

## 1.- Información General

- Nombre del proyecto.  
FLUSSO
- Descripción del proyecto ¿De qué trata?  
(Definir si es un bien/producto, un servicio, o ambos.)  
El proyecto FLUSSO inicialmente es la recuperación de cartón de desecho y transformarla en muebles de manera "casera" o "artesanal" con los diseños de la emprendedora.  
  
Al final de la mentoría, tenemos ya un proyecto de :
  - Fabricación semi-industrial de muebles (implica materia prima de corrugado -alto contenido de reciclado- y maquinaria esencial para fabricar en serie)
  - Diseños exclusivos de la propia emprendedora, y con elementos de serigrafía también de ella misma.
  - Muebles para armar en casa ( *Assembling&Ready to use*)
  - Publicidad y venta por redes sociales y directorios virtuales especializados
- Integrantes  
VANESSA Y. VILLAGÓMEZ CORNEJO (única)
- ¿En qué etapa se encuentra el proyecto?  
Se encuentran concluídos los siguientes aspectos:
  - Modelo de negocio en Canvas
  - Proyección Financiera \*
  - Plan de Negocio\*

(\* ) Bajo proyecciones estimadas -no hay experiencia similar- con base en cálculos de mediciones posibles y documentadas, pero finalmente hipotéticas.

## 2.- Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio?
- ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.?
- AMIGABLE CON EL AMBIENTE. Desde el principio el proyecto ha descansado en una propuesta de cuidado del medio ambiente; proponiendo el uso de material reciclado y reciclable.

- **FÁCIL DE USAR.** A través de las sesiones, se re-enfocó el proceso de producción, resultando en la viabilidad de hacer muebles armables.
- **ECONÓMICO.** Durante la mentoría construimos el argumento de que , si se logra eficiencia y abaten costos, puede resultar un producto económico para jóvenes adultos.
- **FÁCIL DE ADQUIRIR.** A través de redes sociales, directorios, pago en línea y entrega a domicilio.

### 3.- Estudio de mercado

- Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender?
- Jóvenes adultos entre 18 y 30 años
- Con capacidad de compra (económicamente activos)
- Competencia ¿la conoce, está identificada?
- Sí , en tres clasificaciones: Mismo producto (no idéntico, pero misma materia prima), Producto Similar y Producto Tradicional.

Competencia:

MISMO PRODUCTO (misma materia prima)			
Corrugado	zapatera	sillon	mesa de centro
modulec	modulec Archivero/Estantería de cartón, Funcional y Resistente. Color Kraft	<u>modulec Sofa/Silla de cartón, práctico y Resistente. Color Natural Kraft personal</u>	modulec Escritorio Resistente de cartón, con Cubierta Dura Impermeable Color Negro.
precio	649	659	819

•

PRODUCTO SIMILAR

Madera reciclada	zapatera	sillon	mesa de centro
mobiliare	estante chico	-	mesa con dos bancas
precio	500		850
welcome spring	estante chico	banca	comedor con 4 sillas
precio	400	300	850

- ¿Cuenta con una estrategia de marketing?
  - La imagen y contenido serán enfocadas a enaltecer el valor medioambiental de los productos, así como a una revaloración de los diseños originales que acentúan la cultura popular mexicana (diseños exclusivos de la emprendedora).
  - Por el mercado objetivo, el medio publicitario serán las redes sociales (Facebook e Instagram) , así como algunos directorios de ventas por internet especializados, como etsy.com/mx/. Se prevé un presupuesto para pagar campañas de anuncios en estos medios.
  - Habrá una persona con la función de atender las preguntas y pedidos en redes y directorios (Atención al Cliente).
  - Entrega a domicilio (por paquetería con costo extra)

#### 4.- Descripción comercial

- Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar.
- No hay productos iguales en el mercado (excepto en el caso de la "zapatera")
- Hay pocos de productos similares, pero o son de cartón sin decoración, o son de otros materiales.
- Por lo anterior, el producto FLUSSO sería innovador en su línea y mercado.
- ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto?
- Sí



de los diversos escenarios que propusimos. Lo que resulta en el Plan de negocio es la suma de decisiones que fue tomando ella una vez revisados los mencionados escenarios.

El inversionista puede revisar la Proyección Financiera, misma que está construida sobre supuestos (con base en estimaciones hipotéticas pero, a mi consideración, posibles).

- ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)?  
No por el momento.

### 6.- Costos

- ¿Tiene claros sus costos?  
Sí, Costos y Gastos

Gastos de Producción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Materias Primas e Insumos	\$83.588	\$83.588	\$83.588	\$94.530	\$94.530	\$94.530	\$105.472	\$105.472	\$105.472	\$116.414	\$116.414	\$116.414	\$1.200.013
Mano de Obra	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$96.000
Cargas Sociales	\$1.600	\$1.600	\$1.600	\$1.600	\$1.600	\$1.600	\$1.600	\$1.600	\$1.600	\$1.600	\$1.600	\$1.600	\$19.200
Electricidad y Gas	\$3.200	\$3.200	\$3.200	\$3.200	\$3.200	\$3.200	\$3.200	\$3.200	\$3.200	\$3.200	\$3.200	\$3.200	\$38.400
													\$0
													\$0
Amortización Bienes de Uso	\$11.835	\$11.835	\$11.835	\$11.835	\$11.835	\$11.835	\$11.835	\$11.835	\$11.835	\$11.835	\$11.835	\$11.835	\$142.017
<b>Total Gastos de Producción</b>	<b>\$108.223</b>	<b>\$108.223</b>	<b>\$108.223</b>	<b>\$119.165</b>	<b>\$119.165</b>	<b>\$119.165</b>	<b>\$130.107</b>	<b>\$130.107</b>	<b>\$130.107</b>	<b>\$141.049</b>	<b>\$141.049</b>	<b>\$141.049</b>	<b>\$1.495.630</b>

Otros Gastos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
sueldo del administrador	\$12.000	\$12.000	\$12.000	\$12.000	\$12.000	\$12.000	\$12.000	\$12.000	\$12.000	\$12.000	\$12.000	\$12.000	\$144.000
Sueldos Comerciales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Cargas Sociales	\$2.400	\$2.400	\$2.400	\$2.400	\$2.400	\$2.400	\$2.400	\$2.400	\$2.400	\$2.400	\$2.400	\$2.400	\$28.800
Publicidad	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$24.000
telefonía internet	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$12.000
Impuestos y tasas	\$3.308	\$3.308	\$3.308	\$3.636	\$3.636	\$3.636	\$3.964	\$3.964	\$3.964	\$4.292	\$4.292	\$4.292	\$45.600
Varios	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$12.000
renta local	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$96.000
													\$0
													\$0
<b>Total Otros Gastos</b>	<b>\$29.708</b>	<b>\$29.708</b>	<b>\$29.708</b>	<b>\$30.036</b>	<b>\$30.036</b>	<b>\$30.036</b>	<b>\$30.364</b>	<b>\$30.364</b>	<b>\$30.364</b>	<b>\$30.692</b>	<b>\$30.692</b>	<b>\$30.692</b>	<b>\$362.400</b>

## Consumos por producto:

#	Descripción	Unidad Medida	Costo Unitario	Descrip. Corta
1	Corrugado	40 x 48"	\$65.00	Corrugado
2	Empaque	40 x 48"	\$65.00	empaque
3	emulsión sericrom	kg	\$199.00	emulsion
4	tinta Kartel o vinilo 1 ka negro	kg	\$246.00	tinta
5	kit serisol /sericlean	kg	\$396.00	serisol
5	Otros		\$1.00	Otros

Proyección Financiera FLUSSO .xlsx ☆ 🗑️

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda [Se guardaron todos los cambios en Drive](#)

75% € % .0 .00 123 Arial 10 B I S A 🔍 📄 📅 📊 📉 📈 📌 📍 📎 📏 📐 📑 📒 📓 📔 📕 📖 📗 📘 📙 📚 📛 📜 📝 📞 📟 📠 📡 📢 📣 📤 📥 📦 📧 📨 📩 📪 📫 📬 📭 📮 📯 📰 📱 📲 📳 📴 📵 📶 📷 📸 📹 📺 📻 📼 📽 📾 📿 📰 📱 📲 📳 📴 📵 📶 📷 📸 📹 📺 📻 📼 📽 📾 📿

www.emprenautas.com

#	Descripción	Unidad Medida	Cantidad Corrugado en 40 x	Cantidad empaque en 40 x	Cantidad emulsion en kg	Cantidad tinta en kg	Cantidad Otros en
1	Zapatera	pieza	2.00	1.00	0.20	0.30	0.02
2	Aparador/librero	pieza	3.00	2.00	0.40	0.40	0.02
3	Mesa de centro	pieza	4.50	0.50	0.20	0.35	0.02

  

#	Necesidades de Corrugado	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
1	Zapatera	200	200	200	240	240	240	280	280	280	320	320	320	3,120
2	Aparador/librero	180	180	180	195	195	195	210	210	210	225	225	225	2,430
3	Mesa de centro	225	225	225	248	248	248	270	270	270	283	283	283	3,105
4		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	<b>TOTALES Corrugado</b>	<b>605</b>	<b>605</b>	<b>605</b>	<b>683</b>	<b>683</b>	<b>683</b>	<b>760</b>	<b>760</b>	<b>760</b>	<b>838</b>	<b>838</b>	<b>838</b>	<b>8,655</b>

  

#	Necesidades de empaque	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
1	Zapatera	100	100	100	120	120	120	140	140	140	160	160	160	1,560
2	Aparador/librero	120	120	120	130	130	130	140	140	140	150	150	150	1,620
3	Mesa de centro	25	25	25	28	28	28	30	30	30	33	33	33	345
4		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

+ Introducción Productos Ventas Produccion Compras Consumos Gastos



## 7.- Aspectos financieros

- ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale?

No

## 8.- Marco Legal

- Forma jurídica en la que va a operar la empresa.  
Persona Física con actividad empresarial o quizá persona moral (Sociedad Anónima)

- ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca?

No

## 9.- Riesgos y amenazas del proyecto de negocio

- ¿El emprendedor está consciente y es capaz exponer los riesgos que implica invertir en su proyecto de negocio?

Sí

- ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad?  
El mayor riesgo es no alcanzar la expectativa de ventas. La emprendedora sabe que una producción como la propuesta implica costos fijos, y de no alcanzar a desplazar todo lo que se produce, el negocio sería rápidamente deficitario.
- ¿El proyecto es realista, lógico y convincente?

Es lógico y viable.

Riesgos:

La emprendedora carece de profesionalización y experiencia...

- ❖ en la fabricación del producto
- ❖ en control administrativo
- ❖ en ventas

Requerirá de socios con el expertise que complete los talentos de la emprendedora, en las áreas que a ella le hace falta.

## 10.- Inversión solicitada.

- ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán?
- ¿Para qué será destinado el recurso solicitado?
- 540,000.00 M.N. para equipamiento inicial
- 415,000.00 M.N. para operar los primeros 3 meses
- Total 1´055,000.00 M.N.





## OBSERVACIONES FINALES

- ✓ **No se incluye en este documento el Plan de Negocios y la Proyección Financiera del FLUSSO, pero están disponibles en caso de requerirlos (en Word en primero y en Excel el segundo).**
- ✓ **Es importante subrayar que la Proyección financiera se realizó con datos investigados de costos, gastos y una simulación de la productividad de un taller semi-industrial.**
- ✓ **No obstante lo anterior, son datos calculados pero no probados, pues la emprendedora no tiene ninguna experiencia con esta producción.**
- ✓ **De cumplirse lo supuestos de la Proyección financiera, FLUSSO reportaría utilidades netas a partir del segundo año de operación.**
- ✓ **Desde mi óptica, el reto más importante (incluso mayor al de obtener dominio y eficiencia en la producción) es alcanzar las ventas proyectadas.**

Firma del Mentor



Beatriz Hernández Rojas

## ANEXO Modelo CANVAS

