJERES CON MUCHO INTERÉS	48%
	144,973.14

Características de la población turista en Oaxaca	Total	Mujeres
Nacionales	1,162,690.00	604,598.80
Extranjeros	122,449.00	61,224.50
Suma	1,285,139.00	665,823.30

Mujeres turistas nacionales clases (C+,C, C)	40%	243,048.72
Mujeres interesadas turistas nacionales clases (C+,C, C)	10%	24,304.87

Clientes potenciales mujeres turistas internacionales	10%	6,122.45
--	-----	-----------------

Fuente: Elaboración propia

Entidad	C+	C	C-	Suma de porcentajes
Oaxaca	5.10%	7.70%	10.70%	23.50%
Nacional	10.80%	14%	15.40%	40.20%

Fuente: Amai (2020)

Cientes potenciales mujeres turistas internacio	10%	6,122.45
Target población Oaxaca	144,973.14	
Target población turista en Oaxaca	30,427.32	
TARGET FINAL	175,400.46	

$$n = \frac{(1.96)^2 pqN}{s^2(N-1) + 4pq} = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) 414,905.76}{0.10^2 (414,905.76 - 1) + 4 (0.5) (0.5)} = \frac{168,454.60}{1,754.99} = 95.98582342 = \mathbf{96}$$

Fuente: Elaboración propia

Resultados obtenidos

Se aplicaron 96 encuestas a mujeres pertenecientes a la población de estudio mencionada, con el objetivo de conocer la percepción de consumidores potenciales respecto a los productos elaborados de palma, sus precios y canales de distribución. Dicha investigación de mercado arrojó los siguientes hallazgos.

Conocimiento de las bolsas de palma (Anexo 2)

El 83.7% de las mujeres encuestadas conocen los bolsos artesanales que se hacen en Oaxaca, mientras que el 16.3% afirma no conocer estos bolsos. Esto muestra que esta artesanía oaxaqueña es conocida por la mayor parte de la población de estudio.

Percepción de los diseños tradicionales de las bolsas de palma (Anexo 3)

La población encuestada señaló que los diseños tradicionales de las bolsas artesanales de palma les parecen agradables, sin embargo consideran que su calidad no es la óptima o que carecen de diseños modernos y fáciles de usar en el día a día. Las respuestas de la población encuestada indican que estos diseños les

parecen agradables, sin embargo, hay características relativas a la calidad, diseño y funcionalidad que les gustaría que fueran mejoradas.

Interés en adquirir una bolsa de palma de mejor calidad (Anexo 4)

El 49% de la población encuestada afirmó que tienen un interés alto en adquirir una bolsa de palma con un diseño de mejor calidad y más moderno, el 32.7% indicó tener un interés medio y el 18.4% no interesarle el adquirir un bolso de mejor calidad. Estos resultados muestran que sí existe un interés por parte de los consumidores meta de adquirir un bolso con las características que Balag desea ofrecer, ya que más de dos terceras partes de los encuestados dijeron estar interesados en el producto.

Factores determinantes al comprar un bolso (Anexo 5)

El 49% eligió la funcionalidad que tiene la bolsa, el 25.5% optó por el diseño y el otro 25.5% prefirió la calidad del producto. Esto indica que la funcionalidad debe ser un aspecto a considerar en el modelo de la bolsa que se plantea en el presente proyecto.

Canales de venta preferidos (Anexo 6)

El 60.2% de las encuestadas prefieren adquirir sus bolsos tanto en tienda física como en línea, el 34.7% prefiere adquirir sus bolsos en una tienda física, y sólo el 5% prefiere adquirir sus bolsas únicamente en línea, por lo cual estos resultados indican que el presente proyecto debe optar por contar con canales de distribución tanto en tiendas físicas como en línea.

Contexto del producto (Anexo 7)

El 76.5% indicó que le interesa saber de la historia de los productos que adquiere y el 23.5% dijo que no le parece importante conocer la historia y el proceso de los productos. Esto evidencia que se debe dar a conocer el enfoque social del presente proyecto, ya que los consumidores si valoran esta información.

Intención de pago (Anexo 8)

El 38.8% de los encuestados señalaron que estarían dispuestos a pagar entre \$701 y \$1,200 por la bolsa propuesta por el presente proyecto, mientras que el 33.75% están dispuestos a pagar entre \$400 y \$700 y el 27.6% están dispuestos a pagar \$1,201 a \$2,000. Esto es un indicador del nivel de precios que los consumidores potenciales están dispuestos a pagar por el producto de Balag, por lo cual se debe considerar el rango de \$701 y \$1,200 al momento de definir el precio de venta del producto planteado.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

N.O.	1	2	3	4	5
NOMBRE	Vendedores ambulantes	Bolsas vendidas en tiendas de artesanías (sin marca)	Gaby Vilchyz	Suárez Textil	Araceli Huerta
UBICACIÓN	Distintos puntos del Centro de la Ciudad de Oaxaca, principalmente zonas turísticas.	Diversas tiendas en el Centro de la Ciudad de Oaxaca.	Gurrión 110-1, Centro, Ciudad de Oaxaca.	Gurrión número 110, Centro, Ciudad de Oaxaca.	Av. Miguel Hidalgo 1510, Centro, Oaxaca de Juárez.
PRODUCTO QUE OFRECE	Bolsas tejidas de palma	Bolsas artesanales de palma con aplicaciones de piel	Ropa y accesorios estilizados artesanales, entre ellos bolsas de palma	Ropa y accesorios artesanales estilizados, incluyendo ellos bolsas de palma	Ropa y accesorios artesanales estilizados, entre ellos bolsas de palma
AÑOS EN EL MERCADO	13 años	9 años	10 años	13 años	10 años

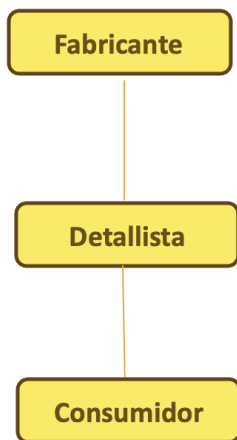
NO. DE SUCURSALES	10 vendedores	7 tiendas	1 tienda	1 tienda	1 tienda
CUOTA DEL MERCADO	45%	40%	5%	5%	5%
SERVICIOS ADICIONALES	Ninguno	Venta en línea	Atención al cliente mediante redes sociales Ventas online	Atención al cliente a través de redes sociales	Atención al cliente mediante redes sociales Ventas a través de Whatsapp
PRESENTACIÓN DE SU PRODUCTO	El producto no cuenta con ninguna presentación	Bolsas artesanales de palma en 2 tamaños, con detalles en piel y aplicaciones de bordados regionales. El producto es entregado en una bolsa de papel o plástico, no cuentan con etiquetas	Bolsas de palma artesanales estilizadas en 3 distintos tamaños y con diferentes aplicaciones de bisutería, entregados en una bolsa de papel de la marca. Los	Bolsas artesanales de palma de 1 tamaño, con detalles de cuero. El producto al adquirirlo se entrega en una bolsa de papel. Los productos cuentan	Bolsas de palma artesanales, con detalles de piel, en 2 distintos tamaños. Cuando el cliente adquiere el producto se lo entregan en una bolsa de papel. Los productos no

			productos cuentan con etiqueta.	con etiqueta.	cuentan con etiqueta.
PRECIO \$\$\$	\$300 a \$400	\$500 a 1500	\$900 a \$1500	\$600 a \$950	\$600 a \$950

Fuente: Elaboración propia

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los productos de Balag serán vendidos a través de un canal de distribución del tipo Fabricante-Detallista-Consumidor.



Fuente: Elaboración Propia

Mediante este tipo de canal de distribución Balag venderá sus productos a través de las principales tiendas de productos artesanales de la Ciudad de Oaxaca. A continuación, se presentan las tiendas en las que se venderán los productos de la empresa, así como sus respectivas ubicaciones.

- Andares Arte Popular, Independencia 1003, Centro

- Textiles de Oaxaca, Matamoros 100, Centro
- La casa del artesano, Macedonio Alcalá 800, Centro
- Aripo, García Vigil 809, Centro
- Museo Textil, Hidalgo 917, Centro
- Arte Zapoteco, Faustino G. Olivera 108, Centro
- La casa del rebozo, 5 de Mayo 114, Centro
- Huizache, Murguía 101, Centro
- La Casa de las Artesanías, Matamoros, 105, Centro
- El Arte Zapoteco, Reforma 703, Centro
- Telarcito lindo, Morelos 304, Centro
- Los Baúles, Macedonio Alcalá 403, interior 2, Centro

Dichas tiendas fueron seleccionadas debido a que se encuentran ubicadas en el Centro Histórico de la Ciudad de Oaxaca, cerca de los principales atractivos turísticos de la Ciudad, lo cual favorecerá el consumo de los productos de la marca por parte de los turistas.

Así mismo se venderán los productos de Balag a través de Concept Stores y Showrooms de productos artesanales de la Ciudad de Oaxaca. A continuación, se presenta una lista de los establecimientos de este tipo en los que se venderán los productos de Balag, así como la dirección en la que se ubican.

- Mía Oaxaca, Morelos 601, Centro
- Pentrandá, García Vigil 716, Centro
- Oaxyacac Showroom, Reforma 404, Centro
- Marías Arte & Diseño Gurrión 102, Centro
- Habitáculo Diseño + Arte, Constitución 215, Centro
- Antiga, C. Porfirio Díaz 218, Centro
- Coyuchi, Reforma 406, Centro
- Benschap Galería, Reforma 406, Centro
- Kiyó Café, Manuel Bravo 312, Centro
- Virmanik Boutique, Murguía 301, Centro
- Palpable, José María Pino Suárez 906, Centro
- Marchanta, Morelos 802, Centro
- Tienda Q, Manuel M: Bravo 109, Centro

- Galería Biulú, 5 de Mayo 107, Centro
- Diseño Artesanal Ikalo, Pensamientos 155, Colonia Reforma
- D' Colores Showroom, Morelos 409, Centro

Estos puntos de venta también están ubicados en el Centro Histórico de la Ciudad de Oaxaca, en las zonas turísticas más importantes, lo cual ayudará a que los productos de Balag estén disponibles en zonas de mucha afluencia tanto de locales como de turistas. Este canal de distribución está enfocado a nuestro segmento de mercado más joven, debido al concepto que tienen estas tiendas.

Todos los 28 distribuidores de este canal, tanto los de tiendas de productos artesanales como las Concept Stores, tendrán un margen de distribuidor del 20% sobre el precio de venta final.

Balag también contará con ventas a través de Amazon, mediante el programa Amazon Handmade, el cual busca impulsar el comercio de productos artesanales mediante una sección en la página de Amazon dedicada exclusivamente a productos elaborados artesanalmente. El margen de distribuidor será del 10% sobre el precio de venta final, ya que esta es la tarifa que Amazon establece para todas las empresas que decidan vender bajo este modelo.

Las compras realizadas a través del sitio web serán enviadas mediante un servicio de paquetería determinado por Amazon, el cual, dependiendo de la ubicación, hará llegar al cliente directamente su compra.

Este canal de distribución está enfocado principalmente a los consumidores potenciales de Balag que no viven en Oaxaca o que no se encuentran visitando la ciudad. Es decir, mediante este canal de distribución se busca atender a posibles consumidores de toda la república mexicana.

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

La estrategia de promoción de Balag estará integrada por el uso de diversos elementos de las Comunicaciones Integradas de Mercadotecnia, a través de las cuales la empresa buscará influir en la opinión que los posibles consumidores tienen respecto a la marca.

Publicidad

En materia de publicidad, la empresa contará con contenido visual y audiovisual, el cual dará a conocer los atributos del producto mediante imágenes y videos que muestren de manera atractiva las características de la bolsa, los cuales serán difundidos mediante las redes sociales de Balag, que son Facebook, Instagram y Tiktok. A través de la difusión de este tipo de contenido publicitario la empresa dará a conocer al posible consumidor las características del producto, sus posibles usos y datos relacionados con su proceso de elaboración artesanal.

Así mismo mediante redes sociales, particularmente Instagram y Facebook, se realizarán colaboraciones con creadores de contenido, para que se realice un intercambio de 1 producto de la marca a cambio de una mención en historias o en un Tiktok.

Redes sociales

En cuanto a redes sociales, Balag contará con perfiles en Facebook, Instagram y Tiktok. En dichas redes sociales se compartirán fotografías y videos de los productos de Balag, mostrando al consumidor la versatilidad que tiene la bolsa ofrecida, al proponerle ideas de los diversos outfits que puede utilizar con la bolsa de la marca.

En el caso de Instagram y Facebook, estas redes sociales también tendrán la función de brindar el servicio de atención al cliente, ya que los posibles consumidores se podrán comunicar con Balag a través los comentarios de las publicaciones y de mensajes directos, para que puedan externar cualquier duda o inquietud acerca de los productos de la marca. Las redes sociales de Balag, tienen

la función de que el cliente pueda interactuar con la marca, de manera en que se motive a comprar alguno de sus productos.

Página en línea

Balag contará con una página web, la cual servirá como una medio para comunicar a los consumidores las características de la bolsa de Balag, tanto en calidad, diseño y funcionalidad. Así mismo mediante la página web de Balag se compartirá información acerca del proceso productivo de la bolsa, y además se explicará el compromiso social de la marca con los artesanos de la piel y de la palma del Estado de Oaxaca.

También a través de este sitio web los consumidores potenciales podrán conocer en qué empresas pueden adquirir sus productos de manera presencial o en línea, pues habrá una sección que contenga todas las tiendas que venden los productos de Balag y sus respectivas ubicaciones.

Ventas personales

Las ventas personales estarán dirigidas a las nuevas tiendas en las que se busca vender los productos de Balag, para lo cual se harán visitas a dichas tiendas y contactará a dichos establecimientos mediante correo electrónico o teléfono, para ofrecerles los productos de Balag, para venderlos en sus tiendas.

Relaciones Públicas

La empresa realizará un evento de inauguración, en el cual se invitarán a medios de comunicación locales, como los principales periódicos de la Ciudad, El Imparcial y Noticias, para que estos medios de comunicación puedan difundir el evento en sus publicaciones, ya sean físicas o digitales, compartiendo la misión de la empresa de dar un empleo justo a los artesanos oaxaqueños, de manera en que esto contribuya a crear una percepción positiva de la marca por parte de la sociedad.

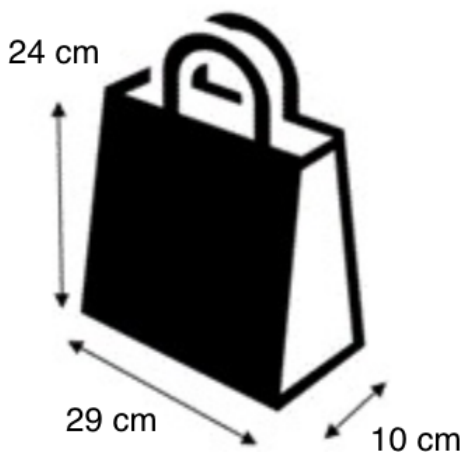
Actividad	Descripción de la actividad	Proveedor	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total
Inauguración	Evento de inauguración con prensa local	Varios	Evento	1	\$10,000	\$10,000
Diseño del sitio web	Desarrollo y diseño del sitio web de Balag, incluyendo la tienda en línea	Diseñador de páginas web	Página web	1	\$5,000	\$5,000
Manejo de redes sociales	Creación de los perfiles de redes sociales de Balag, y administración de dichas redes	Community Manager	Perfiles de Instagram, Facebook y Tiktok	3 (1 por cada red social)	\$2,500 al mes	\$2,500
Colaboraciones con creadores de contenido	Envío a creadores de contenido de 1 bolsa gratis a cambio de una mención	Creador de contenido en redes sociales	Mención en redes sociales	1 por cada colaboración	\$1,300	\$1,300
TOTAL						\$18,800

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO IV.- ESTUDIO TÉCNICO

DESCRIPCIÓN TÉCNICA Y ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO

El producto de Balag es una bolsa de palma. El producto consiste en una bolsa rectangular tejida en palma de manera 100% a mano, utilizando palma dulce seca, por lo que la bolsa es de color paja. Las dimensiones de la bolsa son de 29 cm de largo por 10 cm de ancho y 24 cm de altura.



La bolsa cuenta con dos asas de 24 cm de alto y con un grosor de 1.5 cm, elaboradas en piel vacuna de color café con costuras color beige. Además, la bolsa cuenta en la parte frontal con una solapa redonda de piel vacuna de color café con costuras en color beige, en la parte de atrás de dicha solapa hay un broche con el cual se cierra la bolsa.

Esta bolsa también incluye una correa de 110 cm de longitud y 2 cm de ancho, que se puede quitar y poner, la cual está elaborada de piel vacuna café con costuras en color beige, dicha correa tiene herrajes de metal color dorado. Dicha correa se puede unir a la bolsa mediante dos argollas de metal doradas ubicadas en el interior de la bolsa, una en cada extremo superior. Estas argollas están unidas a cada lado de la bolsa mediante un trozo de piel café de 2 centímetros y un remache circular dorado de 1 centímetro de diámetro.

En su interior, la bolsa cuenta con un forro de algodón en color beige. Así mismo al interior de la bolsa, se encuentra la etiqueta del producto, la cual es una etiqueta rectangular de 4 cm de largo por 2.5 cm de ancho, elaborada con piel café con la palabra Balag impresa mediante serigrafía. Dicha etiqueta se encuentra cosida al interior de la bolsa, en la parte superior.

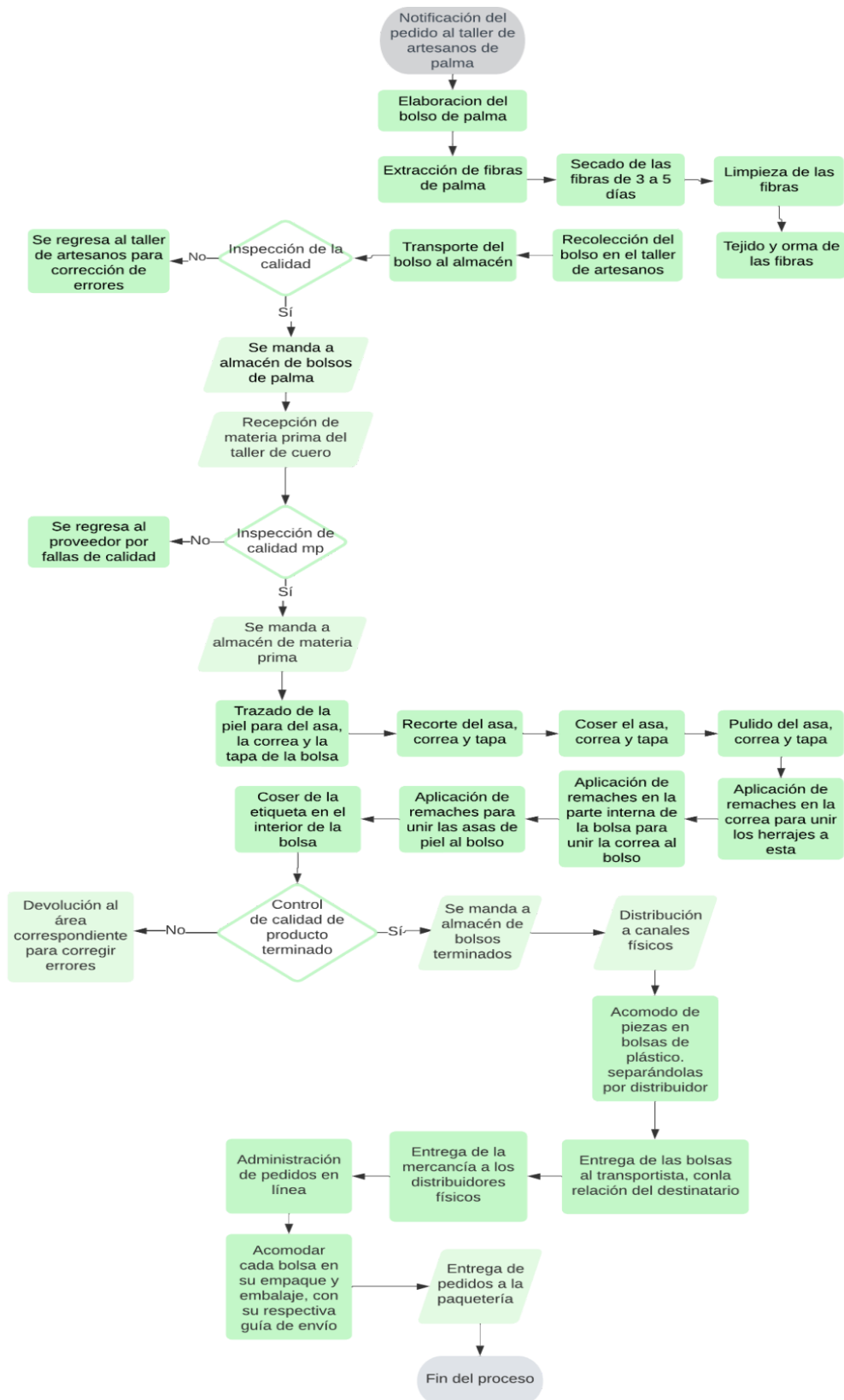
Cuando esta bolsa se compra en tienda presencial se entrega al cliente en una bolsa de papel café en la parte frontal con la marca Balag con letras blancas. Mientras que cuando se adquiere en línea la bolsa se envuelve en papel de china blanco y se coloca en una caja de cartón café acompañada con una tarjeta de 8 cm de largo por 6 de alto, la cual tiene impreso el logo de Balag y una breve nota de agradecimiento por su compra al cliente.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

1. Envío del pedido al taller de artesanos de palma
2. Elaboración del producto de palma
 - Extracción de fibras de palma
 - Secado de la fibras de tres a cinco días
 - Limpieza de las fibras secas
 - Tejido de las fibras secas
3. Recogida del producto de palma en el taller de artesanos
4. Transporte del producto de palma al almacén
5. Inspección de la calidad
6. Almacenamiento del producto de palma
7. Recepción de materia prima del taller de cuero
8. Inspección de la calidad
9. Almacenamiento de la materia prima
10. Trazado en la piel del asa, correa y tapa de la bolsa
11. Recorte del asa, correa y tapa
12. Cosido del asa, correa y tapa

13. Pulido del asa, correa y tapa
14. Aplicación de remaches en la correa para unir los herrajes a esta.
15. Aplicación de remaches en la parte interna de la bolsa para unir la correa a la bolsa
16. Aplicación de remache para unir las asas de piel con la bolsa
17. Cosido de la etiqueta en el interior de la bolsa
18. Control de calidad del producto terminado
19. Almacenamiento de las bolsas terminadas
20. Distribución a canales físicos
 - Acomodo de piezas en bolsas de plástico, separando las piezas de cada distribuidor
 - Entrega de las bolsas al transportista con una relación de los pedidos a entregar.
 - Transporte de la mercancía a los distribuidores físicos
 - Entrega de la mercancía a los distribuidores físicos
21. Administración de pedidos en línea
 - Colocación de cada bolsa en su empaque y embalaje, con su respectiva guía de envío
 - Transporte de los pedidos a la paquetería
 - Entrega de pedidos en la paquetería
22. Fin del proceso

DIAGRAMA DE FLUJO



Fuente: Elaboración propia

IDENTIFICACIÓN Y PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

- **Maquinaria**

Especificaciones de la maquinaria

Maquina para coser piel: Máquina recta cilíndrica ribeteadora, marca Futura, modelo FT335A

- Proveedor: Casa Díaz
- Precio: \$16 900.00
- Garantía: 6 meses a partir de la entrega
- Tecnología: Máquina ribeteadora de 1 aguja costura recta de cama cilíndrica pequeña (de 50 mm. de diámetro) con garfio horizontal, lubricación semi automática y sistema de alimentación pesada de triple transporte y sistema de reversa
- Grado de automatización: eléctrica
- Requerimiento de calidad de materia prima: grosor de la piel hasta 13 mm
- Recursos humanos para manejar la tecnología: 1 persona
- Capacidad de producción: Velocidad máxima de costura de 2,200 r.p.m., puntada de 6 mm
- Vida económica: 10 años

Máquina para coser tela: Máquina de coser industrial recta mecánica marca Futura, modelo F235-BNPR

- Proveedor: Casa Díaz
- Precio: \$8 876.80
- Garantía: 6 meses a partir de la entrega de la mercancía.
- Tecnología: Máquina de costura recta de una aguja, motor integrado al cabezal (direct drive), panel de control para posicionar la aguja graduación de velocidad desde el panel, luz led, con palanca de retroceso, reloj graduador

de largo de puntada, botón de puntadas de corrección, largo máximo de puntada 5 mm., lubricación automática, velocidad Max 5000 RPM, con motor integrado al ahorrador de energía. Voltaje 110V

- Grado de automatización: mecánica con panel de control electrónico, motor directo al cabezal. Enhebrador manual
- Requerimiento de calidad de materia prima: hasta 8 mm de grosor, máquina especial para trabajo mediano.
- Capacidad de producción: Velocidad máxima de costura de 5,000 r.p.m., puntada de 5 mm
- Vida económica: 15 años

Máquina de prensa manual de piel para remaches

- Marca: JF Store
- Proveedor: LEYDEN
- Precio: \$2 841.11
- Tecnología: Máquina de prensa manual
- Grado de automatización: Manual
- Requerimiento de calidad de materia prima: troqueles de remache de 9 mm, troqueles de remache de doble tapa de 9 mm, número 3 troqueles de ojal/ojal, troqueles de botón de presión de anillo abierto de 9,5 mm, troqueles de botón de resorte de 12,5 mm, troqueles de botón de resorte de utilidad de 15 mm.
- Recursos humanos para manejar la tecnología: 1 persona
- Vida económica: 5 años

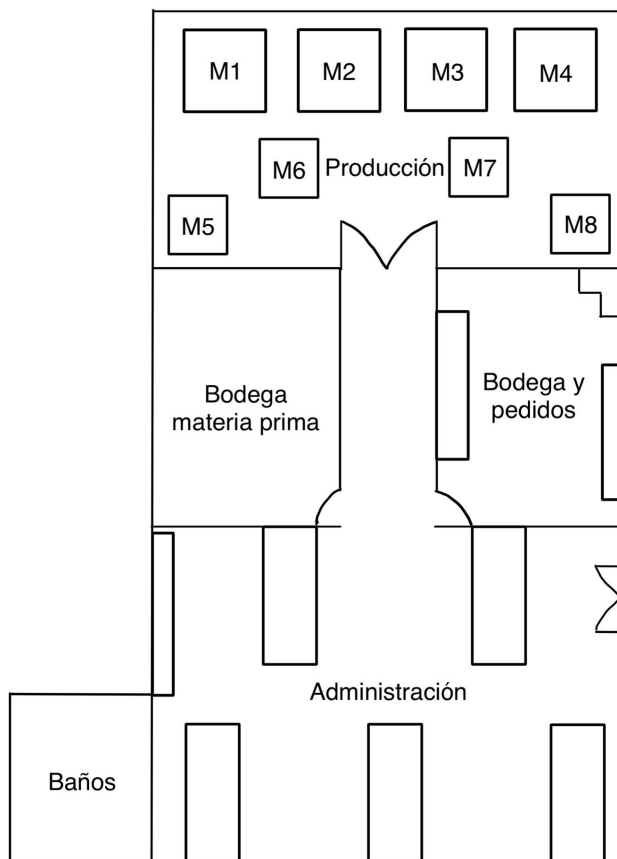
Motocarro marca Kingway MX con caja seca

- Descripción: Caseta conductor con dos faros delanteros con direccional y caja seca con paredes de acero y núcleo de poliestireno.
- Proveedor: Kingway
- Precio: 87,900

- Medidas: 1800mm de Largo x 1200mm de Alto y 1250 mm de Ancho. Con puertas traseras o laterales.
- Motor: 200cc
- Transmisión Manual
- 5 velocidades + Reversa
- Rendimiento 23 Km/L
- 600 kg de carga
- Caja metálica para herramientas
- Gasolina Magna
- Tanque 12 Litros
- Tipo de motor 4 tiempos, enfriado por aire
- Número de cilindros 1
- Rendimiento promedio 23 Km/L

Identificación de proveedores (Anexo 7)

Descripción de instalación



Fuente: Elaboración Propia

Analisis de localizacion del proyecto

Peso	Unidad	Calificación			Calificación ponderada		
		Volcanes, Oaxaca de Juárez	San Agustín Yatareni	Etla	Volcanes, Oaxaca de Juárez	San Agustín Yatareni	Etla
0.30	Distancia	9	9	7	2.70	2.70	2.10
0.20	Cercanía a proveedores	9	9	7	1.80	1.80	1.40
0.30	Costo de la renta	8.5	7.5	9	2.55	2.25	2.70
0.10	Costo de los servicios	8.5	9	9	0.85	0.90	0.90
0.10	Condiciones del local	9.5	9	8.5	0.95	0.90	0.85
1.00				TOTAL	8.85	8.55	7.95

Fuente: Elaboración propia

Las instalaciones de balag estarán ubicadas en un local que se rentará en el estado de Oaxaca, en el municipio de Oaxaca de Juárez. Dicho local está ubicado en la Avenida a San Luis Beltrán esquina con Manuel Ávila Camacho, Colonia Volcanes, Oaxaca de Juárez.

El local mide 11m x 6.5 m., lo que hace una superficie total de 71 metros cuadrados, cuenta con un baño, además cuenta con instalación de corriente trifásica y facilidad de estacionamiento.

La ubicación de este local se encuentra cerca de las avenidas principales de la Ciudad de Oaxaca. Además, las instalaciones de balag se localizará a 6 km del Centro de la ciudad.

Organigrama (anexo 9)

Descriptorios de puestos (anexo 10)

CAPÍTULO V.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

Objetivo general del estudio económico y financiero.

El objetivo general del estudio económico y financiero para Balag es realizar un análisis exhaustivo de los aspectos económicos y financieros de la empresa, con el fin de proporcionar una visión integral que permita optimizar la gestión y tomar decisiones estratégicas orientadas al crecimiento sostenible y la rentabilidad a largo plazo. Este estudio se centrará en evaluar la viabilidad financiera, identificar oportunidades de mejora en la eficiencia operativa, y diseñar estrategias que fortalezcan la posición financiera de Balag en el mercado de bolsas de palma. Además, se buscará establecer proyecciones financieras realistas y metas alcanzables que respalden el desarrollo sostenible y la expansión del negocio, considerando factores económicos externos e internos que puedan impactar en la empresa. El objetivo final es proporcionar a Balag una base sólida para la toma de decisiones informada y estratégica, asegurando su éxito económico y financiero a largo plazo en el sector de las bolsas de palma.

Análisis de capacidades.

Capacidad de mercado

Capacidad de producción						
Año	Crecimiento	1	2	3	4	5
Q Mercado	3.54%	6911	7155.40	7408.70	7670.97	7942.52

Fuente: Elaboración propia

Balag contará con una capacidad de mercado de 6911 bolsas al año, la cual está determinada considerando una participación de mercado del 4% anual. Para cubrir esta producción, Balag contará con 8 artesanos de palma y 2 artesanos de piel.

Costo total y precio.

El costo unitario de una bolsa de Balag es de \$272.92, mientras que su precio de venta al público es de \$600, sobre dicho precio de venta, se descuenta el margen del 10% para el canal de ventas vía Amazon y el 20% para las ventas realizadas en tiendas físicas de productos artesanales. En las siguientes tablas se desglosan tanto el costo de las materias primas como de la mano de obra directa, necesaria para elaborar una bolsa.

Materia prima

Costo unitario por bolsa	
Materia prima	Costo
Palma	\$ 10.00
9.6 dm2 de piel	\$ 86.40
Tela	\$ 10.00
Hilo de nylon	\$ 0.13
Hilo de poliéster	\$ 0.07
Broche de imán	\$ 1.79
3 Remaches de 9 mm	\$ 0.48
2 Remaches de 11 mm	\$ 0.68
Hebilla de 32 mm	\$ 4.55
2 Bandolas	\$ 5.60
2 Argollas eslabón 19 mm	\$ 0.48
1.1 m de cordón	\$ 3.30
Gravado láser de etiqueta	\$ 3.00
Pegamento	\$ 0.74
Tinta para piel	\$ 0.29
Total	\$ 127.50

Fuente: Elaboración propia

Mano de obra

Costos de mano de obra directa (por unidad)	
Mano de obra	Costo
Artesano de palma	\$ 116.69
Artesano de piel	\$ 28.74
Total	\$ 145.42

Fuente: Elaboración propia

Inversión inicial fija.

La inversión inicial necesaria para la creación de Balag es de \$250,488.61, dicha inversión contempla los conceptos presentados en la siguiente tabla, titulada “Presupuesto de Inversión Inicial”.

Presupuesto de inversión de inicial				
Concepto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Importe
Activos fijos				
Maquinaria y equipo	Lote	1	\$ 95,856.01	\$ 95,856.01
Mobiliario	Lote	1	\$ 20,981.60	\$ 20,981.60
Equipo de transporte		1	\$ 96,800.00	\$ 96,800.00
Adecuaciones al local		1	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
Activos diferidos				
Gastos notariales	Pago	1	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00
Registro de marca	Pago	1	\$ 2,851.00	\$ 2,851.00
Inauguración	Pago	1	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
Diseño de sitio web	Pago	1	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Trámite de Inicio de Operaciones de Establecimiento	Pago	1	\$ 321.59	\$ 321.59
Total				\$ 250,488.61

Fuente: Elaboración propia

Punto de equilibrio.

La presente tabla muestra el Punto de Equilibrio tanto en unidades como en pesos, que la empresa debe alcanzar al año, para comenzar a tener utilidades. Como lo muestra la tabla, durante el primer año de operaciones, Balag deberá vender 1286 para comenzar a generar utilidades.

Año	Punto de equilibrio				
	1	2	3	4	5
CONCEPTO					
Costos fijos	\$ 420,431.76	\$ 438,865.80	\$ 458,110.89	\$ 478,202.73	\$ 499,178.55
Costos variables	\$ 272.92	\$ 286.29	\$ 300.32	\$ 315.04	\$ 330.48
Precio	\$ 600.00	\$ 626.40	\$ 653.96	\$ 682.74	\$ 712.78
PE en cantidad	1285.42	1290.38	1295.42	1300.54	1305.72
PE en dinero	\$ 771,249.48	\$ 808,295.48	\$ 847,156.09	\$ 887,922.05	\$ 930,688.75

Fuente: Elaboración propia

Presupuestos.

Presupuesto de ventas.

La siguiente tabla, muestra los ingresos por ventas que obtendrá Balag en los primeros 5 años de su operación, dichas ventas están distribuidas a través de 2 canales de distribución, por lo que a las ventas realizadas por los distribuidores ubicados en tiendas de productos artesanales conservarán un margen de ganancia del 20% sobre el precio de venta al público. Mientras que las ventas realizadas vía Amazon, contemplan un margen de ganancia del 10% del precio de venta, para el distribuidor.

Presupuesto de ventas					
Año	1	2	3	4	5
Precio	\$ 600.00	\$ 626.40	\$ 653.96	\$ 682.74	\$ 712.78
Cantidad	6910.76	7155.40	7408.70	7670.97	7942.52
Ventas	\$ 4,146,456.00	\$ 4,482,143.13	\$ 4,845,006.68	\$ 5,237,246.79	\$ 5,661,241.72
Ventas distribuidor 70%	\$ 2,902,519.20	\$ 3,137,500.19	\$ 3,391,504.67	\$ 3,666,072.75	\$ 3,962,869.20
Ventas amazon 30%	\$ 1,243,936.80	\$ 1,344,642.94	\$ 1,453,502.00	\$ 1,571,174.04	\$ 1,698,372.52
Margen de ganancia vía distribuidor	\$ 2,322,015.36	\$ 2,510,000.15	\$ 2,713,203.74	\$ 2,932,858.20	\$ 3,170,295.36
Margen de ganancia vía amazon	\$ 1,119,543.12	\$ 1,210,178.64	\$ 1,308,151.80	\$ 1,414,056.63	\$ 1,528,535.26
Total de ventas	\$ 3,441,558.48	\$ 3,720,178.79	\$ 4,021,355.54	\$ 4,346,914.83	\$ 4,698,830.63

Fuente: Elaboración propia

Presupuesto de costo de ventas

Presupuesto costo de ventas					
Año	1	2	3	4	5
Costo	\$ 272.92	\$ 286.29	\$ 300.32	\$ 315.04	\$ 330.48
Cantidad	6910.76	7155.40	7408.70	7670.97	7942.52
Total costo de ventas	\$ 1,886,095.59	\$ 2,048,553.68	\$ 2,225,005.04	\$ 2,416,654.95	\$ 2,624,812.56

Fuente: Elaboración propia

Presupuesto de gastos de operación.

Los siguientes presupuestos, tanto de gastos de venta como de gastos de administración, integran el presupuesto de gastos de operación anual de Balag, el cual se determinó para los primeros 5 años del proyecto.

Concepto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Importe	Año				
					1	2	3	4	5
Renta	Pago	1	\$ 8,300.00	\$ 8,300.00	\$ 99,600.00	\$ 103,982.40	\$ 108,557.63	\$ 113,334.16	\$ 118,320.86
Teléfono e internet	Pago	1	\$ 399.00	\$ 399.00	\$ 4,788.00	\$ 4,998.67	\$ 5,218.61	\$ 5,448.23	\$ 5,687.95
Sueldos Administrativos	Nómina mensual	1	\$ 18,500.00	\$ 18,500.00	\$ 222,000.00	\$ 231,768.00	\$ 241,965.79	\$ 252,612.29	\$ 263,727.23
Luz	Pago	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,528.00	\$ 13,079.23	\$ 13,654.72	\$ 14,255.53
Telefonía celular	Pago	1	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 3,600.00	\$ 3,758.40	\$ 3,923.77	\$ 4,096.42	\$ 4,276.66
Programa de capacitación	Pago	1	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	\$ 7,516.80	\$ 7,847.54	\$ 8,192.83	\$ 8,553.32
Total					\$ 349,188.00	\$ 364,552.27	\$ 380,592.57	\$ 397,338.65	\$ 414,821.55

Fuente: Elaboración propia

Presupuesto de gastos de venta anuales									
Concepto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Importe	Año				
					1	2	3	4	5
Gasolina	Litros	30	\$ 22.66	\$ 679.80	\$ 8,157.60	\$ 8,516.53	\$ 8,891.26	\$ 9,282.48	\$ 9,690.91
Seguro del transporte	Pago	1	\$ 306.58	\$ 306.58	\$ 3,678.96	\$ 3,840.83	\$ 4,009.83	\$ 4,186.26	\$ 4,370.46
Sueldos de ventas	Nómina mensual	1	\$ 4,200.60	\$ 4,200.60	\$ 50,407.20	\$ 52,625.12	\$ 54,940.62	\$ 57,358.01	\$ 59,881.76
Gastos de publicidad	Pago	1	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,264.00	\$ 6,539.62	\$ 6,827.36	\$ 7,127.76
Mantenimiento del sitio web	Pago	1	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,566.00	\$ 1,634.90	\$ 1,706.84	\$ 1,781.94
Mantenimiento de las maquinas	Pago	1	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,501.04	\$ 1,502.09	\$ 1,503.13	\$ 1,504.18
Total					\$ 71,243.76	\$ 74,313.53	\$ 77,518.32	\$ 80,864.08	\$ 84,357.01

Fuente: Elaboración propia

Financiamiento.

La empresa no contará con ningún tipo de financiamiento.

Estados financieros proforma y flujos netos de efectivo.

Estado de resultados						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 3,441,558.48	\$ 3,720,178.79	\$ 4,021,355.54	\$ 4,346,914.83	\$ 4,698,830.63
Costo de venta (-)		\$ 1,886,095.59	\$ 2,048,553.68	\$ 2,225,005.04	\$ 2,416,654.95	\$ 2,624,812.56
Utilidad Bruta	\$ -	\$ 1,555,462.89	\$ 1,671,625.11	\$ 1,796,350.51	\$ 1,930,259.88	\$ 2,074,018.07
Gastos de Operación						
Gastos de Administración		\$ 349,188.00	\$ 364,552.27	\$ 380,592.57	\$ 397,338.65	\$ 414,821.55
Gastos de Venta		\$ 71,243.76	\$ 74,313.53	\$ 77,518.32	\$ 80,864.08	\$ 84,357.01
Depreciación		\$ 29,291.45	\$ 29,291.45	\$ 29,291.45	\$ 25,257.69	\$ 25,257.69
Utilidad de Operación	\$ -	\$ 1,105,739.68	\$ 1,203,467.86	\$ 1,308,948.16	\$ 1,426,799.46	\$ 1,549,581.82
Gastos financieros (interés pagados)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Productos financieros (ganados)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad después de Financiamiento	\$ -	\$ 1,105,739.68	\$ 1,203,467.86	\$ 1,308,948.16	\$ 1,426,799.46	\$ 1,549,581.82
Otros gastos						
Otros ingresos						
Utilidad antes de impuestos	\$ -	\$ 1,105,739.68	\$ 1,203,467.86	\$ 1,308,948.16	\$ 1,426,799.46	\$ 1,549,581.82
ISR 30%	\$ -	\$ 331,721.90	\$ 361,040.36	\$ 392,684.45	\$ 428,039.84	\$ 464,874.55
PTU 10%	\$ -	\$ 110,573.97	\$ 120,346.79	\$ 130,894.82	\$ 142,679.95	\$ 154,958.18
Utilidad Neta	\$ -	\$ 663,443.81	\$ 722,080.72	\$ 785,368.90	\$ 856,079.68	\$ 929,749.09
Depreciación (suma)		\$ 29,291.45	\$ 29,291.45	\$ 29,291.45	\$ 25,257.69	\$ 25,257.69
Amortización de Capital (pago a capital)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones (I)	\$ 250,488.61	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FNE	-\$ 250,488.61	\$ 692,735.25	\$ 751,372.16	\$ 814,660.35	\$ 881,337.37	\$ 955,006.78
VA FNE	-\$250,488.61	\$ 585,544.93	\$ 536,835.19	\$ 491,988.99	\$ 449,897.86	\$ 412,070.13
VALOR ACTUAL ACUMULADO	-\$250,488.61	\$335,056.32	\$ 871,891.51	\$ 1,363,880.50	\$ 1,813,778.36	\$ 2,225,848.48

Fuente: Elaboración propia

Flujos Netos de Efectivo					
Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-\$ 250,488.61	\$ 692,735.25	\$ 751,372.16	\$ 814,660.35	\$ 881,337.37	\$ 955,006.78

Fuente: Elaboración propia

Evaluación de proyectos.

TREMA

La TREMA del proyecto de Balag es del 18.31%.

TIR

La TREMA del presente proyecto, es decir, la Medida Mínima de Rentabilidad que exigen los inversores es del 18.31%. Si esta medida se compara frente a la TIR, Tasa Interna de Retorno, la cual es 284%, se muestra que Balag es un proyecto sumamente viable, ya que rebasa las expectativas requeridas por lo inversionistas e incluso las multiplica por 10. Es decir, cumple con los dos principios primordiales que debe tener un proyecto viable: recuperar toda la inversión y generar el rendimiento esperado por los inversionistas .

VAN

El Valor Actual Neto del presente proyecto es de \$2,225,848.48, este valor indica que el proyecto debe aceptarse ya que, el VAN es mayor que 0, lo cual indica que el proyecto tiene un beneficio superior al costo de oportunidad.

Período de recuperación

El período de recuperación de la inversión inicial de \$250,488.61, es de 1 año, lo cual muestra la viabilidad financiera del proyecto, pues el tiempo en que se recupera toda la inversión es muy corto.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El completo análisis efectuado acerca del modelo de negocios de Balag, permite determinar que este proyecto es viable tanto económicamente, como a nivel de mercado y a nivel social.

La viabilidad de llevar a cabo el proyecto de Balag, se basa en que existe un mercado tanto a nivel local como nacional de posibles consumidores dispuestos a adquirir el producto, tal y como lo muestra la investigación de mercados realizada.

En adición, el precio de venta de Balag y sus características de diseño, calidad y materiales, son competitivos ante las principales marcas competidoras, ya que el precio de Balag llega a ser incluso inferior al de alguna de estas marcas.

Además, en el ámbito financiero, indicadores como la TIR, la TREMA, el VAN, el Período de Recuperación y el IVAN , muestra que este proyecto sumamente rentable, pues la inversión que se realiza se recupera en 1 año, además de que el rendimiento obtenido por los inversionistas es mayor al que tendrían invirtiendo su dinero mediante tasas libres de riesgo, como los CETES. Es decir las utilidades obtenidas por la empresa, compensan de buena forma el riesgo que se toma al invertir en este proyecto.

Así mismo, este proyecto es viable, ya que no sólo aporta un beneficio económico, también contribuye a la generación de un beneficio social para los artesanos de Oaxaca, a través de un modelo de negocios que les ofrece un trabajo estable, remunerado de manera justa y con beneficios de seguridad social, lo cual ayudará a mejorar su calidad de vida, y evitará que sean víctimas de prácticas de regateo por parte de consumidores finales o intermediarios. Además, Balag es viable porque ofrece una oportunidad de crecimiento a los artesanos, a través de la impartición de programas de capacitación, que les permitan mejorar la calidad de sus productos y actualizar sus diseños, todo esto con el fin de darles nuevas oportunidades de desarrollo profesional.

Como recomendación, se sugiere implementar un programa de capacitación para los artesanos que colaboran en el presente proyecto, en el cual participan

estudiantes de las Licenciaturas de Diseño Industrial y Diseño Textil de la Universidad Iberoamericana Puebla.

Se sugiere que 3 estudiantes de estas licenciaturas participen en la creación de contenido e impartición del mismo en los cursos de capacitación que se les brindarán a los artesanos oaxaqueños de Balag. Dicha actividad se propone que la realicen los estudiantes como parte de su Servicio Social, por lo que este proyecto se puede inscribir en las convocatorias realizadas por la Ibero Puebla, para formar parte de su oferta de Servicio Social.

BIBLIOGRAFÍA

Comercio al por menor de productos textiles, excepto ropa: salarios, producción, inversión, oportunidades y complejidad | Data México. (s. f.). Data México. <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/industry/retail-trade-of-textile-products-except-clothing>

Consejo Nacional para la cultura y las Artes. (s. f.). *PATRIMONIO CULTURAL INMATERIAL Y TURISMO: SALVAGUARDIA Y OPORTUNIDADES*. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. https://www.cultura.gob.mx/turismocultural/pdf/pat_inmaterial.pdf

FONART. (2020). *DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DEL SECTOR ARTESANAL EN MÉXICO DURANTE EL PERÍODO DE LA PANDEMIA POR EL COVID-19*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/596992/Diagnostico_Pandemia_Fonart.pdf

Gobierno de Oaxaca. (2023). <https://www.oaxaca.gob.mx/sectur/wp-content/uploads/sites/65/2023/05/1.-Indicadores-de-la-Actividad-Turistica-2022-2.pdf>. Secretaría de Turismo del Estado de Oaxaca. <https://www.oaxaca.gob.mx/sectur/wp-content/uploads/sites/65/2023/05/1.-Indicadores-de-la-Actividad-Turistica-2022-2.pdf>

INEGI. (2022). *Conociendo la historia del vestido*. https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/889463908180.pdf

INEGI. (2023, 16 marzo). *ESTADÍSTICAS A PROPÓSITO DEL DÍA INTERNACIONAL DEL ARTESANO*. https://inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2023/EAP_ART23.pdf

Kingway MX, Motocarros y Mototaxis. (s. f.). *Caja Seca - KingwayMx*. Kingwaymx.
<https://www.kingwaymx.com/listings/caja-seca/#1471324819667-d9e6792f-1d44>

Mercado de accesorios de moda Insights. (s. f.).
<https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/fashion-accessories-market>

Mercado latinoamericano de bolsos, informe, análisis 2023-2028. (s. f.). Expert Market Research.
<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-latinoamericano-de-bolsos>

Oaxaca: Economía, empleo, equidad, calidad de vida, educación, salud y seguridad pública | Data México. (s. f.). Data México.
<https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/geo/oaxaca-oa>

SEGOB. (2020, mayo). *Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- ECONOMÍA.- Secretaría de Economía.- Dirección General de Normas*. Diario Oficial de la Federación.
https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5604299&fecha=05/11/2020#gsc.tab=0

SIL. (2021). *INICIATIVA QUE EXPIDE LA LEY GENERAL PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS, DESARROLLO DE COMUNIDADES DE ARTESANOS Y PROTECCIÓN DE TÉCNICAS Y DERECHOS SOBRE DISEÑOS TRADICIONALES DE LOS PRODUCTOS ARTESANALES, A CARGO DEL DIPUTADO HIREPAN MAYA MARTÍNEZ, DEL GRUPO PARLAMENTARIO DE MORENA*. Sistema de Información Legislativa de la Secretaría de Gobernación.
http://sil.gobernacion.gob.mx/Archivos/Documentos/2021/04/asun_4166156_20210408_1618241733.pdf

ANEXOS

Cotización de maquinaria

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	MAQUINARIA Y EQUIPO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	GASTOS DE INSTALACIÓN Y/O FLETES	COSTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	TOTAL
1	Elaboración y producción de bolsas	Máquina de Coser Industrial Futura Ft8700d m 110v (2 máquinas)	Pieza	2	\$8,776.80	\$720.00	\$17,553.60	\$18,273.60
1	Elaboración y producción de bolsas	Máquina de coser recta especial para piel 1 aguja FT335A Futura (máquinas)	Pieza	3	\$16,900	\$1,080.00	\$50,700.00	\$51,780.00
1	Elaboración y producción de	Máquina de prensa manual de piel para ajustar remaches,	Pieza	3	\$2,841.11	\$0	\$8,523.33	\$8,523.33

	bolsas	ojales y botones a presión (3 máquinas)						
2	Administración y marketing	Laptop HP Stream 14"	Pieza	1	\$6,203.26	\$0	\$6,203.26	\$6,203.26
2	Administración y marketing	Celular Apple iPhone 11, Totalmente Desbloqueado, 64GB, Negro (Reacondicionado)	Pieza	1	\$5,898.00	\$0	\$5,898.00	\$5,898.00
3	Transportación	Motocarro marca Kingway MX con caja seca	Pieza	1	\$87,900	\$8,900.00	\$87,900.00	\$96,800.00

Fuente: Elaboración Propia

HERRAMIENTAS

Cotización de herramientas

Herramienta	Proveedor	Cotización	Utilidad
Cortador de fajas	Amazon	\$249.00	Cortar tiras de piel

Cuchilla	JC Marroquinería	\$146.00	Cortar piel
Sacabocados (kit)	Amazon	\$319.00	Perforar piel
Creaser para bordes	Amazon	\$180.00	Redondear terminaciones de cintas
Esponja	Amazon	\$10.00	Aplicar tinta en cantos
Pulidor de bordes	Amazon	\$ 429.91	Pulir bordes
Bruñidor	Amazon	\$160.00	Pulir bordes de cintas
Rodillo de borde	Amazon	\$159.00	Aplicar tinta a los bordes
Alisador	Amazon	\$429.91	Aplanar piel
Martillo	Amazon	\$285.00	Tallar, perforar, asentar piel
Biselador (juego)	JC Marroquinería	\$145.00	Quitar bordes de las cintas

Fuente: Elaboración propia

VALOR DE RESCATE

VALOR DE RESCATE (VALOR EN LIBROS)													
PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO - DEPRECIACIÓN													
ACTIVIDAD	IDENTIFICACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO MAQUINARIA Y EQUIPO	TASA DE DEPRECIACIÓN	NO. AÑOS DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL					VALOR DE SALVAMENTO EN LIBROS
								1	2	3	4	5	
1	Máquina de Coser Industrial Futura F18700dm 110v	2	\$8,776.80	\$17,553.60	10%	10	\$1,755.36	\$1,755.36	\$1,755.36	\$1,755.36	\$1,755.36	\$1,755.36	\$8,776.80
1	Máquina de coser recta especial para piel 1 aguja FT335A Futura (máquinas)	3	\$16,900	\$50,700.00	10%	10	\$5,070.00	\$5,070.00	\$5,070.00	\$5,070.00	\$5,070.00	\$5,070.00	\$25,350.00
1	Máquina de prensa manual de piel para ajustar remaches, ojales y botones a presión (3 máquinas)	3	\$2,841.11	\$8,523.33	10%	10	\$852.33	\$852.33	\$852.33	\$852.33	\$852.33	\$852.33	\$4,761.67
2	Laptop HP Stream 14"	1	\$6,203.26	\$6,203.26	33.33%	3	\$2,067.75	\$2,067.75	\$2,067.75	\$2,067.75	\$2,067.75	\$2,067.75	\$0.00
2	Celular Apple iPhone 11, Totalmente Desbloqueado, 64GB, Negro (Reacondicionado)	1	\$5,898.00	\$5,898.00	33.33%	3	\$1,966.00	\$1,966.00	\$1,966.00	\$1,966.00	\$1,966.00	\$1,966.00	\$0.00
3	Motocarro marca Kingway MX con caja seca	1	\$87,900	\$87,900.00	20%	5	\$17,580.00	\$17,580.00	\$17,580.00	\$17,580.00	\$17,580.00	\$17,580.00	\$0.00
	TOTAL		\$128,519.17	\$176,778.19			\$29,291.45	\$29,291.45	\$29,291.45	\$29,291.45	\$29,291.45	\$29,291.45	\$38,388.47

Fuente: Elaboración propia

ANEXOS

Anexo 1

Preguntas realizadas en la encuesta

Preguntas de la encuesta

1. ¿Conoces los bolsos artesanales hechos en Oaxaca?

- a. sí
- b. no

Objetivo: Evaluar el nivel de conocimiento que tiene la población objetivo sobre los bolsos artesanales hechos en Oaxaca. Esto proporcionará información sobre la conciencia del mercado sobre estos productos.

2. ¿Qué opinas de los diseños que ofertan normalmente? (Pregunta abierta)

Objetivo: Medir la percepción y la opinión del público sobre los diseños tradicionales de los bolsos artesanales. Esto puede ayudar a comprender cómo se perciben los diseños existentes.

3. ¿Te interesaría adquirir una bolsa artesanal, pero con mejor calidad y diseños más modernos? Indique su nivel de interés, siendo 1 poco interés y 3 mucho interés.

- 1. Poco interés
- 2. Medio
- 3. Mucho interés

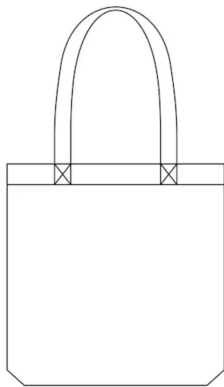
Objetivo: Evaluar el nivel de interés en diseños más modernos en lugar de los tradicionales. Esto puede ayudar a identificar oportunidades para la diversificación de productos.

4. ¿Cuál es el factor determinante para ti al comprar un bolso?

- a. calidad
- b. diseño
- c. Funcionalidad (tamaño y usos que se le puede dar)

Objetivo: Identificar los factores clave que influyen en la decisión de compra del público, como la calidad, el diseño o el tamaño. Esto ayuda a entender las preferencias del consumidor.

5. ¿Cuál de los siguientes diseños prefieres?



a.



b.



c.

Objetivo: Recopilar información sobre las preferencias específicas de diseño del público, lo que puede guiar la creación de productos que satisfagan esas preferencias.

6. ¿En qué canales de venta prefieres adquirir una de estas bolsas?

- a. Tienda física.
- b. Tienda en línea.
- c. Tanto tienda física como en línea

Objetivo: Determinar los canales de venta preferidos por el público objetivo, ya sea tiendas físicas o tiendas en línea. Esto puede guiar las estrategias de distribución.

7. ¿Es importante para ti conocer la historia y el proceso de producción de dichos productos?

- a. si
- b. no

Objetivo: Evaluar si la información sobre el origen y el proceso de producción de los productos artesanales influye en la decisión de compra del público. Esto puede respaldar estrategias de marketing.

8. ¿Qué te motivaría a comprar estos productos?

- a. Apoyo a comunidades locales
- b. Moda / Seguir tendencias actuales
- c. Diseño
- d. Calidad

Objetivo: Determinar las motivaciones detrás de la decisión de compra, como el apoyo a comunidades locales, la moda, el diseño o la calidad. Esto puede ayudar a centrar los mensajes de marketing.

9. ¿Cuánto gastas en promedio al año en bolsas?

- a. Menos de \$1,500
- b. \$1,500 a \$3,500

- c. \$3,501 a \$5,500
- d. 5,501 o má

Objetivo: Analizar el gasto de las personas en compras de bolsas en el año, para tener un aproximado de lo que están dispuestas a gastar en las bolsas

10. ¿Hasta cuánto estás dispuesto a pagar por una bolsa elaborada artesanalmente con palma y piel?

- a. \$400 a \$700
- b. \$701 a \$1200
- c. \$1,201 a \$2,000

Objetivo: Evaluar cuánto estarían dispuestos a gastar por una bolsa elaborada artesanalmente con piel y palma, para analizar el precio del producto

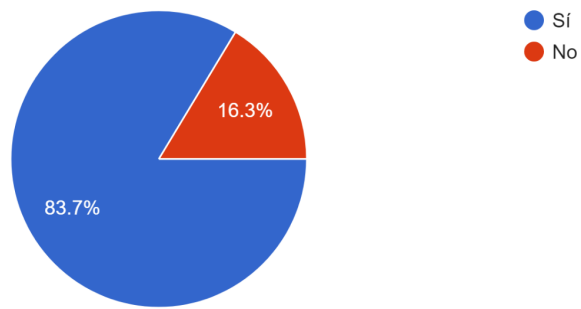
11. ¿Qué otro tipo de productos artesanales hechos a base de hoja de palma te interesaría adquirir?

- a. Carteras
- b. Accesorios (Sombreros y aretes)
- c. Artículos para el hogar (cestos y manteles)

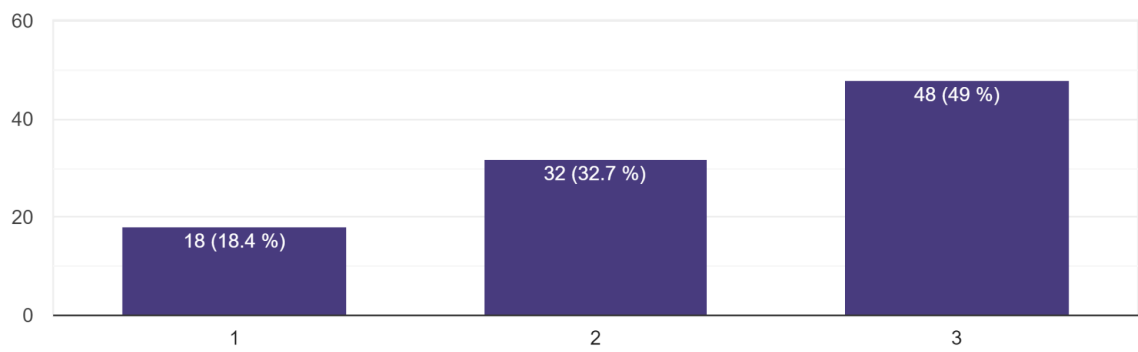
Objetivo: Identificar posibles productos adicionales que puedan interesar al público, lo que puede sugerir oportunidades de expansión del negocio.

Resultados de la encuesta

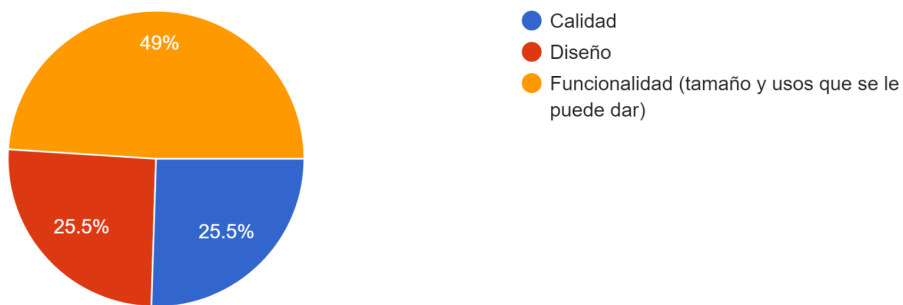
Anexo 2



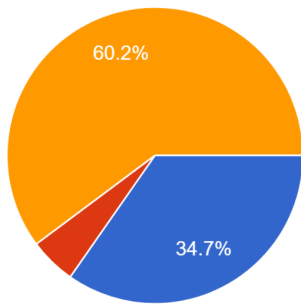
Anexo 3



Anexo 4

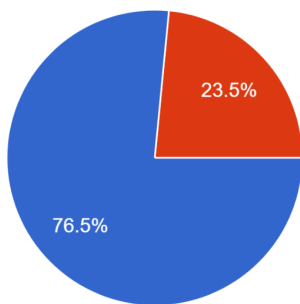


Anexo 5



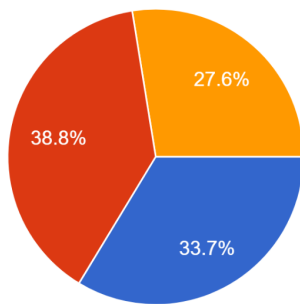
- Tienda física
- Tienda en línea
- Tanto en tienda física como en línea

Anexo 6



- Si
- No

Anexo 7



- \$400-\$700
- \$701-\$1200
- \$1201-\$2000

Anexo 8

MAQUINARIA Y EQUIPO	Proveedor	Link
Máquina de Coser Industrial Futura Ft8700dm 110v (2 maquinas)	Casa Díaz	https://www.tiendaenlinea.casadiaz.com.mx/MLM-875778048-maquina-de-coser-industrial-futura-ft8700

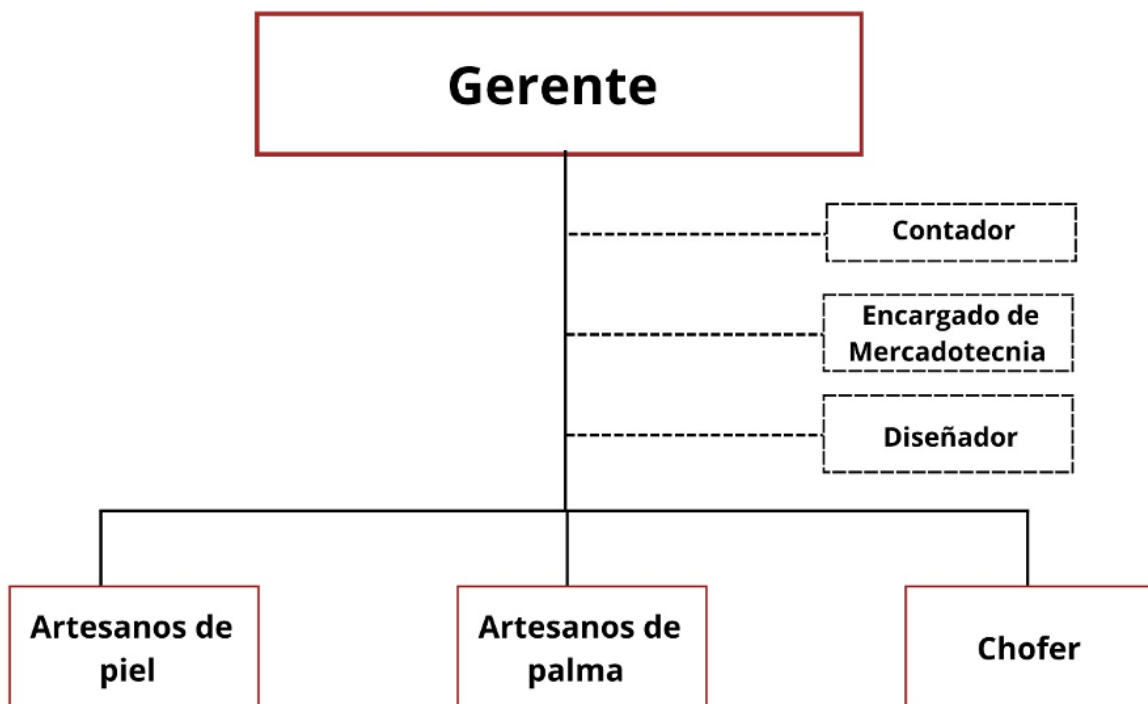
		dm-110v-con-mesa-_JM? utm_source=face%2Fweb
Máquina de coser recta especial para piel 1 aguja FT335A Futura (máquinas)	Casa Díaz	https://casadiaz.com.mx/articulo/1/mquinas-de-coser-industriales/109/especial-es-para-piel
Máquina de prensa manual de piel para ajustar remaches, ojales y botones a presión (3 maquinas)	Amazon	https://www.amazon.com.mx/Laptop-HP-procesador-almacenamiento-microfibra/dp/B0C5S8RH23/ref=sr_1_2_sspa?keywords=computadora%2Blaptop&qid=1697566344&sr=8-2-spons&ufe=app_do%3Aamzn1.fos.4e545b5e-1d45-498b-8193-a253464ffa47&sp_csd=d2lkZ2V0TmFtZT1zcF9hdGY&th=1
Laptop HP Stream 14"	Amazon	https://www.amazon.com.mx/Apple-iPhone-renovado-Totalmente-Desbloqueado/dp/B07ZPKN6YR/ref=sr_1_26?keywords=iphone%2B12&qid=1697730401&sr=8-26&th=1
Celular Apple iPhone 11, Totalmente Desbloqueado, 64GB,	Amazon	https://www.amazon.com.mx/Apple-iPhone-renovado-Totalmente-Desbloqueado-Totalmente-Desbloqueado

Negro (Reacondicionado)		do/dp/B07ZPKN6YR/ref=sr_1_26?keywords=iphone%2B12&qid=1697730401&sr=8-26&th=1
Motocarro marca Kingway MX con caja seca	Kingway	

Fuente: Elaboración propia

Anexo 9

Organigrama



Fuente: Elaboración propia

Anexo 10

Descriptores de puestos

Puesto:	Gerente	Departamento o grupo:	Administración
Necesario viajar:	No	Código del puesto o n.º de solicitud:	C - 01
Objetivo del puesto:	Garantizar el éxito operativo y comercial, asegurando la calidad del producto, la existencia operativa y el crecimiento sostenible.	Funciones principales:	<ul style="list-style-type: none"> · Supervisar la producción. · Asegurar altos estándares de calidad. · Gestionar el inventario y la cadena de suministro. · Dirigir y motivar al equipo.
Puestos a su cargo:	Artesanos de piel Artesanos de palma Chofer Contador Encargado de Mercadotecnia	Fecha de publicación:	6 de Noviembre del 2023
Puesto al que reporta:	Accionistas	Expiración de la publicación:	30 de Noviembre del 2023

Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> · Supervisar el cumplimiento de objetivos de producción, distribución, diseño, contabilidad, ventas y mercadotecnia. · Garantizar el envío de los pedidos en tiempo y forma. · Garantizar el cumplimiento de estándares de calidad en la producción. · Garantizar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio. · Supervisar la gestión eficiente de inventarios y logística. · Desarrollar relaciones sólidas con distribuidores, proveedores y colaboradores. · Tomar decisiones estratégicas basadas en análisis de datos.
---------------------------	---

Relaciones Internas	
¿Con quién?	¿Para qué?
<ul style="list-style-type: none"> · Accionistas · Contabilidad · Artesanos de palma · Artesanos de piel · Responsable de local 	<ul style="list-style-type: none"> · Para reportarles la situación constantemente y consultar dudas. · Tomar decisiones financieras. · Garantizar la calidad de la producción. · Garantizar la calidad del trabajo de piel. · Revisar la eficiencia con la que maneja el local.

Relaciones Externas

¿Con quién?

- Empresa repartidora
- Proveedores
- Marketing

¿Para qué?

- Asegurar que las entregas se hagan en tiempo y forma.
- Mantener buenas relaciones.
- Coordinar las campañas de marketing con las ventas.

Competencias necesarias para el puesto

Competencia	Descripción
<ul style="list-style-type: none"> · Negociación · Control de inventarios · Resolución de problemas · Toma de decisiones · Gestión de equipos · Comunicación efectiva · Orientación a resultados 	<ul style="list-style-type: none"> · Trato con los proveedores y acuerdos sobre los precios. · Manejo de almacenes. · Manejo eficaz de atrasos o conflictos. · Tomar decisiones rápidas y acertadas. · Dirigir y motivar a los colaboradores. · Transmitir ideas claramente. · Enfoque al logro de metas y objetivos.

Perfil del puesto

Edad:	30 – 45 años	Escolaridad:	<ul style="list-style-type: none"> · Lic. Administración de empresas. · Lic. Ingeniería industrial. · Afín.
Género:	Indistinto	Conocimientos:	Textiles, gestión empresarial, producción, logística y cadena de suministros.
Estado civil:	Indistinto	Habilidades:	Liderazgo, negociación, toma de decisiones, comunicación efectiva.

Requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia previa en gestión de negocios. Conocimiento del mercado. 	Experiencia requerida:	Mínimo 3 años en posiciones gerenciales similares.
-------------	---	------------------------	--

Funciones esporádicas			
Que funciones debe efectuar		Con que fin debe efectuarlas	
<ul style="list-style-type: none"> Capacitación del personal a cargo. Proyectos especiales (proyecto semestral de capacitación a los artesanos) 		<ul style="list-style-type: none"> Para que sean lo más eficaces posibles Compras temporales 	
Indicadores de Evaluación			
Actividad	Descripción	%	
<ul style="list-style-type: none"> Cumplimiento de inventarios. Control de inventarios. Horas perdidas Porcentaje de ahorros Nivel de satisfacción Nivel de calidad del proveedor Apertura de nuevas carteras de proveedores 	<ul style="list-style-type: none"> Tiempo y forma Llevar un orden adecuado de la materia prima. Tiempo perdido por falta de materiales. Cuanto se ahorró con los precios negociación. Resultados logrados. Calidad de insumos que se provén. Consolidación de nuevos proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> 30% 15% 10% 15% 10% 10% 10% 	

Fuente: Elaboración propia

Puesto:	Contador (Por honorarios)	Departamento o grupo:	Finanzas
Necesario viajar:	No	Código del puesto o n.º de solicitud:	E - 01
Objetivo del puesto:	Garantizar la integridad y precisión de la información financiera del negocio, asegurando el cumplimiento de obligaciones fiscales y contribuyendo al análisis financiero para la toma de decisiones.	Funciones principales:	<ul style="list-style-type: none"> · Registro y control de transacciones financieras. · Elaboración y presentación de declaraciones fiscales. · Análisis de costos y gastos. · Asesoría en elaboración de presupuestos.
Puestos a su cargo:	No aplica	Fecha de publicación:	6 de Noviembre del 2023
Puesto al que reporta:	<ul style="list-style-type: none"> · Gerente 	Expiración de la publicación:	30 de Noviembre del 2023

Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> · Mantener la contabilidad actualizada conforme a las normativas fiscales. · Presentar declaraciones fiscales en tiempo y forma. · Colaborar en la elaboración de presupuestos y proyecciones financieras. · Brindar asesoramiento contable y fiscal al equipo directivo.
---------------------------	--

Relaciones Internas	
¿Con quién?	¿Para qué?
<ul style="list-style-type: none"> · Accionistas · Gerente 	<ul style="list-style-type: none"> · Declaraciones importantes o problemas graves. · Para reportar la situación financiera.
Relaciones Externas	
¿Con quién?	¿Para qué?
<ul style="list-style-type: none"> · SAT · Municipio de Oaxaca 	<ul style="list-style-type: none"> · Para realizar trámites y efectuar pagos correspondientes. · Para realizar trámites y efectuar pagos correspondientes.

Competencias necesarias para el puesto			
Competencia		Descripción	
<ul style="list-style-type: none"> · Conocimiento contable · Trabajo en equipo 		<ul style="list-style-type: none"> · Experiencia en contabilidad y normativas fiscales. · Colaborar eficientemente con el gerente y la junta directiva. 	
Perfil del puesto			
Edad:	25 – 40 años	Escolaridad:	<ul style="list-style-type: none"> · Lic. Contaduría pública.
Género:	Indistinto	Conocimientos:	Contabilidad, legislación fiscal y manejo de sistemas contables.
Estado civil:	Indistinto	Habilidades:	<ul style="list-style-type: none"> · Análisis financiero. · Manejo de herramientas contables. · Comunicación efectiva
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> · Conocimientos actualizados regulaciones fiscales y contables. · Capacidad para trabajar tanto de manera independiente como en equipo. 	Experiencia requerida:	Mínimo tres años en funciones contables.

Puesto:	Artesano de palma	Departamento o grupo:	Producción
Necesario viajar:	No	Código del puesto o n.º de solicitud:	L - 03
Objetivo del puesto:	Crear productos artesanales de Palma de alta calidad para contribuir al éxito y la reputación del negocio.	Funciones principales:	<ul style="list-style-type: none"> · Elaborar productos artesanales utilizando técnicas tradicionales de Palma. · Tener altos estándares de calidad en cada pieza.
Puestos a su cargo:	No aplica	Fecha de publicación:	6 de Noviembre del 2023
Puesto al que reporta:	Gerente	Expiración de la publicación:	30 de Noviembre del 2023

Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> · Cumplir con los plazos de producción establecidos. · Participar en la formación y capacitación de nuevos artesanos
---------------------------	---

Relaciones Internas	
¿Con quién?	¿Para qué?
<ul style="list-style-type: none"> · Gerente · Socios 	<ul style="list-style-type: none"> · Entrega de productos terminados. · Supervisión.

<ul style="list-style-type: none"> · Artesanos de piel · Diseñador 	<ul style="list-style-type: none"> · Coordinación para terminar el ensamble de las bolsas. · Participar en el programa de capacitación.
Relaciones Externas	
¿Con quién? <ul style="list-style-type: none"> · No aplica 	¿Para qué? <ul style="list-style-type: none"> · No aplica

Competencias necesarias para el puesto			
Competencia		Descripción	
<ul style="list-style-type: none"> · Habilidad artesanal · Creatividad · Atención al detalle · Trabajo en equipo · Adaptabilidad · Compromiso con la calidad 	<ul style="list-style-type: none"> · Destreza en el manejo de herramientas y técnicas de tejido de palma. · Capacidad para interpretar diseños y aportar ideas creativas. · Garantizar la calidad y precisión en cada pieza elaborada. · Colaborar efectivamente con otros artesanos. · Flexibilidad para trabajar en diferentes proyectos y diseños. · Enfoque en la excelencia en la producción. 		
Perfil del puesto			
Edad:	18 años en adelante	Escolaridad:	· Ninguna
Género:	Indistinto	Conocimientos:	Técnicas de tejido de palma, manejo de herramientas artesanales.

Estado civil:	Indistinto	Habilidades:	Creatividad, habilidad manual.
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> · Capacidad para seguir instrucciones y trabajar en equipo. · Conocimiento en técnicas tradicionales de Oaxaca de tejido de palma. 	Experiencia requerida:	Ninguna

Fuente: Elaboración propia

Puesto:	Artesano de piel	Departamento o grupo:	Producción
Necesario viajar:	No	Código del puesto o n.º de solicitud:	L - 04
Objetivo del puesto:	Crear productos artesanales de alta calidad para contribuir al éxito y la reputación del negocio.	Funciones principales:	<ul style="list-style-type: none"> · Cortar y preparar piezas de piel. · Coser y ensamblar las piezas de piel. · Mantener altos estándares de calidad en cada pieza.
Puestos a su cargo:	No aplica	Fecha de publicación:	6 de Noviembre del 2023

Puesto al que reporta:	Gerente	Expiración de la publicación:	30 de Noviembre del 2023
-------------------------------	---------	--------------------------------------	--------------------------

Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> · Cumplir con los plazos de producción establecidos. · Mantener el espacio de trabajo limpio y ordenado. · Participar en la formación y capacitación de nuevos artesanos
---------------------------	--

Relaciones Internas	
¿Con quién? <ul style="list-style-type: none"> · Accionistas · Gerente · Artesanos de palma · Diseñador 	¿Para qué? <ul style="list-style-type: none"> · Supervisión. · Entrega de productos terminados. · Coordinación para terminar el ensamble de las bolsas. · Participar en la capacitación para artesanos
Relaciones Externas	
¿Con quién? <ul style="list-style-type: none"> · No aplica 	¿Para qué? <ul style="list-style-type: none"> · No aplica

Competencias necesarias para el puesto			
Competencia		Descripción	
<ul style="list-style-type: none"> · Habilidad artesanal · Creatividad · Atención al detalle · Trabajo en equipo · Adaptabilidad · Compromiso con la calidad 		<ul style="list-style-type: none"> · Destreza en el manejo de herramientas y técnicas manipulación de piel. · Capacidad para interpretar diseños y aportar ideas creativas. · Garantizar la calidad y precisión en cada pieza elaborada. · Colaborar efectivamente con otros artesanos. · Flexibilidad para trabajar en diferentes proyectos y diseños. · Enfoque en la excelencia en la producción. 	
Perfil del puesto			
Edad:	18 años en adelante	Escolaridad:	· Ninguna
Género:	Indistinto	Conocimientos:	Manipulación de piel, manejo de herramientas para piel.
Estado civil:	Indistinto	Habilidades:	Creatividad, habilidad manual.
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> · Capacidad para seguir instrucciones y trabajar en equipo. · Conocimiento en técnicas de manipulación de piel. 	Experiencia requerida:	Ninguna

Fuente: Elaboración propia

Puesto:	Community Manager	Departamento o grupo:	Marketing
Necesario viajar:	No	Código del puesto o n.º de solicitud:	L - 05
Objetivo del puesto:	Creación y manejo de redes sociales, así como, de página web de la empresa.	Funciones principales:	<ul style="list-style-type: none"> · Crear y manejar Facebook, Instagram, Whatsapp, TikTok y página web de la empresa.
Puestos a su cargo:	No aplica	Fecha de publicación:	6 de Noviembre del 2023
Puesto al que reporta:	Gerente	Expiración de la publicación:	30 de Noviembre del 2023

Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> · Crear todas las redes sociales de la empresa. · Crear la página web de la empresa. · Manejar todas las redes sociales, así como, la página web. · Realizar publicidad cada 2 días en todos los canales virtuales. · Contestar las preguntas y pedidos que lleguen a realizar a través de nuestros sitios web.
---------------------------	---

<table border="1"> <tr> <td>Relaciones Internas</td> </tr> </table>	Relaciones Internas
Relaciones Internas	

¿Con quién? <ul style="list-style-type: none"> · Gerente 	¿Para qué? <ul style="list-style-type: none"> · Supervisión. · Avances y alcance de las redes sociales. · Ideas de mejora.
Relaciones Externas	
¿Con quién? <ul style="list-style-type: none"> · Usuario de internet 	¿Para qué? <ul style="list-style-type: none"> · Servicio al cliente y seguimiento de pedidos.

Competencias necesarias para el puesto			
Competencia		Descripción	
<ul style="list-style-type: none"> · Creatividad · Responsabilidad · Adaptabilidad · Compromiso 		<ul style="list-style-type: none"> · Capacidad para pensar fuera de lo establecido, encontrar nuevas soluciones y generar ideas. · Deber de hacerse cargo de las consecuencias sobre uno mismo y/o sobre otros de las acciones que uno decide emprender. · Capacidad de ajustarse y responder de manera efectiva a los cambios en el entorno y a las situaciones imprevistas. · Obligación contraída por una persona que se compromete o es comprometida a algo. 	
Perfil del puesto			
Edad:	25 años en adelante	Escolaridad:	· Licenciatura en mercadotecnia

Género:	Indistinto	Conocimientos:	Conocimientos avanzados de marketing. Conocimientos en creación y manejo de redes sociales y páginas web. Conocimiento en técnicas de publicidad.
Estado civil:	Indistinto	Habilidades:	Creatividad, habilidad tecnológica, manejo de la mercadotecnia.
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> · Capacidad para crear y manejar redes sociales y páginas web. · Creatividad para realizar post cada dos días en todas las redes sociales. · Creatividad para realizar Tiktoks semanales. · Habilidades tecnológicas · · Contar con computador a y/o teléfono celular. 	Experiencia requerida:	1 año en área similar.

Fuente: Elaboración propia

Puesto:	Repartidor	Departamento o grupo:	Logística
Necesario viajar:	No	Código del puesto o n.º de solicitud:	L - 06
Objetivo del puesto:	Recoger y distribuir la materia prima, así como, los productos a los diferentes puntos de venta.	Funciones principales:	<ul style="list-style-type: none"> · Recoger el producto terminado y enviarlo a los diferentes puntos de venta. · Recoger la materia prima y enviarlo al taller para su respectiva elaboración.
Puestos a su cargo:	No aplica	Fecha de publicación:	6 de Noviembre del 2023
Puesto al que reporta:	- Gerente	Expiración de la publicación:	30 de Noviembre del 2023

Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> · Cumplir con todas las entregas que se requieran en el local. · Llegar puntualmente al establecimiento. · Recoger la materia prima y entregarlo al local para su producción. · Entregar producto terminado a los diferentes puntos de venta.
---------------------------	--

Relaciones Internas

¿Con quién?

- Gerente
- Artesanos de palma y piel

¿Para qué?

- Supervisión y recepción de productos terminados.
- Entrega de materia prima y recolección de productos terminados.

Relaciones Externas

¿Con quién?

- Proveedor de materia prima.
- Encargado de tiendas físicas para distribución.
- Encargado de la paquetería para envíos nacionales e internacionales.

¿Para qué?

- Recepción de materia prima.
- Entrega de productos terminados.

Competencias necesarias para el puesto			
Competencia		Descripción	
<ul style="list-style-type: none"> · Puntualidad · Compromiso · Amabilidad · Manejo de vehículos · Responsabilidad · Capacidad de carga física · Trabajo en equipo 		<ul style="list-style-type: none"> · Disciplina de estar a tiempo para cumplir nuestros compromisos adquiridos deliberadamente. · Obligación contraída por una persona que se compromete o es comprometida a algo. · Valor social que se funda en el respeto, el afecto y benevolencia en nuestra forma de relacionarnos con el otro. · Hacer funcionar de maneras controladas vehículos. · Deber de hacerse cargo de las consecuencias sobre uno mismo y/o sobre otros de las acciones que uno decide emprender. · Exigencia de actividad física proveniente del trabajo que tiene como contrapartida la aportación por el trabajador de esfuerzos físicos. · Trabajo hecho por un grupo de personas 	
Perfil del puesto			
Edad:	18 años en adelante	Escolaridad:	· Secundaria
Género:	Indistinto	Conocimientos:	<ul style="list-style-type: none"> - Uso y conocimiento de vehículos. - Conocimiento espacial de la ciudad de Oaxaca.
Estado civil:	Indistinto	Habilidades:	Capacidad de carga física, manejo de vehículos.

Requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> · Capacidad para seguir instrucciones y trabajar en equipo. · Conocimiento espacial de la ciudad de Oaxaca y su periferia. · Manejo de vehículos. 	Experiencia requerida:	1 año en trabajo afín.
-------------	---	------------------------	------------------------

Fuente: Elaboración propia

Anexo 11

https://iberopuebla-my.sharepoint.com/:x:/g/personal/193234_iberopuebla_mx/EZGIGmrMAORGIXkDWv_eSmUBuoQDMRznpjokNJZwf97gzQ?e=VKLZQT

Anexo 12

https://iberopuebla-my.sharepoint.com/:x:/g/personal/193234_iberopuebla_mx/EVqG23zA7Iplmoyh0Gzr7D8Brgr5pRsiaJfxh18_KC-0eA?e=KJ1o5I