

## CAPÍTULO 1

### PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

#### 1.1 Planteamiento del problema

Actualmente, se vive un mundo con tendencia global, que se refleja en los mercados, en los productos, en la economía y en otros aspectos con los que tratamos a diario. Esta condición permite que exista influencia tecnológica y económica en algunos sectores del país.

En los últimos años las grandes industrias como la metalúrgica, manufacturera, ganadera y auto partes de nuestro país, han aceptado esta influencia y están automatizando, renovando y dando mantenimiento a toda su maquinaria y equipo de trabajo, para poder ofrecer un producto de calidad y que sea competitivo al producto extranjero.

Debido a la apertura comercial, existen mayores oportunidades de penetrar otros mercados con diversos productos, antes no ofrecidos; por lo tanto, muchas empresas están importando y exportando productos más allá de sus fronteras nacionales. Uno de los mayores problemas a los que se enfrentan las empresas actualmente es la falta de solvencia económica, y el tiempo en el que se consigue el material que se necesita para satisfacer las necesidades, que surgen en cualquier momento.

La tendencia del mercado es obtener un producto de forma inmediata y con un tiempo de vida corto, lo importante es cubrir la necesidad en el momento; eso significa que en México no hay una cultura de prevención sino de corrección, sobre todo en la cuestión de mantenimiento en las empresas.

Esto abre una brecha que puede ser aprovechada para ofrecer un producto con estas características, que actualmente no hay en el mercado mexicano. Esta forma de trabajar se acopla a las tendencias mundiales de utilizar productos desechables. Otro aspecto que se debe tomar en cuenta es el enfoque hacia el cliente, que reportará un incremento en las oportunidades de tener aceptación en el mercado, ya que se busca la satisfacción total del consumidor.

El inicio de un nuevo negocio puede parecer atractivo cuando se tiene el producto que el mercado necesita, o la ubicación ideal o un servicio de calidad; sin embargo para determinar la oportunidad, no basta con lo anteriormente mencionado, se requiere de un análisis que refleje la parte realista del negocio. Esto no sólo será beneficioso para quién formula un plan de negocios, es una herramienta útil para atraer la atención de los inversionistas.

La problemática que se identificó es la satisfacción de la necesidad del cliente de obtener un producto de calidad, a menor precio y con el menor tiempo de entrega. Este producto es equipo hidráulico que proviene del extranjero y que actualmente no tiene distribución en el estado de Puebla. Representa un costo menor al distribuidor y un precio final bajo al consumidor, comparado con la competencia. Su funcionamiento es igual al producto que se distribuye en el país, pero no tiene la marca original.

Se requiere realizar un plan de negocios para determinar la identificación clara de la oportunidad de negocio, la planeación de actividades, los factores determinantes para el éxito, la proyección financiera, entre otros. Además de especificar objetivos, metas, procedimientos, etc. Se deben controlar las actividades como la distribución del producto, la prestación del servicio, el precio, la promoción, el aspecto financiero y otras actividades relacionadas con la introducción de un nuevo producto.

El plan debe establecer el objetivo general y las metas que el proyecto tiene, cómo va a llegar a ellas y cuál es la utilidad. Ofrecer la mejor opción al cliente y que la empresa obtenga un beneficio, son las metas principales.

## **1.2 Objetivo general**

Desarrollar un plan de negocios para la comercialización de equipo hidráulico y servicio de mantenimiento hidráulico en el estado de Puebla.

## **1.3. Objetivos específicos**

- Realizar una investigación de mercado para conocer la aceptación del producto y la demanda del mercado.
- Establecer una estructura operacional y administrativa para el buen funcionamiento de la empresa.
- Identificar y evaluar a la competencia existente
- Realizar un análisis económico-financiero y de rentabilidad del nuevo negocio, incluyendo riesgos.

## **1.4 Justificación**

La creación de un plan de negocios es necesaria para el inicio de una nueva aventura empresarial. Este plan representa una herramienta útil para la planeación y la implementación de actividades que llevarán a la empresa a un buen funcionamiento.

Las actividades que realiza una empresa son numerosas y muy diversas, incluye desde la adquisición del producto, hasta la distribución para hacer llegar el producto al usuario final; así que el plan de negocios sirve para no descuidar ninguno de estos aspectos.

Los consumidores, en la actualidad, están en una búsqueda constante de opciones que les brinden satisfacción a sus necesidades; por lo tanto las empresas deben ofrecer esas opciones con la mayor rapidez posible y, que a su vez, sea confiable.

Si las empresas no prestan la suficiente atención a estas tendencias del mercado, seguramente perderán al cliente. Vivimos en un mundo globalizado, cuya principal característica es la alta competitividad, lo que provoca una gran influencia a nivel mundial, sobre todo a nivel tecnológico. Para mantenerse dentro del mercado es de vital importancia desarrollar estrategias que proporcionen ventajas delante de la competencia y que satisfagan al cliente, la razón principal de cualquier negocio.

### **1.5 Alcances**

- El proyecto se llevará a cabo, únicamente, para el estado de Puebla
- En este proyecto se harán análisis económico-financiero, operacional y de marketing
- Se estudiará el sector industrial de maquinaria hidráulica del estado de Puebla
- Se realizará un plan de negocios para la introducción de una nueva marca de equipo hidráulico

## **1.6 Limitaciones**

- El proyecto sólo se llevará a cabo en el estado de Puebla
- No se realizará el estudio del aspecto legal de la empresa
- El estudio incluye sólo la maquinaria hidráulica del estado de Puebla
- La aplicación del plan de negocios será cuestión del tomador de decisiones

## **1.7 Organización del Estudio**

### **Capítulo 1**

En este capítulo se plantea el problema que se desea resolver en el sector industrial del estado de Puebla. Estableciendo el objetivo general y objetivos específicos que se esperan lograr con este proyecto, así como una justificación de la investigación, presentando los alcances y limitaciones de la misma.

### **Capítulo 2**

El capítulo comprenderá el marco teórico de esta investigación, describiendo la definición y los conceptos básicos del plan de negocios, de acuerdo al modelo que se escogió para realizar este proyecto.

### **Capítulo 3**

Dentro de este capítulo se redactará la metodología que se utilizará para llevar a cabo el plan de negocios; así como la descripción de la obtención de la información y los datos específicos para llegar a los resultados establecidos.

#### **Capítulo 4**

En este capítulo se mostrarán los resultados obtenidos de la investigación que fue implementada, presentando la recopilación de los datos significativos para la propuesta.

#### **Capítulo 5**

En este capítulo se presentará el plan de negocios, detallando cada una de sus partes. Se desarrollará la información descrita en el marco teórico, con la finalidad de seguir la guía que se planteó desde un principio.

#### **Capítulo 6**

Finalmente en este capítulo se darán las conclusiones y recomendaciones más relevantes de esta investigación, para resolver la problemática que se presentó al inicio del proyecto y lograr los objetivos establecidos.