

Capítulo I

Introducción

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las empresas mexicanas como las de cualquier otra empresa tienen actualmente la oportunidad de competir con otras en diversos sectores, con el fin de que sus sistemas de administración mejoren. Parte importante de estos sistemas es la Planeación, que nos permite proyectar situaciones favorables y adversas dentro del ambiente de los negocios. Es por tanto primordial para todas las empresas, desarrollar un Plan de Negocios basado en la investigación de ese ambiente que nos permita conocer esas situaciones y cómo enfrentarlas. Es importante, incluso, planear las situaciones favorables porque puede ser que el éxito de la empresa sea tan grande que salga de control de quien dirija la empresa.

Además de la planeación de esas situaciones, el Plan de Negocios permite establecer la organización de la empresa, en cuanto a sus objetivos, como lo son: la visión y la misión de la misma, la forma de administración, la descripción del producto o servicio, desarrollo del proceso productivo o de servicio y los datos necesarios para realizar el mismo; y la selección del mercado meta; incluso, la ventaja competitiva que se debe desarrollar para diferenciar a la empresa de la competencia, la estrategia de precios a manejar, la ubicación del negocio, la relación con proveedores y las proyecciones financieras entre otras.

Dentro de un marco de información tan amplio como el que presenta un Plan de Negocios, se pueden tomar decisiones tan importante como la que puede ser el llevar a cabo la formación de una empresa en el sector forestal.

México cuenta con una vasta superficie de cobertura forestal que se calcula actualmente en alrededor de 56 millones de hectáreas. Cuenta con una enorme diversidad en especies arbóreas, y una gran riqueza de flora y fauna silvestre. Asimismo, los bosques

en México tienen una importancia clave por los productos forestales y servicios ambientales que proveen a la sociedad entera.

México se ha mantenido como un importador neto en el sector madera y sus manufacturas debido al bajo nivel de aprovechamiento de bosques y selvas así como por medidas de protección ambiental. México cuenta con 21 millones de hectáreas con potencial comercial pero sólo la tercera parte está bajo aprovechamiento autorizado. (Inventario Nacional Forestal Periódico, 1994).

El sector de madera en México muestra bajos niveles de eficiencia y de productividad, y su actividad contribuye de manera limitada al producto interno bruto. En 2001, la producción nacional forestal maderable fue de 9.5 millones de metros cúbicos con un valor de US \$500 millones. Sin embargo, el potencial productivo del sector se calcula en más de 30 millones de pies cúbicos anuales de producción.

Los bosques no sólo tienen un enorme potencial ecológico con la generación de servicios ambientales, sino que también poseen una enorme viabilidad económica y social. El mercado de madera en México ofrece un enorme potencial para sus socios comerciales. La creciente demanda interna por este tipo de productos presenta oportunidades para realizar inversiones y coinversiones en este sector.

Las selvas, bosques y vegetación de zonas áridas de Puebla ocupan 1.7 millones de hectáreas, 50 % del territorio. Sólo 84 mil hectáreas están bajo manejo, o sea el 44.21% de la superficie con potencial para el aprovechamiento forestal maderable y 10.9% de la superficie arbolada. Los ecosistemas más ricos son los bosques de coníferas y quercus. El volumen maderable anual promedio autorizado es de 387 mil m³/ha. Se estima una relación 1:1.25 de madera legal vs. madera ilegal y en algunos casos 1:5-10. Hay 720 industrias forestales registradas con un consumo real estimado de 470 mil m³. El sector agropecuario y forestal contribuye con el 7.9% del PIB estatal. (Semarnap, 1998).

Es por lo anterior, que es productivo desarrollar un Plan de Negocios para la creación del aserradero legal “San Felipe Maderas” en la población de Nicolás Bravo, Puebla. Esto nos permitirá identificar las oportunidades y amenazas que representa el llevar a cabo este proyecto. También se determinarán los beneficios que ofrecerá al conocer los riesgos de crear la empresa. Se evaluarán los factores de éxito o de fracaso para la empresa, así como las fortalezas y debilidades del aserradero.

1.2 OBJETIVOS GENERALES

Desarrollar un Plan de Negocios Para la Creación del Aserradero “San Felipe Maderas” ubicado en la población de Nicolás Bravo, Puebla.

1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar el mercado en el que se desarrollará el Plan de Negocios.
- Definir la estructura organizacional del aserradero.
- Definir los servicios que ofrecerá la empresa.
- Describir el Plan Operativo de la empresa.
- Destacar los riesgos críticos a los que se enfrentaría el aserradero.
- Desarrollar un estudio y evaluación financiera para determinar la conveniencia de la inversión.
- Se llevará a cabo un análisis acerca de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que existen para el aserradero.

1.4 JUSTIFICACIÓN

Hoy en día es casi imposible que un negocio llegue al éxito sin un plan de negocios que lo apoye. Para la mayoría de todas las empresas, su tarea es atraer a clientes que

actualmente estén dando servicios. Una de las soluciones para estas empresas es el desarrollo de un Plan de Negocios, ya sea para presentar la propuesta a un posible inversionista o para establecer el camino a seguir de la empresa o negocio.

Al presentar el Plan de Negocios, se resalta la idea básica del negocio y todo aquello relacionado con su operación y mercadotecnia, administración y aspectos financieros, que ayudarán a formular las áreas fuertes y débiles de la empresa y la capacidad.

Es prioritario elevar, en el corto plazo, la productividad y competitividad del sector forestal nacional con referencia a la escala internacional, con base en indicadores de sustentabilidad, como condición indispensable para garantizar su sobrevivencia y viabilidad en el largo plazo en un escenario de mercados cada vez más competidos. Para ello, las ventajas comparativas y estratégicas, deben reforzarse con el desarrollo de esquemas novedosos y efectivos.

Sabiendo la capacidad que tiene México en recursos forestales, la potencia que tiene para producir maderas preciosas, y el aprovechamiento de los productos no maderables, como son las hierbas endémicas, las cuales sirven como materia prima para la producción de medicamentos, y tomando en cuenta las oportunidades y amenazas que implica la creación de la empresa, se puede llegar al éxito para así lograr un exitoso Plan de Negocios para la Creación de un aserradero que contribuirá principalmente a la generación de empleos en la región en la que se ubicará.

1.5 ALCANCES

- El proyecto se desarrollará en la población de Nicolás Bravo y Tehuacán, Puebla. con proyección regional.
- Se analizará la factibilidad de la empresa.
- Se analizará la competencia directa existente.

1.6 LIMITACIONES

- El estudio sólo se aplicará a la empresa aserradora.
- Sólo abarcará los sectores en negocios que la aserradora domina.
- No habrá un análisis directo de las necesidades del cliente.
- El que se cree o no la empresa depende únicamente de los inversionistas.
- No se darán soluciones a los riesgos que la empresa podría enfrentar
- No se incluye el plan de ejecución.

1.7 ORGANIZACIÓN DEL ESTUDIO

El Capítulo I describe la introducción a este trabajo, la problemática general, los objetivos de investigación, su justificación, los alcances del estudio y las limitaciones del mismo.

El Capítulo II considera el marco teórico, en el que se revisa la literatura relacionada con la investigación y que fundamenta el proyecto con datos sobre el área de estudio. Al revisar la literatura se podrá escoger el mejor modelo para implementar el Plan de Negocios

El Capítulo III contiene la metodología utilizada para la realización de este trabajo. Se definirán las necesidades de información, los objetivos de la información y el diseño de la muestra.

El Capítulo IV se desarrolla el Plan de Negocios, que contiene la descripción del negocio, el análisis del mercado, el diseño de la estructura organizacional, definición de servicios, determinación de los riesgos críticos, desarrollo de las proyecciones financieras y finalmente se presentará la evaluación financiera de la inversión.

El Capítulo V muestra las conclusiones del estudio.

Por último, el capítulo de Anexos presenta el panorama del sector forestal en México y en el ámbito internacional. Se define cuáles son los productos maderables y no maderables y sobre la tala y el comercio de madera ilegal. Se muestran 9 tablas en las cuales se especifican el volumen de producción forestal, la tasa de deforestación, áreas protegidas por el SINAP, entre otras, también se describe el diagrama de procesos para cada uno de los productos y aparece un listado de las empresas entrevistadas y posibles clientes.