

# Capítulo V

## Conclusiones

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES**

El objetivo general de este proyecto de tesis fue desarrollar un Plan de Negocios para la creación de un aserradero en la población de Nicolás Bravo, Puebla. Se logró el objetivo en base al estudio del panorama en general de la población, la demanda de los productos madereros, y la competencia directa existente en dicha población.

La población de Nicolás Bravo, Puebla fue elegida para el establecimiento de este negocio debido a varias condiciones favorables con las que cuenta, poca o escasa competencia legal que hay en este sector, las condiciones forestales, la aceptación y demanda que tienen los productos madereros. Además de su ubicación estratégica para distribuir el producto final y para comprar materia prima.

En el Plan de Mercadotecnia se describió el tipo de negocio, una empresa que elabora productos madereros. Se decidió optar por este proyecto debido al rápido crecimiento del sector a nivel nacional e internacional y a la gran cantidad de recursos forestales con los que cuenta el país y en específico la importancia que tiene Puebla en el desarrollo de este ramo.

Ya que existen muchos aserraderos ilegales se decidió que esta fuera una de las ventajas del aserradero “San Felipe Maderas”, un aserradero legal que tuviera una producción certificada e ininterrumpida y crear conciencia de la problemática de la deforestación en México

Dentro de las proyecciones financieras, muestran la factibilidad económica del proyecto, la inversión total inicial es de: \$6,723,172 para comenzar actividades y se puede apreciar que desde el primer año el aserradero cuenta con ganancias. Asimismo, la evaluación financiera realizada muestra que económicamente el proyecto es altamente factible.

Se determinó una infraestructura con el equipo mínimo para iniciar operaciones y toda la maquinaria y equipo de transporte se adquirirá usada o hechiza en excelentes condiciones para disminuir los costos de inicio y tener una recuperación rápida de este capital. La tabla de infraestructura se presenta a detalle en Anexos

El pronóstico de ventas que se realizó para los cinco años próximos al inicio del negocio, se hizo en base al precio de venta que se maneja actualmente, tomando en cuenta el porcentaje de madera aprovechable de primera, segunda y tercera calidad del total de la madera que se trabajara por año. Además de otros dos productos principales que serán el barrote y la caja para empaque ya que la leña, la viruta y aserrín para venta a granel forman parte del desperdicio que resulta de la producción de madera en medidas comerciales.

Se pronosticó que para la adecuada adaptación de la empresa al ambiente de negocios, al buscar clientes y fuentes de abastecimiento; el primer año trabajará a un sesenta por ciento de su capacidad, incrementándose un diez por ciento cada año hasta alcanzar el cien por ciento en cinco años. Esta capacidad se reflejara en todos sus recursos.

Por todo lo anterior, se puede concluir que respecto a las condiciones tanto del mercado como financieras, el instalar y poner en marcha el aserradero “San Felipe Maderas” representan la oportunidad de un negocio rentable, con riesgos mínimos para quienes decidan invertir en él, con posibilidad de que el negocio pueda extender su gama de productos, adquirir maquinaria más sofisticada y penetrar en nuevos mercados.