

**UNIVERSIDAD
PANAMERICANA**

FACULTAD DE INGENIERÍA

“FABRICACION DE SARTEN DESECHABLE”

Caso que presenta

CRISTIAN ABRAHAM MONRREAL GONZALEZ

Para obtener el grado de

**MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE VALOR
con Reconocimiento de Validez Oficial de estudios de la S.E.P., según
acuerdo N° 20081720 de fecha 8 de septiembre de 2008**

Director del Caso:

FRANCISCO DE PAULA MORALES VIESCA

AGUASCALIENTES, AGS., NOVIEMBRE DE 2021.

Contenido

“1. Introducción”	3
1.1. Antecedentes del caso.....	4
1.2. Descripción de la industria.	5
“2. Planteamiento del proyecto”	6
2.1. Variables que intervienen.	8
2.2. Molde del sartén.	10
2.3. Proveeduría.	12
2.4. Metodología de producción del sartén desechable.	17
2.5. Mercadotecnia del producto.	18
2.6. Estudio de mercado.....	21
“3. Pronóstico de ventas”	23
3.1. Estudio de ventas de cinsa en el mercado mexicano.	24
3.2. Manejo de inventarios para la fabricación y ventas del sartén.	28
3.3. Canales de distribución para entrega de sartenes.	30
“4. Análisis financiero”	32
4.1. Costos involucrados.....	32
4.2. Precio de venta y margen de ganancias.	33
4.3. Ingresos probables por tipo de producto.....	34
4.4. Estudio de rentabilidad, balance general.	35
“5. Conclusión del caso”	36
5.1. Reflexión de la maestría.	39

“1. Introducción”

En la actualidad, vivimos a un ritmo determinante en todos los sentidos, de tal manera que buscamos que todo se realice de forma automática, más eficiente, que todo a nuestro alrededor vaya a nuestra velocidad, que todo aquello que nos rodea, satisfaga nuestras necesidades, se adapte a lo que requerimos y nos de la pauta para aprovechar el tiempo a nuestro favor, en medida que tengamos nuestro espacio y tiempo organizado para disfrutarlo de la manera que mejor nos plazca.

Al ponemos a interactuar, al ver las necesidades que tenemos hoy en día en cada una de las actividades que realizamos; nos detenemos por un momento y nos ponemos a pensar, ¿porque no mejorarlas en cualquier sentido posible?, y es ahí donde nace la idea, enfocándonos en una actividad cotidiana como el cocinar, que, quizás está un poco olvidada o que no se le ha dado el seguimiento puntual que requiere, pero porque no hacerlo ahora.

El sartén como lo conocemos en la actualidad se inventó en Francia, pero, ¿Por qué es que no hemos pensado en mejorarlo?, en pensar en las necesidades que tenemos hoy en día, y dar la pauta para obtener algo mejor.

La idea de fabricar un sartén desechable, surge precisamente de ello, de las necesidades del mercado actual, porque, a cuántos de nosotros, a cuántas amas de casa, personas que recién se independizan, personas con ritmos de vida acelerados, o por comodidad, no lo requerimos.

[Regresar.](#)

1.1. Antecedentes del caso.

La idea de fabricar un sartén desechable, surge precisamente de ver las necesidades que tenemos actualmente en la cocina, tanto para la preparación de los alimentos, para el traslado de la comida del sartén al plato o al recipiente en el que la vamos a comer, o inclusive hasta para resguardar lo que hubiese sido que cocinemos, reducir los tiempos que asignamos de nuestras vidas para el lavado de los utensilios de cocina y facilitar la vida de las amas de casa, personas independientes, en la cocina moderna.

En la actualidad, el ritmo de vida que tenemos, originado de la pandemia, nos obligó a todos a trabajar a una velocidad distinta a la que estábamos acostumbrados, a ver desde otro ángulo las cosas que realizamos y el cómo las llevamos a cabo. Nos vimos en la necesidad de idear nuevos productos, nuevas formas de trabajo e incluso, hasta nuevas formas de tener en nuestra mesa los alimentos preparados, solicitándolos a través de una aplicación web.

El sartén desechable, surge a partir de ello, de requerir un envase, un recipiente para trasladar y calentar o cocinar nuestros alimentos con mayor facilidad, el cual puede ser utilizado como tal, como un sartén, un recipiente y como una mejora a los tiempos en la cocina moderna.

Este producto, será de uso “único”, como su nombre lo dice, a manera que sea desechable después de utilizarlo en la cocción de nuestros alimentos, facilitando la vida actual de las personas, sin tener la necesidad de lavarlo para utilizarlo la próxima ocasión que requiramos cocinar algo, sino que simplemente tendremos que reemplazarlo.

[Regresar.](#)

1.2. Descripción de la industria.

Este artículo, además de ser moderno y novedoso, vendrá a revolucionar el mercado actual como lo conocemos hoy en día, ya que facilitará la vida de las personas. El sartén desechable, fabricado a una base de aluminio con tratamiento de teflón para evitar la adherencia de los alimentos al cocinarlos, su mango de plástico con un aro metálico para la sujeción del plato de cocción, sería producido en dos partes, a modo de que este pueda remplazarse después de que cada sartén se utilice por única vez.

El primer artículo, sería el plato o recipiente donde se cocinarán los alimentos, el cual pueda ser utilizado como cacerola o como un sartén mismo, en base a las necesidades del consumidor, teniendo esa facilidad de optar por usar el recipiente que se requiera para la preparación de sus alimentos.

El segundo artículo, sería el mango universal del sartén desechable, el cual será a base de plástico, pero con un medio aro metálico en su parte frontal y unas pincillas o ganchos en los extremos y parte central, los cuales servirán para sujetar el recipiente a instalar para crear la cacerola o sartén.

Con ello, después de unir las dos partes, obtendríamos el sartén desechable, el cual, una vez que se haya utilizado, solo tendríamos que remplazar el plato y tendríamos un nuevo sartén para la próxima ocasión que lo requiramos.

Adicional a todo esto, en caso de ser necesario, el plato o cacerola, podría ser utilizado como tal, un plato, el cual pueda funcionar como recipiente y trasladar los alimentos hasta donde lo requiramos, ya sea de un lugar a otro, o incluso para la comida rápida de hoy en día.

[Regresar.](#)

“2. Planteamiento del proyecto”

Si bien es cierto que lidiamos con los utensilios de cocina todos los días, también es cierto cuán difícil y tardado es el tiempo que dedicamos en ellos, tanto para buscar en las tiendas el adecuado a nuestras necesidades, el llevarlo a casa, preparar nuestros alimentos y posteriormente lavarlo para volver a utilizarlo en la próxima ocasión que cocinemos.

Infinidad de ocasiones nos hemos encontrado con el dilema, y que aun sufrimos en la actualidad al lavar los trastos sucios después de nuestra comida, de con que trastos voy a iniciar a lavar a modo que sea lo más rápido y eficiente posible.

La mayoría de las personas, optamos por comenzar por los platos, los vasos y otros artículos que utilizamos pero que son fáciles de lavar, y al final dejamos las cacerolas, en especial esos sartenes con el cochambre adherido a más no poder. Todos sabemos lo difícil que es de retirar esa suciedad en nuestro sartén, y sufrimos porque no podemos quitarla, porque dañamos la capa antiadherente al intentar lavar con fuerza, pero sobre todo porque ahí es donde invertimos mayor parte de nuestro tiempo.

Al no lo realizar adecuadamente el lavado de los sartenes, podemos dañar su capa antiadherente, y en las próximas ocasiones que los utilizáramos, sería frustrante estar cocinando y que todos tus alimentos se adhieran y no puedas ni despegarlos, es entonces donde termina su vida útil y procedemos a reemplazarlos por uno nuevo.

Lo mismo sucede cuando al organizar un evento, una fiesta, o hasta una simple salida de excursión o día de campo, requerimos cargar con utensilios de cocina para preparar y degustar nuestros alimentos, la ventaja en estas situaciones, es que actualmente tenemos casi todo a la mano, con una facilidad insuperable hasta cierto punto, ya que, tenemos platos, vasos, utensilios

(cucharas, cuchillos, tenedores, etc.) que son desechables, pero, ¿cuántas de las ocasiones al estar en las situaciones antes mencionadas, no hemos requerido cargar con un sartén de nuestros hogares para poder calentar o preparar nuestros alimentos?.

Actualmente, también pasa este problema en la cocina moderna, ya que en los lugares donde vender comida rápida y te surten a través de una aplicación web, después de cocinar tus platillos, transfieren la comida del sartén a un recipiente para poder entregarlo y enviarlo, siendo que todo eso se podría ahorrar si tu cacerola o sartén también funcionara como plato o recipiente.

Para poder solucionar todos estos dilemas, es que planteamos el proyecto del sartén desechable, y poner fin a todos estos dilemas.

Biblioteca Aguascalientes

[Regresar.](#)

2.1. Variables que intervienen.

Para poder llevar a cabo dicho producto, debemos analizar desde cada perspectiva todas las variables, partes y componentes que lo integraran, donde nos adentraremos al detalle de cada una de ellas.

Es claro que su fabricación es un poco compleja, pero revisando cuidadosamente cada uno de los procedimientos, encontraremos que, si de desarrollamos paso a paso cada una de las etapas que intervienen en la cadena de valor de un producto, podremos identificar cada una de las variables que intervienen.

Adentrándonos en el detalle de la fabricación del producto, es aquí donde identificamos las variables para la fabricación del primer artículo, el cual es el plato o recipiente donde se cocinarán los alimentos.

El diseño actual para el sartén o cacerola, se adaptará a las necesidades del consumidor, donde tendrá esa facilidad de optar por usar el recipiente plano o profundo según lo requiera (Imagen 1), donde la principal variante es el molde¹.



Imagen 1. Moldes plano y hondo del sartén desechable.

¹https://www.amazon.com.mx/Nyhi-desechables-Contenedor-resistente-congelador/dp/B0896P39CX/ref=asc_df_B0896P39CX/?tag=gledskshopmx-20&linkCode=df0&hvadid=438158361540&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=2992293803543121315&hvpon=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvcmdl=&hvlocint=&hvlocphy=1031182&hvtargid=pla-918376416399&psc=1

El segundo artículo, sería el mango universal del sartén desechable (Imagen 2), el cual será a base de plástico, pero con un medio aro metálico en su parte frontal y unas pincillas o ganchos en los extremos y parte central, los cuales servirán para sujetar el recipiente a instalar para crear la cacerola o sartén.



Imagen 2. Mango de sujeción de sartén desechable.

Con ello, el cliente podrá ensamblar su propia cacerola en base a lo que el desee cocinar, ya que después de unir las dos partes, obtendríamos el sartén desechable.

[Regresar.](#)

2.2. Molde del sartén.

Como se vio anteriormente, el molde del sartén dependerá mucho de las necesidades del cliente, dónde se le otorgan dos opciones prácticas para solucionar el problema en la cocina, dónde el sartén desechable plano, se fabricará en base a las características detalladas en la Tabla 1².

CARACTERISTICAS	DESCRIPCION
Altura	3cm
Forma	Redonda
Diámetro	20 cm
Material	Aluminio
Color	Gris
Temperatura que soporta al utilizar	Hasta 260 °C
Grosor del plato	1.5 mm

Tabla 1. Características del sartén plano desechable.

En cambio, también se tendrá una segunda opción de sartén, el hondo que es de mayor capacidad, dónde podrán prepararse platillos de mayor volumen. En este caso, el segundo tipo de sartén desechable, se fabricará en base a las características detalladas en la tabla 2³.

CARACTERISTICAS	DESCRIPCION
Altura	12 cm
Forma	Redonda
Diámetro	20 cm
Material	Aluminio
Color	Gris
Temperatura que soporta al utilizar	Hasta 260 °C
Grosor del plato	1.5 mm

Tabla 2. Características del sartén hondo desechable.

²https://inix.mercadoshops.com.mx/MLM-838198352-molde-de-aluminio-para-pay-20cm-300-piezas-JM?searchVariation=67924757553#searchVariation=67924757553&position=2&search_layout=grid&type=item&tracking_id=df78194-c13b-474c-b808-00a154caff6e

³[Molde De Aluminio Para Pay De 12cm, 1,000 Piezas | INIX \(mercadoshops.com.mx\)](#)

Después de analizar las características de los tipos de platos para el sartén que vamos a ofrecer al cliente, debemos identificar las especificaciones con las que deberá contar el mango para el sartén, el cuál debe ser resistente a altas temperaturas, de fácil manejo y adaptable para cualquier cliente que desee adquirirlo.

Para ello, es que identificamos las características del tercer producto unitario en la Tabla 3, correspondientes al mango del sartén.

CARACTERISTICAS	DESCRIPCION
Altura / espesor del mango	3 cm
Ancho del mango	3 cm
Largo del mango	8 cm
Material del Mango	Plástico
Diámetro del medio aro	21 cm
Material del aro	Aluminio
Material de los ganchos (pincillas)	Aluminio
Temperatura que soporta el aro al utilizar	Hasta 260 °C

Tabla 3. Características del mango para el sartén desechable.

Una vez identificadas estas variables, entramos a la siguiente, la cual corresponde a quien nos abastecerá este tipo de material o producto.

[Regresar.](#)

2.3. Proveeduría.

Una vez analizados los tres principales productos que componen el artículo a fabricar (sartén desechable), procedemos a identificar los clientes de cada uno de ellos.

En el primero de los casos, se debe elegir al proveedor de los platos de aluminio en sus dos versiones, que utilizaremos para las sartenes, donde identificamos a los tres principales vendedores nacionales en el mercado, los cuales son:

1. Trv.
2. Keisen.
3. Inix.

En base a esto, determinaremos si es que alguno de ellos, cuenta con los moldes o platos que utilizaremos para el sartén en base a nuestras necesidades, y posterior a la evaluación del indicado para abastecernos para la fabricación del producto.

El primero de los proveedores a considerar para el abasto de platos de aluminio, es TRV, mejor conocido como Abastecedora Gastronómica. Actualmente este proveedor se dedica a las ventas en línea, realizando la entrega a través de paqueterías, su ubicación, es en el estado de Michoacán, teniendo base estratégica en el municipio de Morelia.

El segundo Proveedor en consideración, en Keisen, el cual tiene su planta establecida en el estado de Puebla, y se dedica a la venta de productos de aluminio, cartón y plástico a través de su página web con distribución por medio de paqueterías.

El tercer proveedor, es Inix, el cual se ubica en Guadalajara, y se dedica a la venta estratégica de productos únicamente de aluminio, con entrega personalizada por ellos mismos y sus medios de venta es a través de sus páginas web.

Los puntos que se consideran sobre cada uno de los proveedores para realizar la elección del más adecuado, son los costos del producto, costos logísticos (de entrega), tiempos de entrega, y la disposición o cantidades a vender ya sea a mayoreo o unitario. En este caso, identificando estas variantes, las podemos observar en la Tabla 4⁴.

PROVEEDOR	COSTO DEL PRODUCTO	COSTO LOGISTICO	TIEMPO DE ENTREGA	DISPOSICION DE VENTA
TRV	\$5.56 C/U	Pedidos menores a \$799 costo de envío de \$500. Pedidos de \$800 a \$20,000 y peso menor a 70 kg es tarifa gratuita.	3-5 días	Individual
KEISEN	\$4.5 C/U	Sobre cada pedido se paga cuota de \$193 sin importar cantidades o peso.	5 días	Individual
INIX	\$5.7 C/U o a partir de 300 piezas a \$4.7 C/U.	No se cobra entrega bajo siempre y cuando sobre pase las 100 piezas.	1-3 días	Individual / mayoreo

Tabla 4. Comparativa de proveedores para platos de aluminio.

⁴https://www.google.com/search?q=molde+de+aluminio+desechable&sxsrf=AOaemvIz1P_LViTTdKvDU8yyxQU6eGIMRA:1637004398942&source=univ&tbm=shop&tbo=u&sa=X&ved=2ahUKEwiuyMbNjJv0AhVYk2oFHXXMA7oQ1TV6BQgBEMYB&biw=1280&bih=577&dpr=1.5#spd=9126918959968369773

En base a la comparativa realizada de los proveedores para los moldes de los platos del sartén, se procede a la elección del proveedor INIX, debido a que es quien muestra mayor margen de ganancia en todo sentido.

Los puntos por lo que se elige este proveedor, a pesar de que no es el que otorga un costo más bajo (se tiene una diferencia de \$7 respecto al más barato), es debido a la cercanía de la empresa, ya que su localización permite una entrega más rápida en caso de tener algún desabasto, adicional, este proveedor no realiza cobros sobre los pedidos, considerando que nuestros pedidos sobrepasarían las 100 piezas una vez que los realicemos, y en comparación con el más barato, siempre se estaría pagando por cada pedido que se realice sin importar las cantidades.

Sin embargo, también se mantendrá en cartera al proveedor Keisen de Puebla, ya que es el de menor costo, pero con pagos en las entregas de pedido,teniéndolo como respaldo ante cualquier contingencia que se pueda sufrir con el proveedor principal.

Proveedor de tratamientos térmicos para platos de aluminio.

Una vez que ya conocemos el tratamiento térmico que debe llevar el plato de aluminio (adherencia del teflón) para convertirlo a sartén, procedemos a la búsqueda de proveedores en el ramo de tratamientos térmicos.

En este caso, se realiza una evaluación de tres proveedores a nivel estatal, donde todos ellos pertenecen al estado de Aguascalientes. Para estos proveedores, se considerarán tres aspectos importantes, los cuales corresponden al tiempo de tratamiento por cada 100 piezas, tiempo de entrega y el costo total del tratamiento hasta la entrega del producto. Los proveedores a evaluar son:

1. Tratamientos Térmicos de Aguascalientes.
2. Grupo ETSA
3. Grupo EVEREST

De igual forma, para poder elegir el más factible en base a las necesidades que se requiere en los platos, siendo de 1 mm el tratamiento de teflón, lo desglosamos en la tabla 5⁵.

PROVEEDOR	TIEMPO DE TRATAMIENTO	TIEMPO DE ENTREGA	COSTO DE TRATAMIENTO
Tratamientos Térmicos de Aguascalientes	1 día	1 día	\$750
ETSA	1 día	1 día	\$700
EVEREST	1 día	1 día	\$750

Tabla 5. Comparativa de proveedores para tratamiento de platos de aluminio.

En base a los precios y tiempos que oferta cada proveedor, adicional de que los tres se encuentran dentro del estado, lo cual facilita el tiempo de respuesta ante alguna contingencia, se opta por tener a los tres proveedores dentro de cartera, sin embargo, se le daría preferencia, o la mayor parte de los pedidos se realizaría con ETSA, ya que es quien tiene los mejores precios y los dos restantes se dejarían como proveedores alternos.

Proveedor de mango de sartén desechable.

Una vez que ya se identificaron los proveedores para la fabricación de los platos de aluminio del sartén, así como los del tratamiento para la aplicación del teflón, se procede a identificar a quien nos fabricará los mangos para las cacerolas.

⁵<https://www.google.com/maps/uv?pb=!1s0x8429f3aee3636587%3A0xf886e40d5cfa1ba1!3m1!7e131!4s!5sTRATER%20Tratamientos%20t%C3%A9rmicos%20de%20Aguascalientes!15sCgIgAQ&hl=es-419&imagekey=!1e10!2sAF1QipNtvBMadhGYSdqj9vWmsnxO5AWtt3wVbHzLRIqL>

En este caso, se realiza una evaluación de los tres principales proveedores a nivel nacional en la industria de maquinados, donde algunos de ellos pertenecen al estado de Guadalajara, Aguascalientes y Querétaro. Para estos proveedores, se considerarán tres aspectos importantes, los cuales corresponden al tiempo de fabricación del mango por cada 100 piezas, variedad en colores a producir en él mango y el costo total de fabricación hasta la entrega del producto. Los proveedores a evaluar son:

1. JM Romo.
2. Grupo HONPE.
3. Grupo HAAS.

De igual forma, para poder elegir el más factible en base a las necesidades que se requiere para producir los mangos, lo desglosamos en la tabla 6⁶.

PROVEEDOR	TIEMPO DE FABRICACION	VARIEDAD DE COLORES	COSTO DEL PRODUCTO
JM Romo	10 días	3	\$100 c/u
HONPE	6 días	3	\$115 c/u
HAAS	10 días	5	\$120 c/u

Tabla 6. Comparativa de proveedores para fabricación de mangos del sartén.

En base a los precios y tiempos que oferta cada proveedor, se considera en este caso como factor principal el costo, lo cual facilita el mantener el producto dentro de un margen más bajo al mercado, y posterior el tiempo, a modo de respuesta ante alguna contingencia, por lo que se opta por tener a la empresa JM Romo como proveedor principal dentro de cartera, y posterior a grupo HONPE, siendo que ambos proporcionarían el mismo servicio.

[Regresar.](#)

⁶https://www.jmromo.com/docs/catalogos/2016/Estanteria_Ecomultiple.pdf#pagemode=thumbs&zoom=80

2.4. Metodología de producción del sartén desechable.

Toda vez que se identificaron los proveedores de cada uno de los artículos que componen nuestro sartén desechable, procedemos a identificar la metodología para la producción del producto en sí mismo.

Conociendo que este utensilio de uso rápido y sencillo se puede ensamblar por el mismo cliente o propietario, es que no se considera personal como mano de obra para producirlo, pero si para desarrollarlo en sus diferentes presentaciones.

Para ello, es que desglosamos el método en el cual se estará produciendo, siendo este de tres maneras distintas, por lo que sólo se requerirán tres empleados para cada una de las versiones, las cuáles se pondrán al alcance del cliente como:

➤ **Juego de Sartén (Mango y plato con teflón desechable).**

Este tipo de juego de sartén llevará un periodo de fabricación de 20 minutos.

➤ **Juego de tres mangos para sartén desechable (en sus tres colores distintos).**

Tiempo de fabricación de 10 minutos.

➤ **Juego de platos con teflón para sartén desechable (kit de platos con 10 piezas).**

Tiempo de fabricación de 30 minutos.

En base a esto, es que procedemos a la identificación de factores para producir en masa los sartenes, para lo cual, iniciaremos con la mercadotecnia del producto.

[Regresar.](#)

2.5. Mercadotecnia del producto.

Inicialmente, se tiene pensado introducir el sartén desechable en un mercado regional, por lo que se pretende iniciar con distintas opciones para introducir el producto al mercado. Para ello, es que se considera lo siguiente:

1. Lanzamiento de producto a través de página web.
2. Lanzamiento de producto a través de redes sociales.

Con ello, es que se acaparará la atención del mercado en el estado de Aguascalientes, invadiendo puntos estratégicos para darnos a conocer con el mercado que deseamos penetrar, las amas de casa principalmente, y posterior el mercado de la comida rápida.

Para el lanzamiento del producto, se manejarían presentaciones distintas, donde la primera de ellas, tal como se mencionó anteriormente, abarca el sartén completo, con los dos tipos de plato, el plano y el hondo, cada uno con su mango al entregarlos, tal como en la imagen 3.



Imagen 3. Juego de sartén desechable en sus dos presentaciones.

Con este lanzamiento, que sería el producto modelo y el de mayor alcance, es que se pretende mostrar a las personas la facilidad de uso del sartén e invitarlos a comprar nuestro siguiente producto, el cual corresponde a los repuestos, los platos desechables en sus dos versiones, los cuales podrá adquirir por medio de paquetes de 10 piezas cada uno, tal como se observa en la imagen 4.



Imagen 4. Paquete de platos desechables para sartén en sus dos presentaciones.

No obstante, también se le dará la oportunidad al cliente de cambiar el mango de su sartén, en sentido de que pueda variar el color para dar mejor vista, animar el día en su cocina y tener mejores estilos en sus sartenes al utilizarlos, tal como se observa en la imagen 5.



Imagen 5. Modelos de mangos para sartén desechable.

Es así que la empresa introducirá este producto en sus tres vertientes al mercado, dando principal realce al kit completo, ya que es donde se les proporcionará a los clientes la adquisición del juego completo (mango y platos del sartén), para posteriormente invitarlo a adquirir únicamente los repuestos desechables.

Una vez se logre el acaparamiento de atención de nuestro mercado específico, procederemos a las ventas mayores en línea, haciendo ventas digitales y entregas a lo largo y ancho del país, dándonos a conocer por la practicidad del producto, su fácil manejo y su mejora al ritmo de vida que actualmente llevamos.

Para poder identificar que tan viable es nuestro producto, es que procedemos a realizar un estudio de mercado, en el cual, se monitorea el tiempo de frecuencia en el que se adquiere un sartén, y si es que el mercado actual adquiriría uno desechable.

[Regresar.](#)

2.6. Estudio de mercado.

Para poder identificar nuestro alcance, es que procedemos a realizar una encuesta a algunas personas, donde se realizan preguntas para poder identificar la frecuencia de adquisición de un sartén, así como la viabilidad para la fabricación del sartén desechable, dicha encuesta, la encontramos en la imagen 6⁷, la cual se llevó a cabo en línea para la facilidad de los clientes.

Sartén

1. ¿Con qué frecuencia usted compra un sartén?
 - Cada 4 meses
 - Cada 6 meses
 - 1 vez al año
 - 3 o mas veces por año
2. ¿Cuánto tiempo en promedio dedica diariamente en lavar sus sartenes?
 - 20 minutos
 - 30 minutos
 - mas de 30 minutos
3. Si tuviera la oportunidad de adquirir un sartén desechable y ahorrar ese tiempo al día, ¿lo haría?
 - si
 - no
4. Si tuviera la oportunidad de adquirir un sartén desechable, donde solo tenga que cambiar el plato donde cocina, ¿lo adquiriría?
 - Si
 - No
5. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a gastar por un sartén desechable?
 - \$135
 - \$160
 - \$180
 - Menos de \$200
6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un repuesto (plato donde se cocina) de sartén desechable?
 - \$15
 - \$20
 - \$30
7. ¿Con que frecuencia adquiriría un sartén desechable?
 - Uno para cada comida a preparar en él día
 - Tres a seis por semana
 - Seis o mas por semana
 - Para ocasiones especiales (Menos de 3 a la semana)

Imagen 6. Encuesta para el estudio de mercado del sartén desechable.

⁷https://es.surveymonkey.com/summary/CWLvVYa_2FIBmDK75GXcPfUiUC92XcpLZ11_2Fx7uP_2FL_2FoXArkAaHvAAZQUNlyvwoic6?ut_source=my_surveys_list

Con esto, nos permitimos identificar áreas de oportunidad en nuestro producto, así como posibles mejoras y potencializar las virtudes con las que contamos para el sartén. Muestra de ello lo podemos observar en el gráfico 1, el cual nos muestra la aprobación por parte del mercado, y que la mayor parte de la población (el 88% de las personas encuestadas) está en acuerdo con la fabricación de los productos desechables, en este caso el sartén.

Si tuviera la oportunidad de adquirir un sartén desechable, donde solo tenga que cambiar el plato donde cocina, ¿lo adquiriría?

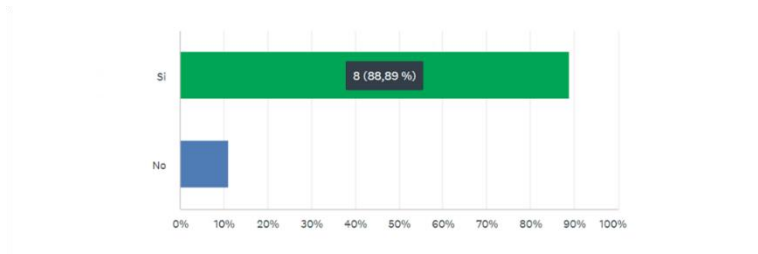


Gráfico 1. Porcentaje de aprobación para la fabricación del sartén desechable.

De igual manera, nos muestra que el índice de compra de los artículos, puede ir en aumento a futuro en el gráfico 2, ya que inicialmente, más del 50% solo comprarían el artículo para ocasiones especiales (menos de 3 a la semana), por lo que también se optaría por introducir el producto a la cadena de comida rápida, super mercados y tiendas de auto consumo de alimentos para automatizar tiempos, mejorar el empaque de los productos y reducir costos.

¿Con que frecuencia adquiriría un sartén desechable?

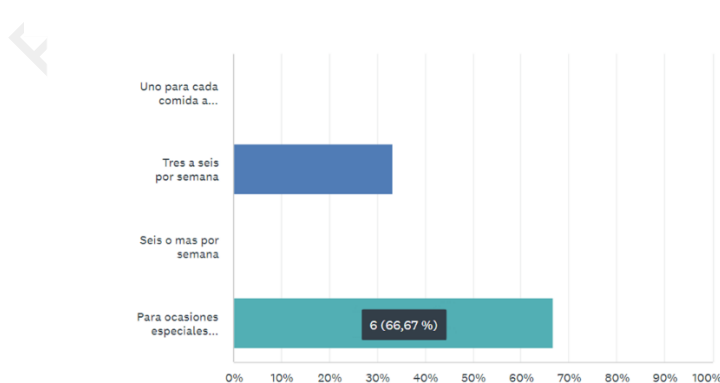


Gráfico 2. Frecuencia de adquisición del sartén desechable por parte del cliente.

[Regresar.](#)

“3. Pronóstico de ventas”

En base al estudio de mercado realizado para ver la factibilidad del producto, así como índice de ventas posibles, frecuencia de adquisición y mercados a los que se pretende introducir el sartén, también es que realizamos una estimación cuántica de las ventas, para lo que procedemos a analizar los registros de ventas de sartenes de marcas líderes en México, como CINSA.

Para entrar a detalle, se revisan los valores de ventas del año pasado con la pandemia y uno anterior sin ella, dónde el director de operaciones de Grupo Industrial Saltillo (GIS), Jorge Rada, reconoció que el incremento en la demanda nacional de utensilios y artículos de cocina se debió en parte al llamado de ‘Quédate en Casa’, además de que, en su caso, implementaron nuevos canales de comercialización como es el e-commerce, método de venta que se utilizaría de igual forma para la venta del sartén desechable⁸.

[Regresar.](#)

⁸<https://www.elfinanciero.com.mx/empresas/2021/04/05/covid-19-impulsa-ventas-de-articulos-para-las-cocinas-a-niveles-record/>

3.1. Estudio de ventas de cinsa en el mercado mexicano.

GIS opera la marca Cinsa que diseña, produce y comercializa ollas, cacerolas y sartenes, con los que superaron de forma exitosa los efectos de la pandemia logrando en 2020 crecimientos de 7 por ciento en ingresos (de Cinsa) y 120 por ciento en flujo operativo, reflejo de nuestras ventas a través del canal de e-commerce en México que fueron casi seis veces mayores al nivel de 2019 y también un notable avance en exportación a los Estados Unidos”, destacó el directivo en conferencia por sus resultados del 2020.

El 30 de marzo se cumplió un año de que el gobierno federal decretó el confinamiento generalizado por la emergencia sanitaria del coronavirus, cerrando servicios, comercios e industrias.

Desde entonces, y aun con movimientos en el semáforo epidemiológico, que permitió la apertura de empresas en julio, muchas personas siguen con la política de “Quédate en casa”, lo que propició que preparan más sus alimentos en el hogar y también remodelaran ese espacio.

Con esto, es que procedemos a revisar los números de ventas de CINSA en los años 2019 sin pandemia y 2020 con pandemia en la tabla 7, donde se muestra el incremento de ventas, y tomar como base sus registros para poder entender que porcentaje del mercado que se podría acaparar con el sartén desechable como kit completo (juego de platos y mango)⁹.

⁹<https://www.elfinanciero.com.mx/empresas/2021/04/05/covid-19-impulsa-ventas-de-articulos-para-las-cocinas-a-niveles-record/>

REGISTRO DE VENTAS DE CINSA POR AÑO	
AÑO 2019	AÑO 2020
250228	249671
251498	200833
185133	193071
202359	228092
193048	233180
223045	270004
228203	298028
203047	260127
214716	274018
257924	257317
307418	258921
301314	299314

Tabla 7. Registros de ventas de sartén de marca CINSA en 2019 y 2020.

En base a estos datos, es que procedemos a evaluar un porcentaje de ventas estimadas en base a la evaluación en el estudio de mercado, dónde pudimos observar que la mayoría de los clientes, solo adquirirían el producto para ocasiones especiales (menos de tres piezas por semana), lo cual correspondería aproximadamente al 25% de las ventas actuales de CINSA.

Es por ello que, al realizar una proyección de ventas a futuro de los sartenes, iniciaríamos con un porcentaje menor, del 5% al antes mencionado (del 25%), donde se llevaría hasta ese porcentaje a final de año, correspondiendo al incremento de la demanda una vez se logre penetrar el mercado mexicano y establecer el producto (sartén desechable).

En la tabla 8, podemos observar cómo es que quedarían los registros de venta considerando el aumento gradual del porcentaje de ventas mes con mes, con un pronóstico de ventas de promedio móvil ponderado sobre los datos de cinsa, pero con factibilidad de venta de nuestro producto como kit completo (mango y plato).

REGISTROS DE VENTA EN BASE A PROYECCIÓN DE CINSA			
REGISTRO DE VENTAS DE CINSA		PRON. CINSA	SARTÉN DESECHABLE
AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	PORCENTAJE DE VENTAS
250228	249671	278850	11154
251498	200833	282349	16940.94
185133	193071	284010	22720.8
202359	228092	282596	28259.6
193048	233180	283026	33963.12
223045	270004	283046	39626.44
228203	298028	282964	45274.24
203047	260127	283001	50940.18
214716	274018	282996	56599.2
257924	257317	282992	62258.24
307418	258921	282994	67918.56
301314	299314	282993	70748.25

Tabla 8. Pronóstico de ventas de sartén desechable en base a ventas de CINSA.

De igual forma, se calcula o pronostica un estimado de ventas de nuestros dos artículos principales, donde observamos en la tabla 9 que los registros de venta de los mangos para sartén, son en menor consideración ya que son de un tiempo de vida más largo, en cambio, los repuestos de plato para el sartén, serían los principales en venta.

REGISTROS DE VENTA EN BASE A PROYECCIÓN DE CINSA POR ARTICULO		
PRON. CINSA	REPUESTO DESECHABLE	MANGO PARA SARTÉN
AÑO 2021	PORCENTAJE DE VENTAS	PORCENTAJE DE VENTAS
278850	13942.5	2788.5
282349	28234.9	5646.98
284010	42601.5	8520.3
282596	56519.2	11303.84
283026	70756.5	14151.3
283046	84913.8	16982.76
282964	99037.4	19807.48
283001	113200.4	22640.08
282996	127348.2	25469.64
282992	141496	28299.2
282994	155646.7	31129.34
282993	169795.8	33959.16

Tabla 9. Pronóstico de ventas de mangos para sartén desechable y repuestos de palto de sartén.

Una vez determinado que, se venderán dichas cantidades por mes de nuestro producto, es que procedemos a determinar los inventarios que se van a estar manejando de los 3 tipos de productos para la venta en el mercado y poder cubrir las ventas pronosticadas mes con mes.

[Regresar.](#)

3.2. Manejo de inventarios para la fabricación y ventas del sartén.

Una vez que obtuvimos dichos pronósticos de venta del sartén, los repuestos y los mangos, es que debemos identificar los tiempos de entrega de cada uno de nuestros proveedores de los artículos que componen el sartén desechable, pero lo que obtenemos que:

1. Proveedor INIX, tarda 3 días en realizar la entrega del plato del sartén desechable.
2. Proveedor ETSA, tarda 1 día en realizar el recubrimiento de los sartenes.
3. Proveedor JM ROMO, tarda 10 día en fabricar el mango del sartén.

De igual manera, consideramos los tiempos de fabricación de los productos, y así saber en qué fecha estarían completos los productos para su distribución y venta, considerando que:

1. **Juego de Sartén (Mango y plato con teflón desechable).**

Este tipo de juego de sartén llevará un periodo de fabricación de 20 minutos.

2. **Juego de tres mangos para sartén desechable (en sus tres colores distintos).**

Tiempo de fabricación de 10 minutos.

3. **Juego de platos con teflón para sartén desechable (kit de platos con 10 piezas).**

Tiempo de fabricación de 30 minutos.

Para poder cubrir con la demanda que se vio en la tabla 2 y 3 de cada uno de los artículos de nuestro producto, es que se determina la adquisición de las cantidades y en las fechas establecidas en la tabla 10.

MANEJO DE INVENTARIOS POR ARTÍCULO Y FECHAS DE PEDIDO					
SARTÉN DESECHABLE		REPUESTO DESECHABLE		MANGO PARA SARTÉN	
CANTIDAD A ADQUIRIR	FECHA DE PEDIDO	CANTIDAD A TRATAR	ENTREGA A PROV.	CANTIDAD A ADQUIRIR	FECHA DE PEDIDO
25096.5	20/01/2022	25096.5	24/01/2022	13942.5	19/01/2022
45175.84	18/02/2022	45175.84	22/02/2022	22587.92	17/02/2022
65322.3	20/03/2022	65322.3	24/03/2022	31241.1	19/03/2022
84778.8	20/04/2022	84778.8	24/04/2022	39563.44	19/04/2022
104719.62	20/05/2022	104719.62	24/05/2022	48114.42	19/05/2022
124540.24	20/06/2022	124540.24	24/06/2022	56609.2	19/06/2022
144311.64	20/07/2022	144311.64	24/07/2022	65081.72	19/07/2022
164140.58	20/08/2022	164140.58	24/08/2022	73580.26	19/08/2022
183947.4	20/09/2022	183947.4	24/09/2022	82068.84	19/09/2022
203754.24	20/10/2022	203754.24	24/10/2022	90557.44	19/10/2022
223565.26	20/11/2022	223565.26	24/11/2022	99047.9	19/11/2022
240544.05	20/12/2022	240544.05	24/12/2022	104707.41	19/12/2022

Tabla 10. Manejo de inventarios para cumplimiento de la demanda de sartenes.

Con estas restricciones en los pedidos (fechas de realización de pedidos a proveedores en base a periodos de entrega), es que se garantiza tener lo necesario mes con mes para cubrir con la demanda pronosticada para cada uno de los artículos, por lo que ahora procedemos a identificar los costos de los artículos a adquirir por mes en la tabla 11 y visualizar los gastos que se tendrán en el año y poder cumplir con los costos proyectados.

INVERSION POR MES EN BASE A CANTIDAD DE ARTICULOS A ADQUIRIR A PROVEEDORES					
REPUESTO DESECHABLE		REPUESTO DESECHABLE		MANGO PARA SARTÉN	
CANTIDAD A ADQUIRIR	COSTO DE PEDIDO	CANTIDAD A TRATAR	COSTO DE TRATAMIENTO	CANTIDAD A ADQUIRIR	COSTO DE PEDIDO
25096.5	117953.55	25096.5	175675.5	13942.5	1394250
45175.84	212326.448	45175.84	316230.88	22587.92	2258792
65322.3	307014.81	65322.3	457256.1	31241.1	3124110
84778.8	398460.36	84778.8	593451.6	39563.44	3956344
104719.62	492182.214	104719.62	733037.34	48114.42	4811442
124540.24	585339.128	124540.24	871781.68	56609.2	5660920
144311.64	678264.708	144311.64	1010181.48	65081.72	6508172
164140.58	771460.726	164140.58	1148984.06	73580.26	7358026
183947.4	864552.78	183947.4	1287631.8	82068.84	8206884
203754.24	957644.928	203754.24	1426279.68	90557.44	9055744
223565.26	1050756.722	223565.26	1564956.82	99047.9	9904790
240544.05	1130557.035	240544.05	1683808.35	104707.41	10470741

Tabla 11. Inversiones a realizar por artículo para la venta de sartén desechable en sus versiones.

Una vez llegado a este punto, dónde conocemos que para poder cubrir los inventarios en base a los pronósticos del primer mes debemos tener una inversión inicial de \$1,687,879 es que procedemos a identificar los medios por los cuales vamos a distribuir nuestros sartenes, para lo cual se adentra en los canales de distribución para la venta del producto.

[Regresar.](#)

3.3. Canales de distribución para entrega de sartenes.

Los canales de distribución son la ruta o el camino a través del cual el producto se transfiere desde el lugar de la producción, hasta el consumidor final. Comúnmente se puede transferir de forma directa e indirecta.

En este caso, para la fabricación del sartén desechable y ponerlo a disposición del cliente, lo haremos por medio de intermediarios, en sentido que se hará una distribución indirecta, utilizando medios de paqueterías para el e-commerce y a subsidiarios en tiendas donde se pondrá a la venta el artículo.

Al utilizar este medio de canal de distribución indirecto, nos permitiremos ser exclusivos con nuestros clientes, ya que la comercialización de los sartenes se hará directamente en las tiendas o a su vez directamente a los consumidores de forma directa con el e-commerce.

Este método nos es más eficaz para la distribución ya que nos permite conseguir tener un mejor dominio de nuestros productos, tener lo necesario para los clientes, así como ofrecerle:

1. Un mejor control del suministro de los productos.
2. Rápida adquisición/entrega de los productos.
3. Menores gastos en la búsqueda de sus sartenes.

Una vez identificado el medio de distribución del artículo, consideraremos los costos que absorberemos por la entrega y envío de los artículos, dónde nuestro principal distribuidor, en este caso la paquetería, sería estafeta.

Para dicho concepto de entrega de productos, de nuestros almacenes ya sea a las tiendas dónde se pondrá a la venta o directamente al cliente por el e-commerce, el tiempo de entrega será de un día, donde el costo de la paquetería será de \$216.80 por pedido que surta¹⁰.

Biblioteca Aguascalientes

[Regresar.](#)

¹⁰<https://www.estafeta.com/Servicios/MYP/Nacional/Dia-siguiente>

“4. Análisis financiero”

Una vez que llegamos a este punto, partimos del objetivo de analizar la inversión a realizar para poder llevar a cabo la fabricación y venta del sartén desechable, donde a través de un análisis financiero, obtendremos un diagnóstico que nos permita tomar las decisiones más acertadas.

Dicho análisis financiero, debe contar con el balance general de cada uno de los egresos que se tendrá para poder fabricar los tres productos que se ofertarán, a fin de poder identificar si la empresa puede o no ser rentable a futuro.

[Regresar.](#)

4.1. Costos involucrados.

Para llegar a dicho punto, procederemos a ver los agentes que intervienen, los cuales se detallaron en capítulos anteriores, dónde podremos conocer la situación actual de la empresa y su posible tendencia futura. Es así, que en la tabla 12 se muestran todos los egresos que deben realizarse para poder cubrir el primer mes.

EGRESOS PARA CUMPLIR CON DEMANDA DEL PRIMER MES			
CONCEPTO DE GASTO	CANTIDAD A ADQUIRIR	COSTO UNITARIO	COSTO
REPUESTOS DESECHABLES	25096.5	\$ 4.70	\$ 117,953.55
TRATAMIENTO TERMICO	25096.5	\$ 7.00	\$ 175,675.50
MANGOS PARA SARTÉN	13942.5	\$ 100.00	\$ 1,394,250.00
MANO DE OBRA	3	\$ 750.00	\$ 67,500.00
ENTREGAS	39039	\$ 216.80	\$ 84,636.55
GRAN TOTAL			\$ 1,840,015.60

Tabla 12. Egresos a realizar para cubrir demanda pronosticada del primer mes.

Con este análisis, es que detectamos que debemos tener una inversión inicial para el primer mes de \$1840015.60, esto para poder cubrir todos los rubros de todos los artículos que componen la venta del sartén desechable en sus vertientes con los proveedores, así como gastos adicionales o relacionados para la fabricación y entrega de productos.

[Regresar.](#)

4.2. Precio de venta y margen de ganancias.

Una vez identificado los egresos que se tendrán que realizar para poder contar con la materia prima y tener a disposición para la fabricación de los tres productos, es que procedemos a identificar los costos posibles con los que se dará a conocer en el mercado mexicano cada uno de los artículos, donde observamos en la tabla 13, el desglose de cada uno de ellos.

PRECIOS SUGERIDOS POR TIPO DE PRODUCTO			
CONCEPTO DE GASTO	COSTO UNITARIO	MARGEN DE GANANCIA	PRECIO SUGERIDO
REPUESTOS DESECHABLES	\$ 16.34	22.5%	\$ 20.02
KIT DE 3 MANGOS PARA SARTÉN	\$ 764.30	5.0%	\$ 802.52
KIT DE SARTÉN DESECHABLE	\$ 542.22	5.0%	\$ 569.33

Tabla 13. Costos unitarios de los productos ofertados en base a pronóstico de demanda.

En base al análisis financiero realizado de los costos de cada producto, es como determinamos los costos de cada uno de los productos para introducirlos al mercado, dónde encontramos que quedarían de la siguiente manera:

1. **Repuesto de sartén desechable:** \$20
2. **Kit de 3 mangos para sartén:** \$800
3. **Kit de sartén desechable en sus dos presentaciones:** \$570

Con ello, es que procedemos a ver los ingresos que se tendrían por cada uno de los productos en cada una de sus versiones y ver la factibilidad del proyecto.

[Regresar.](#)

4.3. Ingresos probables por tipo de producto.

De igual manera que como se revisaron los gastos que se podrían tener en base a los pronósticos realizados, ahora procedemos a revisar los ingresos probables por cada uno de los tipos de productos que ofertaremos en el mercado.

Para ello, es que desglosamos en la tabla 14 el tipo de producto, la cantidad vendida o proyectada a vender en el primer mes, el costo unitario al que se ofertará cada producto y las ganancias netas que se obtendrían de cada uno; y de la misma manera, un comparativo respecto a los ingresos para poder determinar nuestro balance general.

INGRESOS POR ARTÍCULO EL PRIMER MES			
CONCEPTO DE GASTO	CANTIDAD VENDIDA	COSTO UNITARIO	INGRESO
REPUESTOS DESECHABLES	13943	\$ 20.00	\$ 278,860.00
KIT DE SARTÉN DESECHABLE	5577	\$ 570.00	\$ 3,178,890.00
KIT DE MANGOS PARA SARTÉN	2789	\$ 800.00	\$ 2,231,200.00
GRAN TOTAL			\$ 5,688,950.00

Tabla 14. Ingresos probables en base a pronósticos de cada producto.

Con esto, obtenemos como resultado que si se tendrían ganancias, lo cual nos indica que nuestro negocio puede ser favorable desde el primer mes si se manejan esos costos con los proveedores nos ofertaran los componentes, y que los precios al público en el mercado mexicano son adecuados, ya que, en comparativa de la inversión inicial, se obtendría una ganancia de más del triple.

[Regresar.](#)

4.4. Estudio de rentabilidad, balance general.

Para poder determinar la rentabilidad del producto en sus tres versiones, todo a partir de los pronósticos de las ventas a futuro, sabemos que el principal producto que nos redituará ganancias inicialmente, será el kit de sartén, y como plazo a futuro, serán los repuestos desechables, ya que serán los de mayor demanda y mayor consumo.

Con ello, es que procedemos a determinar el balance general de los egresos y los ingresos, y determinar la factibilidad del negocio, así como identificar las ganancias, las cuales se detallan en la tabla 15.

EGRESOS PARA CUMPLIR CON DEMANDA DEL PRIMER MES			
CONCEPTO DE GASTO	CANTIDAD A ADQUIRIR	COSTO UNITARIO	EGRESO
REPUESTOS DESECHABLES	25096.5	\$ 4.70	\$ 117,953.55
TRATAMIENTO TERMICO	25096.5	\$ 7.00	\$ 175,675.50
MANGOS PARA SARTÉN	13942.5	\$ 100.00	\$ 1,394,250.00
MANO DE OBRA	3	\$ 750.00	\$ 67,500.00
ENTREGAS	39039	\$ 216.80	\$ 84,636.55
GRAN TOTAL			\$ 1,840,015.60

INGRESOS POR ARTÍCULO EL PRIMER MES			
CONCEPTO DE GASTO	CANTIDAD VENDIDA	COSTO UNITARIO	INGRESO
REPUESTOS DESECHABLES	13943	\$ 20.00	\$ 278,860.00
KIT DE SARTÉN DESECHABLE	5577	\$ 570.00	\$ 3,178,890.00
KIT DE MANGOS PARA SARTÉN	2789	\$ 800.00	\$ 2,231,200.00
GRAN TOTAL			\$ 5,688,950.00
BALANCE GENERAL			\$ 3,848,934.40

Tabla 15. Balance general respecto a egresos e ingresos probables en base a pronósticos.

Es por ello que, si es factible la inversión en el proyecto, así como en cada una de sus tres vertientes, por lo que sería de buena utilidad implementar cada uno de ellos, ya que las ganancias incrementarían sobre todo en los repuestos desechables con el paso del tiempo.

[Regresar.](#)

“5. Conclusión del caso”

En lo que respecta en general del proyecto para la fabricación de un sartén desechable, es factible el poder desarrollarlo y adentrarlo en el mercado mexicano, porque como se vio a detalle en cada uno de los puntos de este documento, podemos lograr un sinfín de objetivos a manera de solucionar y facilitar la vida de las personas.

Si comenzamos a analizar de lo general a lo particular, tendríamos que iniciar con la idea inicial del producto, la cual nos lleva a optimizar tiempos en la cocina moderna, donde encontramos que la mayor parte de las personas encuestadas en nuestro estudio de mercado, preferirían ahorrar el tiempo que invierten en lavar sus sartenes actuales, con la compra de un sartén desechable, el cual solo tenga que cambiar el plato donde se cocina.

De igual manera, el mismo estudio de mercado nos permitió identificar factores adicionales, como el periodo de compra de estos repuestos por parte de los clientes, así como la vida útil que podría o no tener cada uno de los artículos.

Para llegar a ese punto, es que se optó por introducir inicialmente el kit de sartén desechable en sus dos presentaciones, dándole a los clientes o usuarios, la opción de probar cada uno de ellos y ver su funcionalidad, para lo cual, posteriormente se le invita a comprar únicamente sus repuestos, ya que, de adquirir el kit de sartenes, ellos obtendrían el mango, y sólo tendrían que ir cambian a futuro de sus repuestos.

De igual manera, se les dio la opción a los consumidores del producto, la facilidad de adquirir nuevos estilos en los mangos de sus sartenes, poniendo a su disposición tres tipos de mangos, cambiando y mejorando la imagen de sus sartenes.

Con este tipo de productos nuevos y revolucionarios en el mercado, nos permitimos mejorar la vida de las personas, a medida que este tipo de productos, no sólo nos da la facilidad de guardar alimentos, trasladar comida, sino que también nos permite cocinarla en cualquier lugar, a cualquier hora, sin las incómodas situaciones, de tener que traer de regreso el sartén sucio a nuestras casas.

Aunque inicialmente sólo se pretende adentrar el producto al mercado de los hogares con las amas de casa, no se ve con malos ojos adentrarlo en el mercado de la comida rápida, ya que, si logramos penetrar e incursionar en ese ramo, podemos mejorar sus procesos en infinidad de que puntos, tales como:

1. Se tendría un recipiente (repuesto de aluminio desechable) el cuál funcione para trasladar los alimentos desde la cocina del lugar donde venden la comida hasta la entrega con el cliente, dándole la facilidad de cocinar o recalentar su comida en la facilidad de su casa sin tener que transvasar su comida de un plato a otro.
2. En cadenas de super mercados, donde actualmente ponen a disposición del cliente carne o algún tipo de alimentos que ameriten cocción, se puede utilizar este tipo de repuestos, permitiéndole al cliente comprar el producto en un sartén que solo tenga que adecuar a su mango para comenzar a cocinar en casa.
3. Se les daría la facilidad a los usuarios de intercambiar sartenes sin ningún problema después de cada uso, ahorrando tiempos de lavado de los trastos sucios.

4. La creación de productos que, a pesar de que no son reutilizables por el mismo usuario, se pueden reciclar (el aluminio) para volver a fabricar nuevos artículos de aluminio.

Es por ello que, a pesar de estas grandes ventajas entre muchísimas más, se ve con buenos ojos invertir en este tipo de productos y llevarlos a cabo, ya que además de invertir en el mercado mexicano con empleos y generar ganancias al producto Interno Bruto del país, también se ve en aumento el consumo de productos mexicanos nacionales o estatales los cuales componen cada uno de los productos que se les ofertarían a nuestros clientes.

Biblioteca Aguascalientes

[Regresar.](#)

5.1. Reflexión de la maestría.

Este tipo de maestrías, nos permite darnos cuenta del trasfondo de lo que conlleva crear y establecer una empresa, ya que, en muchas de las ocasiones, nunca vemos todo lo que hay detrás de ellas, y mucho menos imaginamos todos los involucrados en ellas.

En lo particular, me quedo contento de haber participado en esta maestría, ya que más allá de ampliar mis conocimientos, me deja un gran aprendizaje de vida, porque al adentrarme a lo que se vio en cada uno de los módulos, es que puedo conceptualizar cada uno de ellos por separado como un gran soporte de un todo, el cual nos lleva a ver y entender como es que funcionan las empresas mundiales que conocemos hoy en día.

Jamás hubiera imaginado que, aunque la mayor parte de las personas del mundo nos basamos en las experiencias, en los pronósticos y en hechos reales, también influyen muchísimos factores adicionales, ya que, por ejemplo, nunca contemplamos factores como la reciente pandemia, que pueden venir a mejorar o empeorar las ventas de ciertos artículos.

Muestra de ello, lo vimos y aprendimos en el módulo de la administración de cadena de valor, ya que no sólo consideramos cantidades para nuestros inventarios, periodos de entrega, o algún otro factor adicional, sino que también muchas de las ocasiones hay puntos clave que dejamos de lado y que no damos importancia, por ejemplo, los costos de mantener almacenes, costos logísticos, costos de mano de obra, etc.

Si bien es cierto que a grandes rasgos aprendimos de cada uno de ellos, tampoco hubiera conocido como es que se desarrolla la cadena de valor desde la búsqueda de los proveedores para implementar una empresa, ya que no sólo implica encontrar al que te de mejor precio de sus productos, sino que también hay que identificar su disponibilidad de entrega, costos de

importación, exportación, localización, entre otros factores que muchas de las ocasiones dejamos de lado, pero que repercute en los costos de inversión.

Misma condición en las simulaciones de procesos, ya que la mayoría de las ocasiones imaginamos el cómo serán las cosas, pero el poder implementarlas en un software y que te da un panorama específico del cómo pueden llegar llevarse a cabo cada una de las actividades, te permite optar por mejores propuestas o soluciones en la industria.

Y porque no hablar de la mejora en nuestra toma de decisiones y valores que caracterizan a un líder en la industria, ya que vienen a complementar cada uno de los conceptos aprendidos en clase, y nos dan la pauta para mejorar día con día.

Toda esta maestría como un todo, viene a complementar nuestra perspectiva en general de cada una de las industrias, y nos da la facilidad de poder identificar todo lo que interviene en ellas para poder implementar nuestros conocimientos y mejorar los procesos, a manera de mejorar sus objetivos y optimizar sus resultados contra los que se miden hoy en día.

Y aunque todo lo aprendido lo llevamos a cabo en este proyecto, no hay como seguirlo implementando en nuestras actividades y mejorar hasta lograr la excelencia.

[Regresar.](#)