



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO**

---

---

**CENTRO UNIVERSITARIO UAEM TEXCOCO**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DILDOS  
ARTESANALES HECHOS EN OBSIDIANA EN MÉXICO”**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTA  
ALAN GERARDO QUINTANA MOLINA**

**ASESOR  
C.P. SERGIO HERRERA CEDILLO**

**REVISORES  
M. EN F. GUADALUPE LIZETH ARCE CHÁVEZ  
L. A I. ANTONIO HINOJOSA ESQUIVEL**

**TEXCOCO, ESTADO DE MÉXICO, ENERO DE 2017.**

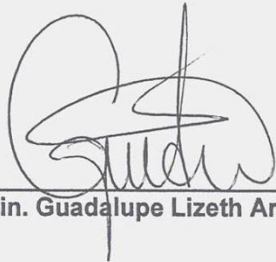
Texcoco, México a 28 de Noviembre de 2016

**M.EN C. ED. VIRIDIANA BANDA ARZATE  
SUBDIRECTORA ACADEMICA DEL  
CENTRO UNIVERSITARIO UAEM TEXCOCO  
PRESENTE:**

**AT'N L.EN D. MARCO RODRIGO LÓPEZ GONZÁLEZ  
RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO DE TITULACIÓN.**

Con base en las revisiones efectuadas al trabajo escrito titulado **“Plan de negocios para la creación de una empresa de dildos artesanales hechos en obsidiana en México”** que para obtener el título de Licenciado en **Administración** presenta el sustentante **Alan Gerardo Quintana Molina**, con el número de cuenta **0314783** respectivamente, se concluye que cumple con los requisitos teórico-metodológicos por lo que se le otorga el voto aprobatorio para su sustentación, pudiendo continuar con la etapa de digitalización del trabajo escrito.

**ATENTAMENTE**



M. en Fin. Guadalupe Lizeth Arce Chavez

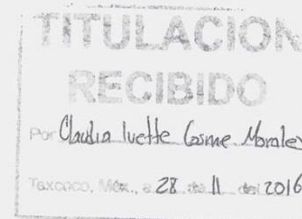


L. I. Antonio Hinojosa Esquivel



C.P. Sergio Herrera Cedillo

c.c.p. Alan Gerardo Quintana Molina  
c.c.p. C.P. Sergio Herrera Cedillo  
c.c.p. Titulación/ L.EN D. Marco Rodrigo López González



## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal desarrollar e implementar un plan de negocios para la creación de la empresa Fire Crystal México dedicada a la elaboración de dildos artesanales hechos con piedra obsidiana en el municipio de Teotihuacán, México. Con el apoyo de investigaciones, análisis y diseñando las acciones que se necesitan para distribuir y comercializar el producto. El análisis de investigación de mercado reveló que la población objetivo para Fire Crystal México son todos los hombres y mujeres mayores de 25 años, activos sexualmente y con un nivel socio-económico A, B y C+, al igual personas que gustan y se sienten identificadas con el arte erótico y receptivas ante algo que, fuera de lo convencional es apreciado como arte y lujo.

El estudio técnico indico que la empresa tendrá mejor proyección y estrategia de negocios consolidándose en un sitio web. El estudio administrativo reflejó que la empresa deberá estar organizada mediante una dirección general, tres outsourcings como apoyo integral y cuatro proveedores para su buen funcionamiento. El estudio financiero de Fire Crystal México señaló que se deben invertir un total de \$898,685.80 Mxn pesos. Los indicadores de rentabilidad mostraron que el VAN=\$505,457.00 Mxn pesos; la relación B/C=1.14; la TREMA=40.32% y la TIR=66.86%, lo anterior significa que el proyecto es rentable. A su vez, el estudio de impacto ambiental y social indicó que la empresa no afecta directamente al ambiente pero sí indirectamente, las medidas preventivas en este aspecto han sido asunto prioritario para el gobierno Mexicano desarrollando planes sustentables de extracción y preservación ante tal sobre explotación de este mineral y que de manera social tiene un aporte significativo al desarrollo de la región para los maestros artesanos del municipio que se encuentran en la situación de desempleo por las condiciones que se viven actualmente en nuestro país.

**PALABRAS CLAVE:** Plan de negocios, dildos, Estado de México, rentabilidad, sustentabilidad.

## ABSTRACT

The main objective of this study is to develop and implement a business plan for the creation of the company Fire Crystal México dedicated to the elaboration of handmade

dildos made with obsidian stone in the city of Teotihuacán, Mexico. With the support of research, analysis and designing the actions that are needed to distribute and market the product. The market research analysis revealed that the target population for Fire Crystal Mexico are all men and women over 25 years of age, sexually active and socioeconomic level A, B and C +, as well as people who like and feel identified With erotic art and receptive to something that, outside the conventional is appreciated as art and luxury.

The technical study indicates that the company will have better projection and business strategy consolidating in a website. The administrative study reflected that the company should be organized through a general direction, three outsourcings as integral support and four suppliers for its good operation. The financial study of Fire Crystal Mexico indicated that a total of \$ 898,685.80 Mxn pesos should be invested. The profitability indicators showed that the NPV = \$ 505,457.00 Mxn pesos; the B / C = 1.14; the TREMA = 40.32% and the TIR = 66.86%, this means that the project is profitable. In turn, the environmental and social impact study indicated that the company does not directly affect the environment but indirectly, preventive measures in this regard have been a priority issue for the Mexican government by developing sustainable extraction and preservation plans in the face of such overexploitation This mineral and that in a social way has a significant contribution to the development of the region for the artisan masters of the municipality who are in the situation of unemployment because of the conditions that are currently living in our country.

**KEY WORDS:** Business plan, dildos, State of Mexico, profitability, sustainability.

## **DEDICATORIA**

A mi familia, por su amor, apoyo y comprensión en todos estos años; siempre serán lo más importante para mí; los amo a todos y cada uno de ustedes.

A la vida, por ser la mejor maestra, compañera y amiga en mi formación como ser humano y permitirme estar aquí en este momento y sobre todo poder disfrutarlo.

A la Universidad Autónoma del Estado de México, por ser la formadora de mis estudios a nivel licenciatura.

**Al Dr. Luis Enrique Espinosa Torres**, por su orientación, sugerencias atinadas y que a pesar de tener demasiadas actividades, siempre se dio el tiempo de recibirme con una sonrisa en su oficina, su apoyo incondicional en esta etapa de mi vida fue, es y será importantísima por siempre. Profe, muchas gracias por todo, sabe que se le quiere y respeta muchísimo, es usted todo un modelo a seguir dentro y fuera de la universidad y tener la gran dicha de ser su alumno y amigo, es para mí, el mayor orgullo.

**Al Dr. Juan Carlos Monterrubio Cordero**, que como maestro revisor de esta tesis, me ha orientado y apoyado. Trayectoria de logros y un nombre que transmite un alto valor de respeto crean eco; eco que llegó hasta mi aula de clase imponiendo respeto al jamás conocido. Profe, fue un honor tenerlo en mi tesis no cabe la menor duda que usted es un talento 100% UAEMex y un orgullo para esta, nuestra universidad.

**Al C.P. Sergio Herrera Cedillo**, por su incondicional apoyo desde la creación y continuidad de Fire Crystal México, gracias a usted tuve una mejor visión de los mercados internacionales. Pocos son los maestros que se preocupan por sus alumnos, motivan y generan el mejor regalo de un maestro a su alumno, el cuestionarse uno mismo. Profe, gracias por su amistad, es para mí el mejor regalo y es todo un orgullo compartir su fashion swag.

**Al L. en M. Adelfo Sánchez Lemus Galindo**, gracias por enseñarme, aconsejarme e instruirme en el camino del buen estudiante, por darme su apoyo y su comprensión en los momentos difíciles, siempre dispuesto a ayudar en los momentos más duros sin pedir nada a cambio. Usted es parte de este logro, y muchas generaciones del Centro Universitario Texcoco UAEMex le estamos agradecidos por ser nuestro maestro, coordinador de carrera y amigo, en el emocionante mundo del Marketing.

**Al Dr. Luis Alfonso Bonilla Cruz**, este logro no fuera posible sin su ayuda, su comprensión y su apoyo dentro del salón de clases. Me siento muy orgulloso de haber tenido a un maestro y amigo tan bueno como lo es usted. Para mí, es mi primer asesor de toda esta odisea que he vivido con Fire Crystal México y le doy las gracias por apoyarme y motivarme a verlo concluido y el saber que tengo su amistad, una amistad que atesorare por siempre, Prof.

A la **M. en Fin. Guadalupe Lizeth Arce Chavez** y el **L. a I. Antonio Hinojosa Esquivel** maestros infinitas gracias por su ayuda para lograr mi titulación, su ayuda oportuna en el momento más indicado y necesario, vale más que oro. Que la fuerza los acompañe mis maestros Jedi´s gracias.

Amigos maestros, no me queda más que decirles gracias y espero que ustedes se sientan orgullosos por el logro que he hecho este día y decirles que no los voy a defraudar, seguiré aplicando todo lo que me enseñaron día con día.

A todos mis amigos que siempre estuvieron brindándome su apoyo el cual aprecio muchísimo y gracias a ellos ahora demuestro que sí se puede.

## AGRADECIMIENTOS

Nada es posible en un equipo de trabajo sin la ayuda de todos. No hay ser humano que pueda trabajar solo, no se logra nada si no se tiene amigos y compañeros que te respaldan y creen en tus ideas y asegurar el éxito común. Todos y cada uno de ustedes son grandes, como las letras mayúsculas. Logramos formar un proyecto integral y atrás quedan momentos buenos y momentos duros, pero momentos malos nunca, duros sí, malos no. Por eso hoy es el día de las GRACIAS, me encanta dar las gracias, me siento feliz sabiendo que tengo cosas que agradecer. Así que ahí vamos “Pá delante y lo que viene”

Gracias Mamá y Papá, Alejandro Villareal, Israel, Andoney Sánchez, Juan Acosta, Chololo y el Tiki-Tiki por su compañía y desveladas. A todo mi staff de trabajo por ayudarme a crear este hermoso proyecto y libro que futuramente publicaré, infinitas gracias...

### **Vestuario**

Maestro Noé Zavaleta y “El Closet de Don Porfirio”

### **Diseño de Moda**

Ileana Alcocer y “Minds”

### **Maquillaje**

Yazmin Chavira

### **Producción Fotográfica**

Seneca Mendoza

### **Profesores**

Adelfo Sánchez

Luis Bonilla

Luis Enrique Espinosa

### **Modelos**

Alejandra Montana

Sara Montiel

Rubí Leyva

Odee Garduño

Mariette Quintana

Fabiola Hurtado

### **Modelos**

“Shaman Master” Margarito Herrera

Luis Arriaga

Robin

### **Body Paint**

Henry Ramirez “Tlalócan Tattoo”

### **Editor**

Salvador Díaz

### **Diseñador Gráfico**

Emmanuel Correa

Al igual un especial agradecimiento a:

**A Luis Villareal**, amigo mío, todo lo que he logrado en este proyecto jamás hubiera sido posible sin tu apoyo, comentarios atinados y uno que otro regaño. No sabes lo infinitamente agradecido que estoy contigo, por levantarme y apoyarme cuando más lo necesitaba, eso es para mí un verdadero “amigo” y sé que en algún momento podré pagarte todo y hasta con creces; y no por saldar una deuda, sino para fortalecer esta gran amistad que me has brindado. Vas a ser un gran papá biker...

**A Viry Brito**, mi flakis hermosa pechocha que me encanta tanto tanto toda toda mía. Flakis, tú tienes un lugar muy especial en esta tesis y en mi corazón; gracias por toda esa tranquilidad, felicidad y amor incondicional que me envuelve al estar siempre a tu lado, “TE AMO” y ya encontré las llaves de nuestro corazón, yo las guardo nena, por si deciden esconderse.

**A Nancy Contreras**, Directora de la sección de sexo y erotismo en la revista Chilango®; por la publicación web del artículo “Placer y Lujo Prehispánicos” para Fire Crystal México.

**Al Lic. Alejandro González**, Jefe Editorial de la revista H para hombres® México; por su publicación editorial del artículo “Arma tu Ritual” para Fire Crystal México.

**A Miss. Sara Harter**, Directora de ventas de la AVN Show® y AVN Novelty®; por la invitación a Fire Crystal México a Las Vegas, para la exposición de nuestras tres líneas comerciales y la búsqueda de nuevos clientes.

**A Gabriel Riva Palacio**, Socio y cofundador de HuevoCartoon® México; por el otorgamiento del capital ángel a Fire Crystal México, para la participación en los AVN Show® y AVN Novelty® en Las Vegas.

**A la Lic. Angelina Carrillo**, Editora y columnista de la revista Arrabal®; por la entrevista y mención de Fire Crystal México en su dominio web.



# ÍNDICE GENERAL

| <b>CONTENIDO</b>   | <b>PÁG</b> |
|--|------------|
| Resumen  | iii        |
| Abstract   | iv         |
| Dedicatoria  | v          |
| Agradecimientos  | vii        |
| Índice de Cuadros  | xiii       |
| Índice de Figuras  | xv         |
| Índice de Gráficas   | xvii       |
| <br>   |            |
| <b>I. INTRODUCCIÓN</b>   | <b>1</b>   |
| 1.1. Planteamiento del problema                                | 3          |
| 1.2. Objetivos   | 4          |
| 1.2.1. General   | 4          |
| 1.2.2. Particulares  | 4          |
| 1.3. Hipótesis   | 4          |
| <b>II. ANTECEDENTES</b>  | <b>5</b>   |
| <b>III. MARCO CONCEPTUAL</b>                                   | <b>7</b>   |
| <b>IV. METODOLOGÍA</b>   | <b>15</b>  |
| <b>V. ANALISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS</b>                   | <b>25</b>  |
| <b>5.1.ESTUDIO LEGAL</b>                                       | <b>25</b>  |
| 5.1.1. Naturaleza del proyecto                                 | 25         |
| 5.1.2. Nombre y logotipo de la empresa                         | 26         |
| 5.1.3. Misión  | 26         |
| 5.1.4. Visión  | 26         |
| 5.1.5. Filosofía de Fire Crystal México                        | 27         |
| 5.1.6. Valores   | 27         |
| 5.1.7. Constitución legal de Fire Crystal México               | 28         |
| 5.1.8. Registro Público del Derecho de Autor (INDAUTOR México) | 28         |

|  |    |
|--|----|
| <b>5.2. ESTUDIO DE MERCADO</b>   | 32 |
| 5.2.1. Investigación de mercado  | 32 |
| 5.2.1.1 Tamaño del mercado   | 32 |
| 5.2.2. Segmentación del mercado  | 32 |
| 5.2.2.1. Variables geográficas   | 32 |
| 5.2.2.2. Variables demográficas  | 33 |
| 5.2.3. Características del cliente potencial                             | 34 |
| 5.2.4. Necesidades que se pretenden satisfacer en el cliente             | 34 |
| 5.2.5. Necesidades de los clientes aún no satisfechas por la competencia | 34 |
| 5.2.6. Posibles consumidores   | 35 |
| 5.2.7. Análisis de la competencia  | 36 |
| 5.2.7.1. Principales competidores  | 37 |
| 5.2.8. Análisis FODA y formulación de estrategias                        | 40 |
| 5.2.9. Publicidad y diseño   | 41 |
| 5.2.10. Campaña publicitaria nacional de Fire Crystal México             | 42 |
| 5.2.11. Campaña publicitaria internacional de Fire Crystal México        | 44 |
| 5.2.12. Patrocinio   | 45 |
| 5.2.13. Lanzamiento  | 46 |
| <b>5.3. ESTUDIO TÉCNICO</b>  | 47 |
| 5.3.1. Concepto del producto   | 47 |
| 5.3.2. Material y sus propiedades físico-químicas                        | 47 |
| 5.3.3. Creación  | 47 |
| 5.3.4. Proceso creativo y de diseño                                      | 49 |
| 5.3.5. Proceso de elaboración  | 51 |
| 5.3.6. Colección Fire Crystal México                                     | 52 |
| 5.3.7. Calidad   | 53 |
| 5.3.8. Cuidados y advertencias   | 54 |
| 5.3.9. Uso del producto  | 55 |
| 5.3.10. Empaque  | 56 |
| 5.3.11. Embalaje   | 57 |

|  |           |
|--|-----------|
| 5.3.12. Base de exposición   | 58        |
| 5.3.13. Evaluación Financiera  | 59        |
| <b>5.4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO</b>   | <b>78</b> |
| 5.4.1. Carta organizacional  | 78        |
| 5.4.2. Estructura organizacional   | 79        |
| 5.4.3. Descripción de la estructura organizacional   | 79        |
| 5.4.3.1. Dirección general   | 79        |
| 5.4.3.2. Outsourcing legal   | 80        |
| 5.4.3.3. Outsourcing contable  | 80        |
| 5.4.3.4. Outsourcing mercadotecnia y publicidad  | 80        |
| 5.4.3.5. Proveedor A-Taller artesanal "Piezas de obsidiana"  | 81        |
| 5.4.3.6. Proveedor B-Taller artesanal "Bases de barro"   | 81        |
| 5.4.3.7. Proveedor C-Taller artesanal "Bolsas de piel"   | 81        |
| 5.4.3.8. Proveedor D-Taller artesanal "Bolsas de manta"  | 81        |
| <b>5.5. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL</b>  | <b>82</b> |
| 5.5.1 Descripción de la empresa  | 82        |
| 5.5.2. Estudio de impacto social   | 82        |
| 5.5.3. Estudio de impacto ambiental  | 85        |
| 5.5.3.1. Características del estudio de impacto ambiental  | 85        |
| 5.5.3.2. Maestros artesanos y su medio ambiente  | 85        |
| 5.5.3.3. Artesanías, medio ambiente y salud ocupacional  | 86        |
| 5.5.3.4. La sustentabilidad de la obsidiana, un material agotable  | 87        |
| 5.5.3.5. Postura de Fire Crystal México ante la educación ambiental<br>como medida preventiva en los impactos ambientales y sociales                 | 88        |
| <b>VI. CONCLUSIONES</b>  | <b>91</b> |
| <b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>   | <b>92</b> |
| <b>VIII. ANEXOS</b>  | <b>94</b> |
| Anexo 8.1 Convenio de exclusividad y confidencialidad en la manufactura,<br>producción y desarrollo industrial con el gremio artesanías Teotihuacán. |           |

Anexo 8.2 Proceso de registro ante el INDAUTOR: material de difusión, documentación presentada y procesos de tramite.

Anexo 8.3 Banners publicitarios, tríptico informativo, tarjeta de presentación.

Anexo 8.4 Reportaje Web de la Revista Chilango® para Fire Crystal México.

Anexo 8.5 Reportaje impreso de la Revista H para Hombres® para Fire Crystal México.

Anexo 8.6 Carta de invitación para la AVN SHOW® y AVN NOVELTY EXPO® 2015.

Anexo 8.7 Proceso de inscripción a la AVN. Show® y AVN Novelty Expo® 2015 por Huevocartoon®.



## ÍNDICE DE CUADROS

| <b>CONTENIDO</b>  | <b>PÁG</b> |
|---|------------|
| Cuadro 1. Precio de las líneas de Fire Crystal México, 2015                             | 59         |
| Cuadro 2. Presupuesto de ingresos por ventas, 2015                                      | 59         |
| Cuadro 3. Costo total de la inversión, 2015   | 60         |
| Cuadro 4. Costos de producción, 2015  | 61         |
| Cuadro 5. Costos variables (Materiales indirectos), 2015                                | 61         |
| Cuadro 6. Costos variables (Electricidad), 2015   | 62         |
| Cuadro 7. Costos variables (Materia prima), 2015  | 63         |
| Cuadro 8. Costos variables (Agua), 2015   | 63         |
| Cuadro 9. Costos fijos de operación<br>(Plaza cortador), 2015                           | 64         |
| Cuadro 10. Costos fijos de operación<br>(Plaza artesanos), 2015                         | 64         |
| Cuadro 11. Costos fijos de operación<br>(Plaza pulidor), 2015                           | 64         |
| Cuadro 12. Depreciación y amortización, 2015  | 65         |
| Cuadro 13. Renta y mantenimiento, 2015  | 66         |
| Cuadro 14. Costos de administración, 2015   | 66         |
| Cuadro 15. Honorarios de administración, 2015   | 67         |
| Cuadro 16. Papelería y material de oficina, 2015  | 67         |
| Cuadro 17. Costos de distribución, 2015   | 68         |
| Cuadro 18. Flujo de efectivo, 2015  | 69         |
| Cuadro 19. Cálculo punto de equilibrio, 2015  | 70         |
| Cuadro 20. Proyección del punto de equilibrio<br>para el primer año de operación, 2015  | 71         |
| Cuadro 21. Proyección del punto de equilibrio<br>para el segundo año de operación, 2015 | 72         |
| Cuadro 22. Proyección del punto de equilibrio   | 73         |

|            |  |    |
|------------|--|----|
|            | para el tercer año de operación, 2015  |    |
| Cuadro 23. | Proyección del punto de equilibrio<br>para el cuarto y quinto año de operación, 2015 | 73 |
| Cuadro 24. | Estado de resultados, 2015   | 75 |
| Cuadro 25. | Cálculo del costo de capital del proyecto, 2015                                      | 76 |
| Cuadro 26. | Calculo TREMA, 2015  | 76 |
| Cuadro 27. | Indicadores de rentabilidad inversión y años, 2015                                   | 77 |
| Cuadro 28. | Indicadores de rentabilidad, 2015  | 77 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

| <b>CONTENIDO</b>  | <b>PÁG</b> |
|---|------------|
| Figura 1. Metodología para realizar el plan de negocios propuesta por Correa et, al., 2005                                    | 19         |
| Figura 2. Logotipo de Fire Crystal México   | 26         |
| Figura 3. Certificado de Autor. Compilación Literaria expedida por el INDAUTOR (Título: Foto Catálogo Colección Fire Crystal) | 30         |
| Figura 4. Certificado de Autor. Obra Escultórica expedido por el INDAUTOR (Título: Colección Fire Crystal)                    | 31         |
| Figura 5. Principales competidores LAID®-Noruega  | 37         |
| Figura 6. Principales competidores FEM2GLAM®-Alemania   | 38         |
| Figura 7. Principales competidores JOYFUL PLEASURE® hand blown glass massagers-U.S.A  | 39         |
| Figura 8. Análisis FODA y formulación de estrategias  | 40         |
| Figura 9. Tríptico Informativo para clientes en idioma español e inglés   | 42         |
| Figura 10. Revista Chilango®  | 42         |
| Figura 11. Revista H para Hombres®  | 43         |
| Figura 12. AVN Show® y AVN Novelty Expo®  | 44         |
| Figura 13. Participación de Fire Crystal México en la AVN Show® 2015  | 45         |
| Figura 14. Huevocartoon®  | 45         |
| Figura 15. Lanzamiento de Fire Crystal México por Facebook®   | 46         |
| Figura 16. Proceso creativo y de diseño, Quetzalcóatl bocetado  | 49         |
| Figura 17. Proceso creativo y de diseño, Quetzalcóatl creación de prototipos  | 50         |
| Figura 18. Proceso creativo y de diseño, Quetzalcóatl obra prima  | 51         |
| Figura 19. Proceso de Elaboración   | 51         |
| Figura 20. Cuidados y advertencias  | 54         |
| Figura 21. Uso del producto   | 55         |



|            |  |    |
|------------|--|----|
| Figura 22. | Empaque Fire Crystal México                          | 56 |
| Figura 23. | Embalaje Fire Crystal México                         | 57 |
| Figura 24. | Base de exposición Fire Crystal México               | 58 |
| Figura 25. | Organigrama empresarial de Fire Crystal México, 2015 | 78 |
| Figura 26. | Adaptación del ciclo de accountability               | 83 |

## INDICE DE GRÁFICAS

| <b>CONTENIDO</b> |   | <b>PÁG</b> |
|------------------|---|------------|
| Gráfica 1.       | Jóvenes por rango de edad que han tenido relaciones sexuales alguna vez | 35         |
| Gráfica 2.       | Punto de equilibrio primer año, 2015                                    | 71         |
| Gráfica 3.       | Punto de equilibrio segundo año, 2015                                   | 72         |
| Gráfica 4.       | Punto de equilibrio tercer año, 2015                                    | 73         |
| Gráfica 5.       | Punto de equilibrio cuarto y quinto año, 2015                           | 75         |



## I. INTRODUCCIÓN

Las actividades económicas permiten la exportación e importación de productos, desarrolladas bajo un patrón de intercambio e interconexión mundial presencial y digital (webs), creando entradas y flujo constante de dinero para reactivar la economía nacional. Una forma de impulsarla es fomentando el comercio internacional ya que es entrada de dinero extranjero y también un incentivo para la entrada de capital al país.

El comercio entre naciones es sencillo, solo hay que apearse a los requerimientos que se solicita para la comercialización, ya que los convenios (TLC's) entre países, puede permitir o negar las actividades de exportación o de importación.

A través del comercio internacional y enfocándonos en una perspectiva de comercio cultural en el sector de las artesanías mexicanas, México es un país rico y de grandes tradiciones prehispánico-artesanales, las cuales son símbolo de tradición y arraigo. Han sido ejes para la creación cultural popular mexicana; ocupan un lugar preponderante en las actividades productivas de maestros artesanos, ya que en ellas se ven reflejados los orígenes y costumbres para favorecer el intercambio cultural que hoy en día ocupa un importante lugar en el mundo.

Una de las industrias que más dinero mueven a nivel global es la antigua, incomprendida pero vital humana... "industria del sexo". Esta industria genera billones de dólares al año, incluso con ganancias superiores al petróleo. Pero ésta gran meca industrial esta tan dividida en categorías, sub-categorías, nichos específicos de la población, preferencias y gustos, que sería interminable tal nombramiento a cada una de ellas.

Dentro de esta industria tabú, un mercado poco explorado, pero que tiene gran arraigo cultural ancestral en México y en el mundo, es el de los juguetes sexuales; enfocándonos única y exclusivamente a los dildos (falos) donde antiguamente se creía curaban la





“histeria femenina”, misma que se traduce fácilmente en estos días como la necesidad de auto complacerse uno mismo o con la ayuda de un objeto para provocar el orgasmo.

Los dildos (falos) son herencia directa de la sexualidad cultural en muchas civilizaciones antiguas del mundo, viendo en la masculinidad semilla que necesita su otra parte la feminidad dadora de vida, que juntos y en armonía provocarían la creación de la vida.

En la actualidad los dildos se pueden encontrar en diferentes materiales, formas y tamaños; todo creado para la elección del cliente. Sin embargo, en los últimos años un nicho de mercado específico y muy selecto ha ido al alza, optando por la compra y el uso de los dildos hechos en cristal, mismos que poseen características especiales como: dureza, nuevas texturas, amigables con el medio ambiente, hipo-alérgicos, libre de agentes cancerígenos y su gran durabilidad (Biesanz Zach, 2007).

De acuerdo a los factores antes mencionados, se propuso a la piedra de obsidiana como materia prima para la creación de dildos de cristal, ya que científicamente sus propiedades físicas y químicas son las de un silicato basáltico (cristal ígneo).

Así mismo, se crea una empresa para la fabricación de dildos artesanales hechos en obsidiana con alusión a deidades prehispánicas de la antigua cultura Teotihuacana. Esta empresa mexicana posicionará en el mercado nacional e internacional de juguetes sexuales un producto innovador y que solo puede producirse en México, ya que es el único que cuenta con maestros artesanos únicos en el mundo para poder lograr tal belleza en la obsidiana, con respecto a las artesanías mexicanas ya conocidas en el mundo. La nueva incorporación de un producto único e innovador es su tipo, el ya conocido dildo que es usado para el placer sexual y que también tendrá la función de ser una figura ornamental de lujo y obra de arte.

Cabe mencionar que la producción y mejor distribución de estos dildos artesanales a nivel nacional e internacional contribuiría a ofrecer un desarrollo económico más digno y





atractivo a los artesanos de la zona arqueológica de Teotihuacán ya que la industria del sexo y juguetes sexuales son un tabú muy grande todavía en México pero en constante aumento y esperando que tenga el crecimiento para nuevos inversionistas en el extranjero.

Por lo mencionado anteriormente, es de suma importancia la creación de un plan de negocios para conocer las oportunidades que tiene el producto en un mercado nacional e internacional, con el apoyo de estudios científicos, técnicos, metodológicos y mercadológicos para averiguar la viabilidad de negocio, con el objetivo fundamental de generar ganancias económicas dentro de la empresa, apoyar de manera social a la comunidad y generar oportunidades de empleo para la población de Teotihuacán en el Estado de México.

### **1.1 Planteamiento del problema**

El problema del desempleo en México es grave, y ha derivado en una disminución de la productividad en la población y producción del país, lo cual se convierte en una complicada situación que se vive día con día y que deriva en diversos problemas sociales y económicos. Nuestro país requiere, cada vez más, numerosos esfuerzos para generar mayor desarrollo económico. A su vez, es necesario fomentar actividades que creen empleos y por ende mejoren la calidad de vida en diversos sectores de la población.

México cuenta con muchas entidades federativas donde la elaboración de artesanías constituye la fuente de vida de las personas que habitan allí. Las piezas artesanales hechas en obsidiana del municipio turístico de la zona arqueológica de Teotihuacán son un claro ejemplo.

Los maestros artesanos mexicanos han visto disminuida su labor y actividad debido a la invasión de productos (commodities) que satisfacen necesidades diversas. Sin embargo, esta condición puede ser revertida al incorporar una nueva tendencia de productos





innovadores como son los juguetes sexuales hechos en obsidiana, mismos que permitirán abrir un nuevo mercado del sexo nacional e internacional.

Por lo que resulta necesario desarrollar e implementar un plan de negocio que permita crear una empresa dedicada a la elaboración artesanal de dildos en obsidiana la cual será una oportunidad de crecimiento para un sector en específico de la población mexicana, los artesanos de Teotihuacán.

## **1.2. Objetivos**

### **1.2.1. General**

Desarrollar un plan de negocios para la creación de la empresa Fire Crystal México dedicada a la elaboración de dildos artesanales hechos con piedra obsidiana en el municipio de Teotihuacán, México, apoyándose de investigaciones, análisis y diseñando las acciones que se necesitan para distribuir y comercializar el producto.

### **1.2.2. Particulares**

- Realizar el análisis e investigación de mercado
- Desarrollar el estudio legal que dé sustento a la organización
- Diseñar el estudio técnico de la investigación
- Definir la estructura del estudio administrativo
- Estructurar el estudio financiero de la empresa
- Evaluar la rentabilidad y viabilidad del plan de negocio
- Generar el estudio de impacto ambiental y social

## **1.3. Hipótesis**

La creación e implementación de un plan de negocios para una empresa de dildos hechos en obsidiana en Teotihuacán Edo. de México es rentable y viable, lo que desencadena empleos directos para artesanos activos, ingresos extras a sus ventas cotidianas y mayor oportunidad de lograr cantidad sin sacrificar calidad en el producto que se ofrecerá.





## II. ANTECEDENTES

El comercio cultural no puede ser considerado como cualquier otro producto. Ante todo y por encima de todo, son obras del espíritu que transmiten informaciones, ideas, valores, un mensaje, que estimulan las facultades intelectuales, estéticas y emocionales de los individuos. Incluso cuando se apoyan en un soporte material, se diferencian de los demás bienes en que se pueden distinguir claramente sus dimensiones material y simbólica. Al creador de un producto cultural se le reconoce tradicionalmente un derecho de autor, lo que significa la propiedad de un individuo sobre una idea o un concepto, es decir, sobre un contenido intelectual (Throsby, 2001).

A nivel internacional las artesanías mexicanas tienen un amplio reconocimiento y valoración y por consiguiente, representan un mercado muy atractivo con potencial de crecimiento, prometedor y que nos pueden ayudar a abrir mercado a nivel nacional e internacional. En materia de exportación las tradicionales artesanías mexicanas tienen una mayor demanda en países como España, Canadá, Estados Unidos, Colombia, Alemania, Italia, Australia, entre otros (PROMEXICO, 2015).

El dildo que ofrece “Fire Crystal México” es la antítesis de la cadena en serie, surge de la destreza de nuestras manos y es genuinamente mexicano, de una calidad insuperable y belleza singular. Se ha conjugado, además, la tradición milenaria de la producción artesanal mexicana con el impacto de lo novedoso y la modernidad en el diseño, generando formas armoniosas que permiten integrarlas a modas y tendencias contemporáneas. Con todo ello, se lanzó al mundo este esfuerzo de muchas manos que espera ser bien recibido y estrechadas con el mismo cariño con que fue realizado (Quintana, 2015).

En todo el mundo, unas 250 millones de personas son consumidoras de los productos y servicios de la industria del sexo, que registra beneficios de unos 60,000 millones de dólares anuales (Forbes, 2014).





El plan de negocios para la creación de la empresa ayuda a que la idea del proyecto se fortalezca y logre su cometido en el mercado nacional e Internacional. Al ver que la mayoría de las Pymes, no llegan a ser lo que se espera, sin antes planear y estructurar la forma en cómo se realizara el proyecto. Debido a esto, la elaboración del plan de negocios es justificable ya que ayuda a la base de fundamentos y acciones que se tomarán en la creación de la idea, y futuramente llegar a ser una empresa exportadora donde se mantengan las metas y calidad que se desean lograr a lo largo de su operación. La creación de una empresa para la producción de dildos artesanales, ayudará a crear un nuevo impacto de mercado con respecto a las artesanías mexicanas que por mucho tiempo y en su gran mayoría solo han sido vistas como decoración.

Sin embargo, es importante también mencionar que en 1998, según el estudio desarrollado por el Banco Interamericano de Desarrollo y el Centro de Desarrollo Empresarial se encontró que la principal debilidad que tienen las MiPymes es la planeación. Es aquí en donde radica la importancia de la estructuración de un plan de negocios.

En la región de Teotihuacán es donde se presenta la mayor y única oportunidad de producir artesanías en piedra fina. En ella podemos encontrar la mano de obra a un precio bajo, pero que será valorada y bien pagada para la creación de los dildos artesanales de la marca Fire Crystal México, que se caracterizarán por su belleza y diseños únicos en su tipo; es por lo tanto, una región con un potencial de crecimiento significativo para los artesanos de Teotihuacán y Fire Crystal México.

Con el proyecto, la región de Teotihuacán se vería beneficiada al aumentar la fuente de empleo en los artesanos y el turismo igualmente en la región. Oportunidad de desarrollarse en un sector que durante mucho tiempo se ha visto rezagado por la sociedad, falta de créditos y por las condiciones económicas del país que hacen difícil la posibilidad de mejorarlo o ayudarlo.







### III. MARCO CONCEPTUAL

Para el mejor entendimiento y apoyo a esta investigación los conceptos en los cuales se apoya son lo que se mencionan a continuación:

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD:** Denominado así, al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (Cuan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto (Baca, 2010).

**ANÁLISIS FINANCIERO:** Se orienta a determinar si el proyecto puede contribuir de forma importante al desarrollo de la economía en su conjunto y si su aportación puede ser suficientemente grande para justificar la utilización de los recursos escasos que serán necesarios. Su objeto es comparar los costos y beneficios. Por lo tanto, en todo análisis financiero se deben determinar ciertas relaciones que permitan establecer la rentabilidad o no de la actividad económica en estudio (Gittinger, 1973).

**ARTE:** Se pueden encontrar diferentes definiciones para las artes, algunas, demasiado simples, pues lo conciben esencialmente como forma de expresión, o un “bien hacer”, relacionándolo con una destreza. Estas características no permiten diferenciarlas de otras manifestaciones estético-comunicativas que coexisten en nuestra cultura. Cabe destacar que la condición de las artes, y la finalidad de sus productos, (en el proceso de la enseñanza aprendizaje) es la (expresión creativa) innovación. Más aún, señalar que las artes están relacionadas con su contexto histórico, y que también proponen un conocimiento singular del hombre, transformando su sensibilidad.

“El arte es una actividad humana consciente, capaz de reproducir cosas, construir formas, o expresar una experiencia, siempre y cuando, el producto de esta reproducción, construcción, o expresión pueda deleitar, emocionar o producir un choque” (Tatarkiewicz, 2001, p.12).





**ARTESANÍA:** Las artesanías se identifican como piezas tradicionales que son el resultado de una actividad que ha sido practicada por el pueblo y que sus conocimientos, habilidades, procedimientos o técnicas son el producto de la tradición heredada o transmitida de una generación a otra, de una comunidad a otra o mediante la palabra y la práctica; sin embargo, actualmente ningún grupo social se encuentra hermético en relación con el mundo que lo circunda, sino todo lo contrario (Barrera y Quiñones, 2006).

**CALIDAD DE VIDA:** Es la percepción del individuo de su situación en la vida, dentro del contexto cultural y de valores en que vive, y en relación con sus objetivos, expectativas, valores e intereses (Group Whoqol, 1993).

**CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS:** Para poder determinar los hechos operaciones de las empresas, en materias de registro metódico, se necesita clasificarlas dentro del grupo genérico, con la finalidad de precisar en qué estriban sus semejanzas y en qué sus diferencias (y sobre todo, de acuerdo con su complejidad contable que es un aspecto muy importante en la planeación).

Las empresas se clasifican tradicionalmente en tres grandes ramas: de servicios, comerciales e industriales.

**De servicio:** son aquellas que, con el esfuerzo del hombre, producen un servicio para la mayor parte de la colectividad en determinada región sin que el producto objeto del servicio tenga naturaleza corpórea.

**Comerciales:** son las empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objetivo de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando al precio de costo o adquisición, un porcentaje denominado “margen de utilidad”.





**Industriales y a su vez éstas pueden ser:** industriales extractivas que son aquellas que se dedican a la extracción y explotación de las riquezas naturales, sin modificar su estado original; e industriales de transformación que son aquellas que se dedican a adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación o manufactura que al final obtendrá un producto con características y naturaleza diferentes a los adquiridos originalmente (Rodríguez et al., 2000).

**COMERCIO CULTURAL:** La expansión del turismo cultural a nivel mundial es un hecho a considerar desde la antropología, al ser fenómeno de características multidimensionales. Desde ella deberemos de tener en cuenta una serie de factores que han influido e influyen directamente en los países receptores, de forma que nos permita analizar los impactos que éste, y el despliegue de infraestructuras que le acompañan, tiene sobre la economía, el entorno ecológico, la cultura y el patrimonio histórico-artístico, para poder proporcionar una alternativa sostenible a dicha expansión, de manera que el turismo sea una forma de intercambio y conocimiento entre culturas y no una mera colonización del espacio con objetivos económicos (Aurora, 2015).

**COSTO DE INVERSIÓN:** Es el costo de un bien, que constituye el conjunto de esfuerzos y recursos realizados con el fin de producir algo, la inversión está representada en: tiempo, esfuerzos o sacrificio, y recursos o capitales (Ramírez et al., 2011)

**COSTOS FIJOS:** Son los que permanecen constantes dentro de un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen producido (Ramírez, 2005).

**COSTOS VARIABLES:** Son los que cambian o fluctúan en relación directa con una actividad o volumen dado (Ramírez et al., 2005).

**DESEMPLEO:** Separación involuntaria o forzosa de un trabajo remunerador por parte de un miembro de la clase trabajadora normal, durante el tiempo de trabajo normal, con salarios normales y en condiciones de trabajo normales (Pratt, 1992).





**DILDO DE CRISTAL:** Como con cualquier tipo de dildo o vibrador dedicado a la penetración es necesario utilizar un buen lubricante. Una vez que está bien lubricado, su dureza nada tiene que ver con el dolor (Galloti, 2011).

**EMPRESA:** Es la unión de los recursos humanos, los materiales y el capital de trabajo, con el fin de desarrollar una actividad económica, cuyo objetivo principal es la obtención de utilidades a través de la producción de un bien o servicio. Cuando pensamos en una empresa, debemos integrar todos los elementos que conforman, no solo el propietario y los socios. Estos elementos son: capital, trabajo y recursos físicos (Durán, 2010).

**ESTUDIO FINANCIERO:** El estudio económico aporta la información necesaria para estimar la rentabilidad de los recursos, susceptibles de compararse con la de otras alternativas de inversión, que está integrada por la infraestructura física (maquinaria, terreno, edificios, instalaciones) e intangible (impuestos que deben de ser pagados por la compra o importación de maquinaria, transporte hasta el sitio donde se ubica la planta) que permite al proyecto transformar un conjunto de insumos en un producto determinado (NAFINSA, 1998).

**EXPORTACIÓN:** La exportación es cuando se traslada o transfiere un bien o servicio de un estado a otro, es decir, cuando sale el mismo de un estado hacia otro, en tal sentido podemos afirmar que cuando sale el bien o servicio de un estado hacia otro estamos ante una exportación (Charles, 2007).

**GLOBALIZACIÓN:** "La globalización significa los procesos en virtud de los cuales los Estados nacionales soberanos se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios. El concepto de globalización se puede describir como un proceso, que crea vínculos y espacios sociales transnacionales, revaloriza culturas locales y trae a un primer plano terceras culturas..." (Charles et al., 2007, p.32).





**INDUSTRIA DEL SEXO:** La industria del sexo es el término dado a la industria comercial de las empresas que emplean a trabajadores sexuales en varias capacidades, por lo general relacionadas con lo que se describe como entretenimiento para adultos que incluye erotismo, ya que comprende una serie de formas de entretenimiento relacionados con el sexo, no se considera adecuado para los niños (Algarabía No.105, 2013).

**INDICADORES DE RENTABILIDAD:** se calculan con la información económica la cual deriva el cálculo de cada uno de ellos y que le indica a cualquier empresa si está involucrada en una actividad económica rentable o no, y a partir de ello las unidades económicas toman la decisión de seguir funcionando como empresa (Baca, 2010).

**JUGUETES SEXUALES:** Juguetes sexuales es un objeto que sirve para aumentar el placer del sexo en pareja o para auto-complacerse (Algarabía No.105, 2013).

**MIPYMES:** Son las micro, pequeñas y medianas empresas las cuales constituyen hoy en día, el centro del sistema económico de nuestro país. El enorme crecimiento de la influencia actual de estas empresas se debe a la manifestación de la sociedad, a la necesidad de concentrar grandes capitales y enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción y de los servicios, y al alto nivel de perfección logrado ya por muchas normas de dirección. Lo que tiene la pequeña y mediana empresa es la proporción de más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que nos son comerciales. La pyme ofrece el campo experimental en donde se genera con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas (Rodríguez, 2000).

**NEGOCIO:** Ocupación activa consagrada a la gestión de actividades de mantenimiento. En la práctica es frecuente distinguirla tanto de las profesiones como de la actividad financiera. Supone la propiedad y la gerencia, por lo que aparece en agudo contraste con la aportación hecha por el trabajo o con la participación pasiva del terrateniente o simple





capitalista. Más concretamente, un negocio es una unidad productiva organizada, con arreglo a una pauta cualquiera típica, vigente en una determinada cultura o a tenor de lo que sus costumbres permitan (Pratt, 1992).

**OBSIDIANA:** “Obsidiana proviene del latín “obsidianus lapis” (piedra de Obsidius). Es una piedra de lava volcánica, rica en oxido se silicio, perteneciente al grupo de los silicatos y se haya clasificada en la especie de los vidrios. Su gran dureza, única en esta piedra, tiene de 5 a 5.5 en la escala de Mohs” (Cobean, 2002, p.9).

**PLAN DE NEGOCIO:** Es una serie de pasos que componen la metodología y la guía para los interesados en planear y/o evaluar un proyecto que está encaminado a convertirse en una empresa real. El plan de negocios está integrado por la importancia del plan de negocios, ideas de alto valor, marketing del negocio, recursos materiales para desarrollar el negocio, recursos humanos para la operación y administración del negocio, recursos financieros, plan de trabajo de implantación y operación, y resumen ejecutivo (Jacques, et al., 2011).

**PROBLEMA ECONÓMICO:** Situación que describe el hecho de que la gente tiene deseos ilimitados y cuenta con recursos limitados (Norris y Pool, 2003).

**PROYECTO DE INVERSIÓN:** Se entiende como la actividad que consiste en asignar los recursos económicos a diferentes fines productivos mediante la formación bruta de capital fijo (FBK). Esta formación bruta de capital busca que al paso del tiempo se pueda recuperar con creces cada uno de los recursos asignados Nacional Financiera (NAFINSA, 1998).

**PROBLEMA SOCIAL:** Una situación que exige remedio. Puede tener orígenes en las condiciones de la sociedad o del medio social, o ser de tal naturaleza que su remedio solo pueda conseguirse mediante aplicación de fuerzas e instrumentos sociales. Con frecuencia se combinan las dos clases y muestran características comunes. En la primera





categoría se comprenden ciertos defectos, desajustes y faltas de adecuación de los individuos, familias o pequeños grupos, captables de modo directo en alguna parte del medio humano y que no existirían en una sociedad ideal, aun cuando las unidades individuales de que se trata fueran como son. Pertenecen a la segunda categoría los defectos y desajustes que provienen de la estructura social misma o de su funcionamiento y que los individuos o grupos pequeños no pueden corregir por sus propias fuerzas (Pratt, 1992).

**PRODUCTIVIDAD:** Es la relación entre el valor o la cantidad producida y la capacidad del sistema de producción o de los factores instrumentados. Una productividad de 100.00% correspondería a una producción que utilizase en su totalidad los recursos del sistema. La productividad de un agente comercial exclusivo no puede acaparar el 100.00% de su tiempo de trabajo, al ser necesario restarle tiempos de reunión e información, de preparación de las inversiones, de desplazamiento, de labores administrativas (Serraf, 1988).

**PRODUCTO:** Un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea (Charles et al., 2007).

**PUNTO DE EQUILIBRIO:** Representa el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables (Ramírez et al., 2011)

**RIESGO (INFLACIÓN):** Significa que todos los precios de los bienes y servicios que se comercian en la economía del país suben de manera general y constante. Es un fenómeno que nos afecta a todos y a las inversiones nacionales y extranjeras, porque ocasiona que no podamos comprar lo mismo que antes ya que los precios aumentan, pero nuestro dinero no (NAFINSA et al., 1998).





**TEOTIHUACÁN:** Teotihuacán, que en náhuatl significa "El lugar donde florecen los dioses", tiene su esplendor hacia el año 600 a.C., es uno de los lugares más impresionantes de México y del mundo, en el cual confluyen el misticismo, la espiritualidad y elementos naturales de los pueblos mesoamericanos, suficientes para generar la más alta expresión arquitectónica, urbanística y artística del continente americano (INAH y CONACULTA, 2009).

**TREMA:** La tasa de actualización (TREMA) es uno de los elementos esenciales para la evaluación financiera de un proyecto inversión, es decir, para calcular la VAN, TIR, y B/C se requieren de todos los ingresos, egresos y la TREMA que representa una medida de rentabilidad (Ramírez et al., 2011)

**TIR:** La tasa interna de retorno es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno. En el contexto de ahorro y préstamos a la TIR también se le conoce como la tasa de interés efectiva. El término interno se refiere al hecho de que su cálculo no incorpora factores externos por ejemplo: la tasa de interés o la inflación (Ramírez et al., 2011)

**VAN:** Valor actual neto, se conoce a esta herramienta financiera como la diferencia entre el dinero que entra a la empresa y la cantidad que se invierte en un mismo producto para ver si realmente es un producto (o proyecto) que puede dar beneficios a la empresa (Ramírez et al., 2011)







#### **IV. METODOLOGÍA**

El presente plan de negocios se llevó a cabo en los municipios de Texcoco y San Juan Teotihuacán. Texcoco se ha elegido estratégicamente para tener las oficinas administrativas por su excelente ubicación como punto medio entre San Juan Teotihuacán y la Ciudad de México (CDMX); y San Juan Teotihuacán es donde se encuentran los talleres de los artesanos y se creará el producto, ambos municipios pertenecientes al Estado de México. El desarrollo se hizo en tres fases:

##### **Análisis e investigación de mercado**

Es importante empezar la elaboración del plan de negocios, recopilando información acerca del comportamiento del mercado, ya que a partir de éste se pueden conocer cuáles son las empresas o negocios similares que prestan un servicio o producen un bien parecido al que se quiere dar a conocer y qué beneficios ofrecen. Además, también facilita determinar cuáles serán las necesidades que se pretenden satisfacer con el proyecto empresarial, cuáles son los posibles consumidores y qué es lo que realmente quieren, cuál es su capacidad de pago, qué es lo que efectivamente están dispuestos a comprar y a qué precios, cuáles son los productos o servicios sustitutos, entre otros.

Si bien no en todos los casos es imprescindible contratar una investigación de mercado, debe buscarse la información apoyándose en fuentes de diversa índole, como revistas y diarios especializados, cámaras de comercio, internet, consultores o personas que ya están en el mercado, encuestas, entrevistas, etc., las cuales pueden aportar información valiosa para el sustento del plan de negocios.





Por otra parte, resulta significativo que en esta etapa del plan de negocios, se defina un perfil del cliente potencial, se analicen las oportunidades, riesgos y estrategias de incursionar en el mercado, se examine como está conformado el mercado de los proveedores, de los competidores y de los distribuidores, para que así se pueda proporcionar una mirada global de la situación y de las perspectivas que se tendrán en el futuro.

### **1. Fase documental**

*Consistió en la revisión documental de fuentes secundarias en bases de datos electrónicas, libros, revistas científicas, periódicos y demás medios impresos.*

La primera y más importante etapa para la creación de un negocio o producto es el identificar tanto el mercado como al cliente, el desarrollo de un plan de negocios es vital para construir el perfil del cliente potencial y el alcance del producto, sin embargo Fire Crystal México se creó de una forma diferente y apoyado en una idea de producto novedoso que no existe en su país de creación y origen.

La creación de dildos hechos con piedra de obsidiana en México, carecía por completo de antecedentes y piezas físicas de donde sustentar su credibilidad; Fire Crystal México se dio a la tarea de crear sus propios antecedentes y recopilar información secundaria para crear el producto y lanzarlo al mercado para observar el comportamiento y recepción del mismo en la industria para adultos y arte emergente; como resultado se observó gran aprecio y buena recepción del cliente y medios a este producto que ostenta arte, placer y lujo.

## **Recopilación documental y fuentes secundarias del proyecto**

### **Literaria**

- Un mundo de obsidiana. Minería y comercio de un vidrio volcánico en el México antiguo. Por Cobean, Robert H. México/EUA: INAH/University of Pittsburgh, 2002.





- Historia sexual de los mexicanos. Hacer el amor como dios manda. Por Aguirre Eugenio, Andahazi Federico. Editorial Planeta Mexicana S.A de C.V. México, 2010.
- Dildos, Artificial Vaginas, and Phthalates: How Toxic Sex Toys Illustrate a Broader Problem for Consumer Protection. By Biesanz, Zach. University of Minnesota, 2007.
- Fire Crystal México, arte, placer y lujo. Por Quintana, Alan. Registro INDAUTOR, Marzo 2015, CDMX. 131 páginas.
- 

### **Revista**

- Especial de sexo, sexo por todos lados. Por revista Algarabía® No.105, 2013. Editorial Otras Inquisiciones S.A de C.V. CDMX. 118 páginas.
- Tus aliados para hacerla disfrutar, arma tu ritual. Por Revista H para hombres® No.191, Abril 2015. Editorial Notmusa S.A de C.V. CDMX. 128 páginas.

### **Web**

- Fire Crystal te ofrece dildos hechos en obsidiana, placer y lujo prehispánicos. Por revista Chilango® web, <http://www.chilango.com/sexo/nota/2015/01/16/placer-y-lujo-prehispanicos> . México, CDMX. Enero, 2015.
- She Vibe, wreaking havoc since 2006, sex shop. Tienda virtual especializada en juguetes sexuales hechos en Estados Unidos y el extranjero. Categoría juguetes sexuales extranjeros hechos de materiales naturales:
  - Nobessence-Allure, dildo de madera
  - Luz de la riva-Maleva, bolas chinas hechas con ágata y plata
  - Luz de la riva-Parda, dildo de roca mineral
  - Laid-D.1, dildo de de lavikita Noruega

### **Registró público**

- Instituto Mexicano del Derecho de Autor, INDAUTOR. Protección jurídica, moral y patrimonial del autor y derechos conexos de las obras registradas. Dependencia





gubernamental perteneciente a la Secretaria de Educación Pública. Obras registradas:

- Colección Fire Crystal México
- Foto catálogo colección Fire Crystal México
- Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual, IMPI. Protección jurídica, moral patrimonial del autor y derechos convexos de avisos y nombres comerciales. Dependencia gubernamental perteneciente a la Secretaria de Economía. Marca registrada:
  - Fire Crystal México, marca mixta

### **Eventos internacionales**

- La AVN Show fundada hace 31 años, es el mayor exponente mundial de la industria para adultos. Noticias, contenido e información, así como una corporación multifacética que crea, produce y difunde contenidos sin precedentes para los consumidores, así como la parte comercial de la industria para adultos.
- La ANE Expo es el evento más importante de la industria para adultos. ANE reúne las últimas tendencias y grandes artículos como: juguetes sexuales, aceites, lencería, cremas, complementos, regalos, juegos, muebles, condones, afrodisíacos, accesorios, y mucho más en exhibición. Más compañías estrenan sus nuevos productos en la ANE Expo que en cualquier otro evento comercial mundial.

### **Pláticas**

- En el mes de Octubre de 2014, se obtiene una plática con unos de los 8 maestros chamanes más longevos de Teotihuacán, en su plática narra cómo los antiguos Teotihuacanos veneraban la fecundidad y el sexo como algo cósmico y encomendado a sus deidades.





## **2. Fase técnica**

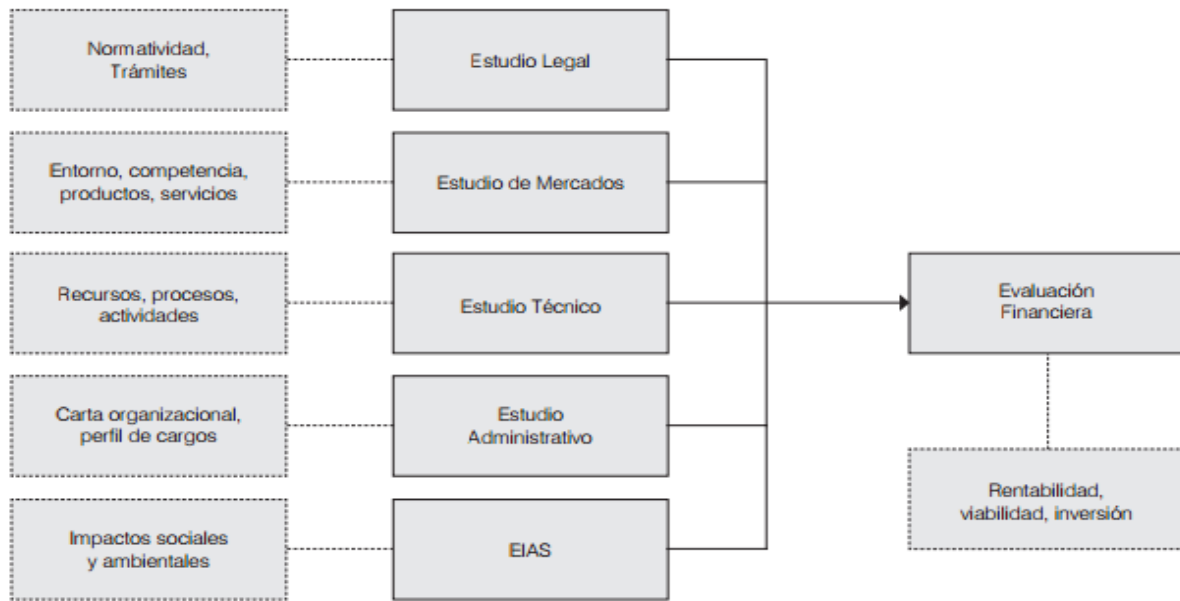
*Para el desarrollo del plan de negocios se utilizó la metodología de Articulación del Plan de negocios y el financiero propuesta por Correa et. al., 2010*

### **Componentes del plan de negocios**

Una vez abordada entonces la conceptualización sobre el Plan de Negocios, resulta necesario hacer alusión de manera sintética a los diferentes componentes que lo conforman, los cuales permiten estructurar el proyecto empresarial y su posterior puesta en marcha. Los componentes genéricos para la realización de un Plan de Negocios son: análisis e investigación de mercados, estudio legal, estudio técnico, estudio administrativo, estudio de impactos sociales y ambientales y estudio financiero. A continuación se describe cada uno de los componentes mencionados:

#### **Figura 1. Metodología para realizar el plan de negocios.**





FUENTE: Correa et. al., 2010.

## Estudio legal

Para el desarrollo del plan de negocio, es necesario establecer un marco legal bien estructurado, que incorpore toda la reglamentación requerida para una adecuada implementación del mismo, con el fin de conocer cuáles son las normas que regulan en materia legal la actividad que se pretende desarrollar, desde su constitución y puesta en marcha, hasta la operación del proyecto en el momento en que se convierte en empresa. Dentro de los aspectos legales que hay que tener en cuenta al momento de definir el plan de negocio se encuentran: a) Definición de la forma jurídica de operación. b) Definición de los requisitos legales para la constitución. Se debe consultar el régimen legal para cada forma jurídica y en particular la elegida. c) Investigación de la existencia de algún tipo de régimen especial para el proyecto empresarial, por ejemplo para negocios ambientales, hoteleros, de salud o tecnológicos, generalmente existen disposiciones particulares que benefician la implementación de proyectos en estos campos.





Una buena definición legal es indispensable porque siempre se debe operar bajo un adecuado marco normativo, correspondiente a derechos y deberes de cada una de las partes involucradas en el proyecto, conforme a lo estipulado en la ley. Además, se tienen que analizar aspectos laborales, tributarios, políticos, sociales, ambientales, legales, administrativos, entre otros, ya que es importante considerar los distintos efectos que traerían estos al negocio, ya sean positivos o negativos.

### **Estudio técnico**

Se determina la forma para lograr la elaboración y venta del producto o la prestación del servicio que se tiene previsto ofrecer, con la calidad, cantidad y costo requerido. Dentro de este estudio, se incluyen aspectos como el diseño, la tecnología, los procesos, los recursos tanto humanos como físicos, así como todas aquellas actividades necesarias para llevar a cabo el plan de negocio. Éste incluye: estudio de la capacidad, de la localización, de procesos y balances técnicos.

Así mismo, en este punto, se debe dar respuesta al “saber hacer”, ¿qué hace la empresa?, al “cómo hacerlo”, ¿cuáles son los macro y micro procesos que se desarrollan? y finalmente, al “qué se necesita”, ¿cuáles son los recursos requeridos para llevar a cabo la elaboración del producto o la prestación del servicio? Una vez respondidos tales interrogantes, se procede entonces a determinar los componentes técnicos necesarios para la operación del negocio tales como maquinaria y equipos, implementos y herramientas de oficina, estructura física, así como su ubicación y funcionamiento.

Es importante también determinar el diseño y estructura de los procesos administrativos y productivos del negocio, teniendo en cuenta aspectos de ingeniería, tales como remodelaciones, adecuaciones, transformaciones y mejoras (pre-operativos), y la formulación de estrategias de puesta en marcha, funcionamiento y consolidación del mismo. Aquí es conveniente hacer una descripción detallada de todos aquellos recursos





que se necesitan para desarrollar esta etapa técnica, iniciando con todo lo relacionado con el producto o servicio, hasta llegar a su forma de gestión y control. Es de mucha ayuda utilizar gráficos, flujo gramas, matrices y demás estructuras que faciliten y mejoren la comprensión.

En este punto, la definición de los costos de producción o prestación de servicio es un elemento bastante importante, ya que define de alguna forma la capacidad competitiva a nivel de precios en el mercado frente a las otras empresas de competencia directa o indirecta.

### **Estudio administrativo**

Se inicia con la elaboración de la carta organizacional donde se establece la estructura de la organización y el perfil de los cargos que tendrá la empresa, determinando el recurso humano de carácter administrativo necesario para la operación del negocio; así como algunos elementos complementarios en su administración y que estimulan el desarrollo de la actividad del negocio tales como: estrategias motivacionales, plan de capacitaciones e inducciones, recompensas e incentivos, entre otros. También se incluyen algunos requerimientos de bienes que serán utilizados por estas personas para su normal desempeño en la organización tales como muebles y equipos de oficina.

### **Estudio de impactos ambientales y sociales (EIAS)**

Es importante tener presente que todo plan de negocios que se pretende instaurar, se encuentra inmerso en una dinámica económica, social, ambiental y política, por lo que se requiere la determinación de los distintos impactos que se generan en torno a los mismos, ya que estos constituyen factores fundamentales en la sostenibilidad del proyecto como tal.







A nivel ambiental, resulta útil la identificación de cada una de las condiciones actuales y futuras del medio ambiente, dado que éstas constituyen un factor fundamental para el desarrollo sostenible del proyecto empresarial, puesto que las nuevas exigencias y prácticas administrativas enmarcan la gestión ambiental como un elemento primordial e inherente a las actividades de operación de cada ente. Se habla entonces de Mitigar, Controlar, Corregir, Compensar y Prevenir los distintos impactos que se deriven de los procesos y actividades de producción y prestación de servicios.

A nivel social, es importante también determinar los impactos que sobre la comunidad generará el proyecto, ya que a fin de cuentas es a la sociedad a quien se pretende satisfacer con la ejecución del mismo y sobre quien se logrará aportar un beneficio social y económico.

### **Estudio financiero**

Con este tipo de estudio, lo que se pretende es determinar cómo se va obtener el capital necesario para poner en marcha la empresa, cómo se permitirá el funcionamiento, cómo va a financiarse el crecimiento y desarrollo de los negocios y finalmente, qué beneficios va a generar la inversión realizada. En esta etapa se pretende medir la rentabilidad del negocio y si es viable desde el punto de vista financiero.

Es importante considerar conceptos claves en el lenguaje de las finanzas como Flujo de Caja del Proyecto (Flujo de Caja Libre Operacional – FCLO), Flujo de caja del Inversionista (FCI), Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Período de Recuperación de la Inversión (PRI), Relación Beneficio/Costo (RBC), indicadores de liquidez, rentabilidad y endeudamiento, entre muchos otros, ya que es en esta etapa en donde se resume y se traduce a un lenguaje más cuantitativo los demás componentes, con el fin de determinar el presupuesto integral (cualitativo y cuantitativo) requerido para llevar a cabo el proyecto.





### **3. Fase de procesamiento, captura y análisis de la información**

*Con la información generada con el proyecto de la empresa se realizó el registro, procesamiento y análisis de la información usando el uso del programa Excel 2010 para hacer la planeación financiera del negocio. Después se graficaron y presentaron los resultados.*

#### **La planeación financiera**

La planeación financiera es una herramienta de suma importancia en la gestión empresarial, ya que permite integrar de forma armónica cada uno de los componentes del plan de negocios traduciéndolos a términos, no sólo financieros-cuantitativos sino también cualitativos. De esta manera, es posible lograr una mayor comprensión del proyecto de creación de empresa, tener la capacidad de estimar las condiciones futuras, cuantificar y cualificar los riesgos asociados a la operación, evaluar el modo de operar y las estrategias contempladas, establecer ciertos escenarios, y lo más importante, contar con un fundamento estratégico para la creación de empresas sostenibles en el tiempo. Este proceso se debe realizar de manera transversal en los distintos estudios del plan de negocios, ya que la experiencia denota que el componente financiero es uno de los más débiles debido a la falta de formación de los equipos emprendedores en el tema, lo que lleva a una desarticulación de los distintos componentes con los resultados financieros; en otros términos, no conversa lo dicho cualitativamente con lo expresado en términos financieros. Del mismo modo, y como ventajas asociadas al uso de la planeación financiera, se pueden destacar las siguientes:

- La planeación financiera es un proceso flexible y puede ser realizado en cualquier período de tiempo.
- Constituye una herramienta empresarial muy útil para evaluar los resultados financieros del negocio, al integrar todos los componentes del plan de negocio y traducirlos a términos financieros.





- Puede ser utilizada para fines internos (propios del proyecto) o externos, tales como negociaciones, inversiones, solicitud de créditos, toma de decisiones, entre otras.
- Los resultados de la planeación financiera están estrechamente vinculados con las estrategias y políticas adoptadas para el proyecto de creación de empresa.
- Es importante que para el proceso de modelación y proyección financiera, se tengan bien definidos y clarificados los parámetros o variables que impactan los resultados, tanto internas (empresa) como externas (factores macroeconómicos, políticas legales), ya que de estos dependen en gran medida los resultados de la proyección.
- La planeación financiera es una herramienta empresarial muy adaptable a cualquier tipo de proyecto de inversión, por lo que su buen uso permite fundamentar la creación de empresas sostenibles en el tiempo.

## **V. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

Conforme a la metodología señalada, así como a la captura, procesamiento y análisis de la información se obtuvieron los siguientes resultados:

## **V. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

Consistió en analizar la constitución de la empresa, los reglamentos, requisitos y aspectos para conformar la organización. Durante esta fase se realizó una investigación detallada de los aspectos que se necesitan para llevarlos a cabo en el plan de negocios como empresa, ejemplos de ellos son: El diseño único para la empresa (Logotipo), los





objetivos empresariales (Misión y Visión), protección y registro del producto (Derecho de Autor) y la elección de la razón social que llevó Fire Crystal México.

## **5.1. ESTUDIO LEGAL**

### **5.1.1. Naturaleza del proyecto**

La creación de Fire Crystal México en el año 2015 surge a partir de una idea de negocio poco convencional y sin algún nicho de mercado parecido en México. México no se caracteriza por ser un país productor de estos artículos sexuales, más bien es un comprador del mismo, la mayoría de las tiendas en México importan productos de procedencia Estadounidense y China mayormente. La industria para adultos es un mercado lucrativo entre las video filmaciones, lencería, revistas y juguetes sexuales se unen en un todo para satisfacer a un público que gusta de diferentes modas y tendencias de este incomprendido pero millonario mercado.

Fire Crystal México se dio a la tarea de crear juguetes sexuales tradicionales en obsidiana con alusión a deidades prehispánicas de México, la principal meta fijada era el poder fusionar un juguete sexual con un alto grado de calidad en el diseño y adoptar las nuevas tendencias de juguetes sexuales de piedras naturales e imprimir en ellos la historia del México antiguo. Este proyecto ostenta orgullosamente en ser totalmente hecho en México y el primero en su tipo, creado en el municipio de Teotihuacán en colaboración con maestros artesanos de la zona que perpetúan este ancestral arte.

### **5.1.2. Nombre y logotipo de la empresa**

Para toda empresa es importante identificarse de alguna manera. Es por ello la necesidad de la creación de un logotipo único e irrepetible que represente la identidad del producto que se ofrecerá (Figura 2). Fire Crystal México diseñó un logotipo el cual simboliza la máxima expresión de mexicanía que se tiene como nación y las estrechas raíces culturales donde la antigüedad prehispánica convive con el presente.

**Figura 2. Logotipo de Fire Crystal México.**





FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

### 5.1.3. Misión

Crear dildos como piezas de arte únicas e irrepetibles hechas por artesanos mexicanos para combinar las tradiciones artesanales milenarias, la cultura y el más grande placer para satisfacer todos los sentidos, generando piezas originales de gran valor como una obra de arte, lujosa y estética.

### 5.1.4. Visión

Ser la mejor opción a nivel nacional e internacional, en venta, diseño y fabricación de dildos artesanales en obsidiana en un mercado competitivo, siempre con el firme compromiso hacia nuestros clientes, distribuidores y con todo el personal que está involucrado en el proceso, con miras futuras a otros mercados del sexo.

### 5.1.5. Filosofía de Fire Crystal México

“No hay nada más satisfactorio en la vida que ver los frutos logrados como producto del trabajo y esfuerzo combinados, valores que emiten felicidad e inspiración a seguir adelante. Cada boceto y diseño creado en la imaginación tiene ya un lugar en este mundo. Por lo cual, se tiene la confianza que este dildo no se guardará en el oscuro fondo de un cajón. Es un orgullo convidar parte de esta mexicanía a los interesados en el goce





estético, provocador de inmensos placeres y con esto embellecer la que será su futura morada.”

### 5.1.6. Valores

- *Confianza*

Plena seguridad en los principios morales de Fire Crystal México dildos artesanales.

- *Compromiso*

Cumplimiento de los objetivos y metas que la empresa se ha trazado.

- *Comunicación*

Intercambio de nuevas ideas para el crecimiento mutuo y permanente de la empresa.

- *Innovación*

Creación continua de nuevas líneas y mejoramiento de los diseños, de acuerdo con las exigencias culturales de los consumidores y mercados; conservando siempre la tradición artesanal.

- *Justicia*

Equidad en el reconocimiento del trabajo realizado por los artesanos y demás miembros de la empresa.

- *Respeto*

Valorar y mantener relaciones cordiales con nuestros artesanos, con nuestros incorporados y nuestros clientes.

- *Responsabilidad*

Conciencia de cumplir de manera eficaz y eficiente con las tareas asignadas, tanto en la elaboración, como en la promoción, comercialización y distribución de los productos Fire Crystal México.





- *Trabajo en Equipo*

Unión de fuerzas y conocimientos que den cumplimiento a los objetivos de Fire Crystal México.

#### **5.1.7. Constitución legal de Fire Crystal México**

Fire Crystal México se constituyó como una empresa en la categoría de personas física con actividad empresarial, realizando los trámites en los niveles municipal, estatal y federal conforme a lo establecido en la LXIII Cámara de Diputados del 2015. Para ello y con el fin de dar certeza a los trámites ya mencionados se realizaron convenios de trabajo entre la empresa y el gremio artesanía Teotihuacán (Ver anexo 8.1).

#### **5.1.8. Registro Público del Derecho de Autor (INDAUTOR México)**

Dentro del desarrollo comercial de Fire Crystal México se encontraron dos fases primarias, la primera fue la elaboración de las piezas escultóricas (el producto) y la segunda el medio informativo impreso o digital, con el cual se manejó toda la información acerca de la historia, composición, líneas y la idea de este proyecto.

Se crearon tres líneas comerciales en Fire Crystal México: Línea Black, Línea Stone y la Línea Azcóatl Dildo Masaje, con un total de 14 modelos diferentes (Ver anexo 8.2). Cada uno se registró por separado, adjuntando una imagen por modelo con las especificaciones requeridas por el INDAUTOR como: título de la obra, técnica empleada, material, edad, origen, color, peso, anchura, largo y firma del apoderado legal. Este proceso se cotejó como una obra en la rama escultórica (Figura 4).

El segundo registro realizado fue para el foto catálogo de Fire Crystal México, esta compilación literaria se integra por escritos de Fire Crystal México, Teotihuacán, la piedra de obsidiana, la cultura Mexicana entre otros. Este proceso se cotejó como una obra en la rama de compilación literaria y el INDAUTOR solo requirió la obra impresa para su registro, acompañado de los datos y firma del apoderado legal (Figura 3 y anexo 8.2).





**Figura 3. Certificado de Autor. Compilación Literaria expedido por el INDAUTOR  
(Título: Foto Catalogo Colección Fire Crystal)**







# CERTIFICADO

## Registro Público del Derecho de Autor

Para los efectos de los artículos 13, 162, 163 fracción I, 164 fracción I, 168, 169, 209 fracción III y demás relativos de la Ley Federal del Derecho de Autor, se hace constar que la **OBRA** cuyas especificaciones aparecen a continuación, ha quedado inscrita en el Registro Público del Derecho de Autor, con los siguientes datos:

**AUTOR:** QUINTANA MOLINA ALAN GERARDO  
**TITULO:** FOTO CATALOGO COLECCION FIRE CRYSTAL  
**RAMA:** LITERARIA  
**TITULAR:** QUINTANA MOLINA ALAN GERARDO

Con fundamento en el artículo 3º de la Ley Federal del Derecho de Autor el presente certificado ampara única y exclusivamente la obra original Literaria.

Con fundamento en lo establecido por el artículo 14 fracciones I y X de la Ley Federal del Derecho de Autor, el presente certificado no ampara las ideas en sí mismas, las fórmulas, soluciones, conceptos, métodos, sistemas, principios, descubrimientos, procesos e invenciones de cualquier tipo; la información de uso común tal como los refranes, dichos, leyendas, hechos, calendarios y las escalas métricas.

Con fundamento en lo establecido por el artículo 168 de la Ley Federal del Derecho de Autor, las inscripciones en el registro establecen la presunción de ser ciertos los hechos y actos que en ellas consten, salvo prueba en contrario. Toda inscripción deja a salvo los derechos de terceros. Si surge controversia, los efectos de la inscripción quedarán suspendidos en tanto se pronuncie resolución firme por autoridad competente.

Con fundamento en los artículos 2, 208, 209 fracción III y 211 de la Ley Federal del Derecho de Autor; artículos 64, 103 fracción IV y 104 del Reglamento de la Ley Federal del Derecho de Autor; artículos 1, 3 fracción I, 4, 8 fracción I y 9 del Reglamento Interior del Instituto Nacional del Derecho de Autor, se expide el presente certificado.

**Número de Registro:** 03-2014-120910585700-01

México D.F., a 9 de diciembre de 2014

EL DIRECTOR DEL REGISTRO PÚBLICO DEL DERECHO DE AUTOR

JESUS PARETS GOMEZ



SEP

SECRETARÍA DE  
EDUCACIÓN PÚBLICA



INDAUTOR  
Instituto Nacional del Derecho de Autor

FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

**Figura 4. Certificado de Autor. Obra Escultórica expedido por el INDAUTOR**

**(Título: Colección Fire Crystal)**





# CERTIFICADO

## Registro Público del Derecho de Autor

Para los efectos de los artículos 13, 162, 163 fracción I, 164 fracción I, 168, 169, 209 fracción III y demás relativos de la Ley Federal del Derecho de Autor, se hace constar que la **COLECCIÓN** cuyas especificaciones aparecen a continuación, ha quedado inscrita en el Registro Público del Derecho de Autor, con los siguientes datos:

**AUTOR:** QUINTANA MOLINA ALAN GERARDO  
**TITULO:** COLECCION FIRE CRYSTAL  
**RAMA:** ESCULTORICA  
**TITULAR:** QUINTANA MOLINA ALAN GERARDO

Con fundamento en el artículo 3° de la Ley Federal del Derecho de Autor el presente certificado ampara única y exclusivamente la obra original Escultórica.

Con fundamento en lo establecido por el artículo 168 de la Ley Federal del Derecho de Autor, las inscripciones en el registro establecen la presunción de ser ciertos los hechos y actos que en ellas consten, salvo prueba en contrario. Toda inscripción deja a salvo los derechos de terceros. Si surge controversia, los efectos de la inscripción quedarán suspendidos en tanto se pronuncie resolución firme por autoridad competente.

Con fundamento en los artículos 2, 208, 209 fracción III y 211 de la Ley Federal del Derecho de Autor; artículos 64, 103 fracción IV y 104 del Reglamento de la Ley Federal del Derecho de Autor; artículos 1, 3 fracción I, 4, 8 fracción I y 9 del Reglamento Interior del Instituto Nacional del Derecho de Autor, se expide el presente certificado.

**Número de Registro:** 03-2014-120911010600-14

México D.F., a 9 de diciembre de 2014

EL DIRECTOR DEL REGISTRO PÚBLICO DEL DERECHO DE AUTOR

JESUS PARETS GOMEZ



SEP

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



INDAUTOR  
Instituto Nacional del Derecho de Autor

FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

## 5.2. ESTUDIO DE MERCADO





El objetivo de este estudio fue crear un informe de investigación de mercado apoyándose en un estudio cualitativo con un enfoque subjetivo y flexible, el investigar y recolectar datos de varios campos de acción como lo son juguetes sexuales y la historia de la sexualidad mexicana es poca, pero una gran iniciativa para crear una nueva visión de campo de estudio y la creación de un nuevo producto necesita las estrategias pertinentes para la incursión en el mercado del sexo. En este estudio se explica el tamaño del mercado, su segmentación, variables geográficas y demográficas, características del cliente potencial, análisis de la competencia, análisis FODA, formulación de estrategias, perfil del consumidor, las necesidades satisfechas y aún no satisfechas en el cliente. Todo encaminado a crear y proponer una marca nueva e innovadora en México de juguetes sexuales artesanales.

### **5.2.1. Investigación de mercado**

**5.2.1.1 Tamaño del mercado:** El producto (dildo) ofrecido es de uso unisex, mismo que podrá ser usado por un cliente que comience su vida sexual. Se estima que la gran mayoría de los adolescentes ya son sexualmente activos antes de cumplir los 18 años de edad, esto dependiendo de cada país y formación cultural que se tenga (Fondo de población de las Naciones Unidas, 2015). La población objetivo para Fire Crystal México son todos los hombres y mujeres mayores de 25 años, activos sexualmente y con un nivel socio-económico A, B y C+, al igual personas que gustan y se sienten identificadas con el arte erótico y receptivas ante algo que, fuera de lo convencional es apreciado como arte y lujo.

### **5.2.2. Segmentación del mercado**

#### **5.2.2.1. Variables geográficas**

El producto está destinado para su fabricación en el Estado de México, específicamente en los talleres de los artesanos del municipio de San Juan, Teotihuacán que limita al sur con el municipio de Texcoco, al norte con los municipios de Temascalapa y Axapusco; al oriente con los municipios de Otumba y Tepetlaoxtoc y al poniente con Tecamac y





Acolman. Su distancia aproximada a la capital del Estado, Toluca, es de 122.00 kilómetros (H. Ayuntamiento de Teotihuacán, 2015).

#### 5.2.2.2. Variables demográficas:

- En 2012, en México residían 31 millones de jóvenes de 15 a 29 años, monto que representa 26.5% de la población total (INEGI, 2014).
- En México, la edad promedio de inicio de la vida sexual de los adolescentes es de 15 años, en ambos sexos (CONAPO, 2014).
- Dinks: Se trata de parejas jóvenes, sin hijos, con altos ingresos y en las que ambos miembros trabajan, conocidos como "Dinks" (Double Income, No Kids -doble sueldo, sin niños), que han venido creciendo en México y casi se han duplicado desde el 2005. Estas parejas están impulsando un creciente mercado de bienes de lujo, gastando su dinero en todo tipo de productos, desde costosas prendas de vestir y lencería, hasta exclusivos artículos de decoración para el hogar.
- Este tipo de parejas, que apenas rebasan el millón en México, se han convertido en los mayores clientes potenciales para muchas importantes marcas y sus hábitos de consumo están apuntalando la demanda de bienes y servicios en la debilitada economía mexicana (Forbes México, 2015).
- Se estima que la producción y venta de juguetes sexuales, lencería, disfraces, retardantes, afrodisíacos y películas para adultos generan entre 10 mil y 14 mil millones de dólares de ganancias a nivel internacional. En México, el llamado mercado para adultos produce 300 millones de pesos mensuales, lo cual significa que los consumidores mexicanos invierten un promedio de tres mil 600 millones de pesos al año, cifra semejante al gasto nacional en desarrollo tecnológico, que alcanza tres mil 900 millones (Publimetro, 2015).
- Alberto Kibrit Israel, creador y organizador de la Expo Sexo 2015, explicó que aunque no existen cifras oficiales sobre los hábitos de consumo de artículos eróticos, los clientes pagan una nota de adquisición de 500 pesos cuando visitan una sex shop, cada mes o mes y medio. Explicó que, independientemente de sus preferencias sexuales, 50 por ciento de los consumidores son hombres y 50 por





ciento son mujeres; aunque cuando efectúan compras en pareja, los varones pagan el total de la factura (Kibrit y Publímetro, 2015).

### **5.2.3. Características del cliente potencial**

- El cliente potencial para Fire Crystal México, es todo aquel individuo que goce el uso de juguetes sexuales.
- Aquel que quiera considerar el explorar nuevos materiales y placeres.
- Vanguardismo en elementos 100% naturales y duraderos.
- Quien sepa distinguir la simbiosis entre arte, placer y lujo.
- Interés por la historia sexual de los mexicanos.
- Aprecio por las artes manuales y artesanías 100% mexicanas.
- Capacidad económica estable por parte del cliente.

### **5.2.4. Necesidades que se pretenden satisfacer en el cliente**

- Creación de un juguete sexual y arte erótico para su ornato o manipulación según sea el deseo del cliente.
- Ampliar las posibilidades de disfrute, especialmente en el caso de las personas con diversidad cultural.
- Producto sostenible 100% natural.
- Libre de agentes cancerígenos.
- Fácil limpieza
- Durabilidad
- Precio-Valor-Costo

### **5.2.5. Necesidades de los clientes aún no satisfechas por la competencia**

Dentro de la investigación de la fase documental, la información secundaria recabada nos muestra las necesidades de los clientes aun no satisfechas y las nuevas tendencias en juguetes sexuales alternativos que una parte de la población está comenzando a elegir entre otros productos que se ofrecen en el mercado actual, creando la oportunidad de





mercado a nuevos diseños, con denominación de origen, materiales naturales y amigables con el ambiente y la salud.

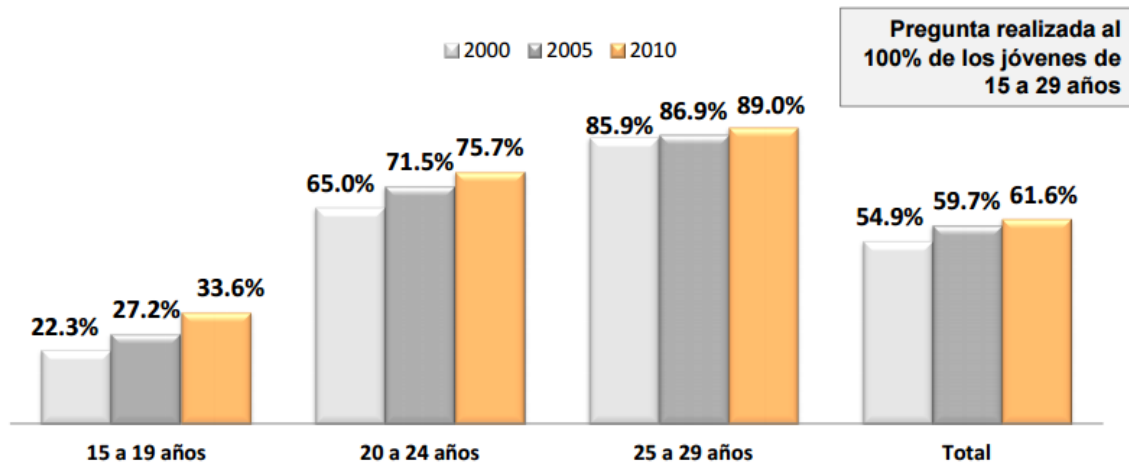
- Más formas y texturas con un mejor diseño.
- Amplia información respecto a sus propiedades físicas y químicas.
- Bondades místicas y de sanación en un dildo de piedra.
- Conocimiento de la historia del producto y su material para poder crear un ambiente de sexo con sentido.
- Un juguete sexual de ornato y uso a la vez de gran calidad y diseño exclusivo.

#### **5.2.6. Posibles consumidores**

Es importante mencionar que el uso de juguetes sexuales se crea por el querer explorar más la sexualidad y el experimentar nuevas sensaciones, el individuo recurre a estos productos no necesariamente al inicio de su vida sexual, sino más bien a una fecha un poco más prolongada en este caso la edad y el nivel socio económico con el que cuenta. A continuación se muestra en la (Gráfica 1) del Instituto Mexicano de la Juventud (IMJUVE), los rangos de la población sexualmente activa en México en las edades de 15 a 29 años.

#### **Gráfica 1. Jóvenes por rango de edad que han tenido relaciones sexuales alguna vez**





Entre los más jóvenes ha crecido la proporción de quienes han tenido relaciones sexuales. En la actualidad uno de cada tres jóvenes menores de 19 ha tenido esa experiencia, en comparación con el 22.3% de 2000.

FUENTE: IMJUVE, 2010.

De acuerdo a la (Gráfica 1), los individuos sexualmente activos son los que cuentan con 15 años en adelante, pero, hay diferentes factores que diferencian a las personas que inician su vida sexual a los que llamaremos, clientes futuramente potenciales, con los clientes realmente potenciales para el producto y que son todos los hombres y mujeres mayores de 25 años, activos sexualmente y con un nivel socio-económico A, B y C+ estos son clientes más maduros y con mayor poder adquisitivo para el producto, al igual clientes que no necesariamente comprarían el producto como juguete sexual sino más bien personas que se sienten identificadas con el arte erótico y receptivas ante algo que, fuera de lo convencional es apreciado como arte y lujo.

### 5.2.7. Análisis de la competencia

Dentro del análisis de la competencia realizada existen dos vertientes de las cuales una es totalmente sombría para el producto y la otra que es mucho más optimista e innovadora. En el mundo de los consoladores sexuales hay un sin número de competencia tanto en tamaños, figuras y materiales; China es ya en la actualidad uno de los actores principales del mercado de juguetes eróticos y es líder exportador, ya que





produce más del 70% de los juguetes eróticos disponibles que se venden a nivel mundial (COGUAN, 2014).

Entonces como análisis optimista y de investigación cualitativa por base de datos en la web, se comprobó que Fire Crystal México es la única empresa que realiza dildos artesanales de obsidiana con alusión a la antigua cultura Teotihuacana, siendo esta una ventaja comparativa y competitiva para la empresa ya que no se cuenta con una competencia nacional en este tipo de productos del mercado sexual.

Sin embargo, es imperante mencionar que en la investigación que se realizó señala que existe competencia de dildos artesanales o materiales alternativos pero, ninguno hecho de obsidiana y tallado a mano.

### 5.2.7.1. Principales competidores

#### 1. LAID® - Sede Noruega

Figura 5. Principales competidores LAID®-Noruega



FUENTE: Laid dildos, 2015.







LAID es la primera empresa noruega en diseño y fabricación de productos para el placer sexual y el bienestar. Fue establecido formalmente en 2009 y tiene su sede en Oslo, Noruega, con instalaciones de producción en Shenzhen y Xiamen, China. LAID está involucrado en cada paso del desarrollo desde el concepto y el diseño hasta la producción y la distribución, lo que garantiza el uso de materiales seguros y fiables, así como la fabricación responsable y embalajes.

## 2. FEM2GLAM®-Sede Alemania

Figura 6. Principales competidores FEM2GLAM®-Alemania



FUENTE: Fem2Glam dildos, 2015.





La colección de prendas íntimas sexy de Dina Stiebing Garners genera una amplia atención de la gente que pasa por su tienda, pero sus consoladores de piedra son los que han estado llamando la atención más recientemente. Su filosofía arraigada se extiende a su línea de artículos más provocativos y los "RelaxSTONE" consoladores, hechos de piedra arenisca nativa de la zona de Dresde, Alemania son un claro ejemplo.

### 3. JOYFUL PLEASURE® hand blown glass massagers-Sede U.S.A

Figura 7. Principales competidores JOYFUL PLEASURE® hand blown glass massagers-U.S.A

**JOYFUL**  
*Pleasure*



FUENTE: Joyful Pleasure, 2015.

Novedades de vidrio soplado a mano de gran estética y diseñados en Europa. Para ser hermosos, duraderos y de alta calidad, en conjunto con un empaque elegante. Están





hechos con materiales de calidad upmost y la copa de cristal fundido puro es un material de grado médico no poroso e hipo alergénicos que da a los juguetes un brillo y gran dureza extra. El diseño y la calidad los hace parecer caros, pero incluso hay para todo tipo de presupuestos. Ese es el concepto del placer alegre. Ese es el objetivo de un producto que es de alta calidad, sin defectos en el diseño, impecablemente empaque y asequible para todos los clientes en el mercado.

Joyful Pleasure tiene como meta proporcionar una experiencia intensa y realista posible a todos los usuarios más experimentados. Hemos creado una línea que, en los próximos 10 años, será un icono en sí. Todo el duro trabajo realizado por nuestro equipo de diseño, así como los maestros artesanos, han hecho que nuestros productos destaquen - y que se presta a usted, nuestro cliente, saber más acerca de lo que está recibiendo, así como el uso. Nuestros productos tienen el potencial de llevar a su libido sexual a nuevas alturas y crear nuevos niveles de emoción.

### **5.2.8. Análisis FODA y formulación de estrategias**

**Figura 8. Análisis FODA y formulación de estrategias**





|               |  |   |
|---------------|--|---|
| <h1>FODA</h1> | <p><b>Fuerzas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyecto innovador y único en su tipo.</li> <li>• Diseños atractivos y novedosos.</li> <li>• Materia prima natural de alta calidad.</li> <li>• A nivel internacional las artesanías mexicanas tienen un amplio reconocimiento y valoración y por consiguiente representa un mercado muy atractivo con potencial de crecimiento (PROMEXICO, 2015).</li> <li>• Versatilidad en usos y posiciones.</li> <li>• Asesoramiento en apoyos por parte de la Secretaría de Economía y Pro México (PROMEXICO, 2015).</li> <li>• Antecedentes en la exportación de este material.</li> </ul> | <p><b>Debilidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia en el extranjero.</li> <li>• Ciertas limitantes en la producción en masa.</li> <li>• Producto frágil para su transportación.</li> <li>• Incertidumbre en el extranjero por la calidad de procedencia Mexicana.</li> </ul>   |
|               | <p><b>Oportunidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• México cuenta con una red de diez tratados de libre comercio con cuarenta y cinco países (PROMEXICO, 2015).</li> <li>• Creciente consumo de artesanías Mexicanas en el extranjero (PROMEXICO, 2015).</li> <li>• La artesanía más vendida en la zona arqueológica de Teotihuacán es la obsidiana.</li> <li>• Alianzas comerciales con tiendas en el extranjero (PROMEXICO, 2015).</li> <li>• Ferias internacionales para la promoción de productos</li> </ul>   | <p><b>Estrategias FO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechar el mercado nacional al no tener competencia directa en México.</li> <li>• Aprovechar la amplia recepción que tienen las artesanías Mexicanas, para introducir en esos canales este nuevo producto (PROMEXICO, 2015).</li> <li>• Aprovechar las nuevas tendencias ecológicas en el uso de materiales naturales y amigables con el ambiente.</li> </ul> |





|  |  |   |
|--|--|---|
| <p>Mexicanos por parte de la Secretaría de Economía.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amplio aprecio por la cultura y costumbres Mexicanas en el extranjero.</li> </ul>  |  |   |
| <p><b>Amenazas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Idioma</li> <li>• Ubicación Geográfica.</li> <li>• Competencia por grandes empresas ya consolidadas.</li> <li>• Valor del peso contra la moneda extranjera.</li> <li>• Aranceles.</li> <li>• Trámites Burocráticos ineficientes.</li> </ul> | <p><b>Estrategias FA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofrecer un producto de gran acabado y calidad Mexicano que comprenda la cultura de destino.</li> <li>• Estudiar las medidas de desplazamiento del producto hacia el país receptor.</li> </ul> | <p><b>Estrategias DA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear estrategias emergentes para llevar el producto en tiempo y forma; y además elegir la mejor empresa para su futuro transporte.</li> <li>• Analizar periódicamente las bases de información financiera del país y el extranjero para anticipar fenómenos desfavorables.</li> </ul> |

FUENTE: Elaboración propia, 2015.

### 5.2.9. Publicidad y diseño

En el marketing se sabe que el mejor método comprobado para crear, acercar y promocionar una marca emergente es una publicidad y diseño bien estructurados con sentido, al desarrollar la campaña publicitaria para Fire Crystal México fue de suma importancia diseñar un carácter sumamente estético y con alto grado informativo para los futuros clientes de la marca (Ver anexo 8.2 y anexo 8.3). Se crearon cuatro tipos de publicidad:

- Catálogo Recopilatorio Fire Crystal México en idioma español e inglés
- Banners publicitarios Fire Crystal México
- Tarjeta de Presentación Fire Crystal México
- Tríptico Informativo Fire Crystal México para clientes en idioma español e inglés

**Figura 9. Tríptico Informativo para clientes en idioma español e inglés**





FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

### 5.2.10. Campaña publicitaria nacional de Fire Crystal México Revista Chilango®

La primera participación comercial de gran impacto Nacional de Fire Crystal México fue gracias al apoyo y confianza de la revista Chilango®. Se llevó a cabo una entrevista a cargo del área editorial de sexo y erotismo a Fire Crystal México, publicando un reportaje web en el sitio oficial de Chilango® (Ver anexo 8.4).

Figura 10. Revista Chilango®





FUENTE: Revista Chilango, 2015.

### Revista H para Hombres®

El día 18 de Febrero de 2015, el director editorial adjunto de la revista H para hombres®, solicito a Fire Crystal México el realizar un reportaje para su sección “El casillero del diablo” en su número editorial de Abril 2015 de la revista H para hombres® (Ver anexo 8.5).

Figura 11. Revista H para Hombres®



FUENTE: H para Hombres, 2015.





### 5.2.11. Campaña publicitaria internacional de Fire Crystal México

#### AVN Show® y AVN Novelty Expo® 2015

Fire Crystal México recibió la invitación a los AVN Show® y AVN Novelty Expo® 2015 (Ver anexo 8.6), el evento mundial de la industria del sexo con sede en Las Vegas, Nevada. Fire Crystal México expuso sus tres líneas de dildos en el Paradise Hall, salón dedicado a los productos más revolucionarios del año (Figura 13).

Figura 12. AVN Show® y AVN Novelty Expo®



FUENTE: adultentertainmentexpo.com, 2015







**Figura 13. Participación de Fire Crystal México en la AVN Show® 2015**



FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

### **5.2.12. Patrocinio**

#### **Patrocinio capital ángel por Huevocartoon®**

El día 18 de Diciembre de 2014, Huevocartoon ofreció patrocinar a Fire Crystal México por medio de “Capital Ángel” para participar en los AVN Show® y AVN Novelty® 2015. Toda la inscripción para el evento fue realizada por la empresa Huevocartoon (Ver anexo 8.7).

**Figura 14. Huevocartoon®**





FUENTE: Huevocartoon.com, 2015.

### 5.2.13. Lanzamiento

El día 3 de Enero de 2015 se dio a conocer Fire Crystal México por primera vez al público en general por medio de la plataforma de Facebook empresarial con naturaleza 100% orgánica (Figura 15). El primer día en activo superó los 100 me gusta y se compartió más de 50 veces su contenido y fotografías por sus nuevos fans.

Figura 15. Lanzamiento de Fire Crystal México por Facebook®





FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

### **5.3. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **5.3.1. Concepto del producto.**

La creación de una línea comercial de dildos artesanales hechos en piedra obsidiana para la marca Fire Crystal México. Los cuáles serán una fina pieza de arte alusivo a la cultura prehispánica Teotihuacana y un dildo (falo) para la auto estimulación sexual de las personas.

#### **5.3.2. Material y sus propiedades físico-químicas**

Obsidiana proviene del latín “Obsidianus Lapis” (Piedra de Obsidius). Es una piedra de lava volcánica, rica en oxido de silicio, perteneciente al grupo de los silicatos y se encuentra clasificada en la especie de los vidrios. Su gran dureza, única en esta piedra, tiene de 5 a 5.5 en la escala de Mohs.

Es un elemento de la naturaleza que por su brillantez, color y dureza contrasta con el común de las rocas y cristales que integran el exuberante mundo de los minerales. Tiene la cualidad de cambiar su color según la manera de cortarse.





Actualmente se utilizan cuchillas de obsidiana en cirugía cardíaca y ocular porque su filo es mucho más delgado que el de los escalpelos de acero, siendo hasta 5 veces más afilados ya que es posible aguzarlo hasta que en su borde haya un solo átomo, lo que lo convierte en un material usado en cirugías de alto riesgo, pues permite que las heridas quirúrgicas sanen más rápidamente (Cobean, 2002).

### 5.3.3. Creación

El día 12 de Febrero de 2014 inició el proceso de creación de la marca y producto. El proyecto se divide en seis procesos importantes mismos que desglosan más acciones en su investigación, elaboración y búsqueda.

- **Diseño de piezas:** La cultura Teotihuacana en todo su haber es representada por innumerables deidades, personajes, mitos e historias. De las 14 piezas se eligió lo más noble y representativo para su elaboración en obsidiana (Periodo de tiempo: 4 meses).
- **Investigación y búsqueda de información:** La búsqueda de información relevante y verídica fue un proceso complejo de inicio a fin por el tipo de producto. El 50% de empuje para conocer más respecto a la sexualidad de esta cultura pre colombina fue ofrecida por la recopilación del maestro Eugenio Aguirre y su libro “Hacer el amor como dios manda; Historia sexual de los mexicanos”. Otras fuentes de información complementarias se realizaron por estudio de campo en la zona de Teotihuacán donde se entrevistó a antiguos maestros chamanes por las prácticas antiguas de purificación y sexualidad e internet (Periodo de tiempo: 3 meses).
- **Sesión fotográfica y modelos:** Teniendo la información escrita para el catálogo de Fire Crystal México se realizó un stand up de qué, cómo y en dónde se realizaría la sesión fotográfica para compartir la información recabada. La selección de modelos se centró en mostrar a mujeres naturales, bellas y estéticas de México para generar la respuesta deseada del público hacia el tipo de producto que se ofrecería (Periodo de tiempo: 3 meses).





- **Bases de barro y soporte:** Creamos bases únicas de barro hechas a mano para las piezas. En el grabado de cada base se pueden apreciar códigos borbónicos de las culturas mesoamericanas, con el significado de los cuatro elementos-deidades (Periodo de tiempo: 1 mes).
- **Bolsas de piel y manta:** El propósito para la creación de estas bolsas fue para reproducir nuestro empaque y embalaje pero, la visión que enfocamos en ellas fue más allá. La creación de empaques y embalajes hechos a mano de gran diseño y calidad, aunado con las prácticas ecológicas “Un segundo uso para tu empaque y embalaje”. Cada diseño tiene el logotipo de la marca, códigos borbónicos y están hechos con materiales 100% mexicanos (Periodo de tiempo: 1 mes).
- **Diseño gráfico y publicidad:** Para ensamblar la información con las fotografías y dar el encuadre perfecto y elegante a la marca, desarrollamos una óptica única para Fire Crystal México (Periodo de tiempo: 2 meses).

Para la creación de este proyecto integral se llevó más de un año en su elaboración y sus periodos de tiempo son un estimado total del tiempo efectivo en su elaboración, como todo proyecto real se obtuvieron pruebas y errores que hacían regresar a procesos ya trabajados pero, esos retrocesos son necesarios para el éxito futuro.

#### 5.3.4. Proceso creativo y de diseño

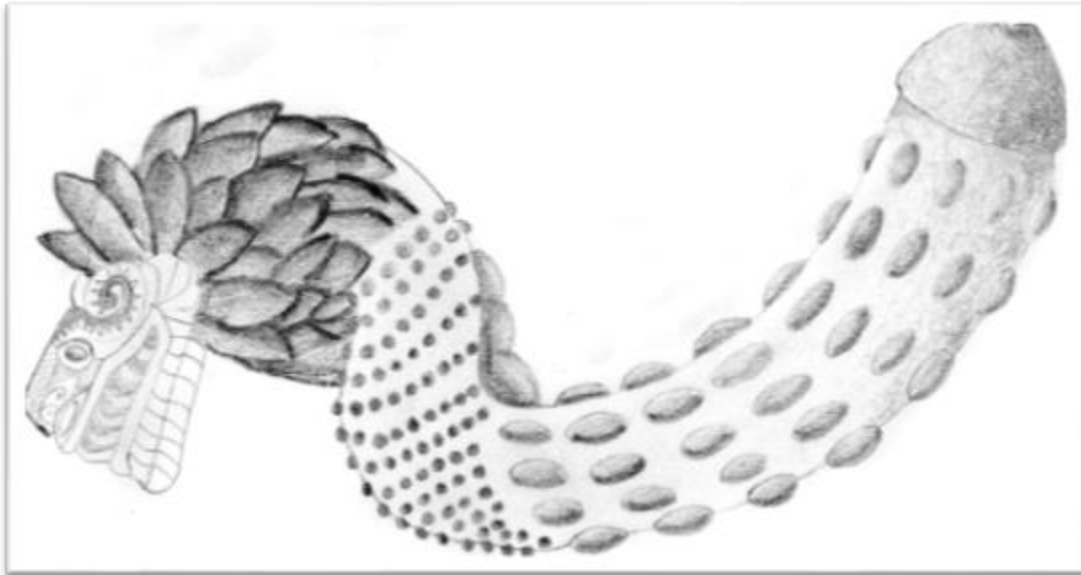
Para crear arte con sentido se necesita en gran medida el desarrollo del borrador o como artísticamente se le llama bocetado. Un boceto (definido como layout en idioma inglés) es una ilustración esquemática que carece de detalles y, en la mayoría de los casos, no posee terminaciones.

Su objetivo es simbolizar ideas, pensamientos o conceptos, sin preocuparse por la estética. Por eso, generalmente se realiza sobre cualquier clase de hoja y sin necesidad de disponer de instrumentos de dibujo auxiliares (Figura 16).





**Figura 16. Proceso creativo y de diseño, Quetzalcóatl bocetado**



FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

Después del bocetado como estudio previo se da entrada a la creación de los prototipos, aquí se materializa la idea, en que sí y, que no es capaz de lograrse del supuesto diseño en la obsidiana (Figura 17).

**Figura 17. Proceso creativo y de diseño, Quetzalcóatl creación de prototipos**





FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

Por cada diseño logrado, le anteceden entre dos y tres prototipos, generando el diseño final, se omiten futuros errores y se reproduce exitosamente la pieza deseada. Ninguna reproducción será idéntica consecutivamente pero, será similar por ser un proceso artesanal (Figura 18).

**Figura 18. Proceso creativo y de diseño, Quetzalcóatl obra prima**





FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

### 5.3.5. Proceso de elaboración

El proceso de elaboración de cada pieza consta de 10 procesos artesanales (Figura 19).

Figura 19. Proceso de Elaboración

*“Como creamos en Fire Crystal Arte, placer y lujo.”*







FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

### 5.3.6. Colección Fire Crystal México

En nuestra colección de Fire Crystal México, ofrecemos a usted el nuevo portador las líneas Black, Stone y Azcóatl Dildo Masaje. La línea Black representada en un estado completamente en obsidiana negra y la línea Stone que porta en sí, una increíble incrustación de piedras semi-preciosas de la región Mexicana como son: Ojo de Tigre, Turquesa, Jade, Aventurina, Lapislázuli, Crisocola, Concha Nácar y Concha Abulón. La línea Azcóatl Dildo Masaje hermoso esculpido diseñado para masaje y estimulación, sus cuellos arqueados con elegancia y puntas redondeadas con ancho suave y en ángulo perfecto para el punto “G”, hechos en obsidiana negra, oro, meca y arcoíris.

La piedra obsidiana es extraída de la Sierra de las Navajas en México y es la materia prima con la que se crean los dildos, esta te cautivaré por la sensualidad del frío y calor que creara en tu cuerpo, acentuada con el agradable pulido liso y suave combinado con el gran peso digno de esta piedra ancestral, la cual es una esencia natural, misma que despertara en ti la transición energética entre el cuerpo y las energías vitales de la madre tierra.

Fire Crystal ostenta el arte, placer y lujo en cada uno de sus dildos artesanales, cada uno de ellos emite una belleza cautivadora y alegría a quienes los observan, así como para el cuerpo deseoso de recibir las más diversas experiencias y una nueva búsqueda a la exploración más completa sobre su piel desnuda que despertara sus más profundos deseos carnales.





Quetzalcóatl, Moctezuma, Tláloc, La Flor de las Princesas y muchos más, hacen reverencia a usted, el nuevo portador para que haga uso de ellos en liberar a la luz de la luna, su excitante deseo sexual.

### 5.3.7. Calidad

La calidad en el producto es una obligación y deber que se tendrá con clientes y distribuidores. Aunque no existe una normativa vigente para tal sector productivo, el simple hecho de la mejora en las técnicas y semi industrialización que han creado los artesanos en los talleres de Teotihuacán es de gran reconocimiento; ellos han dividido su arte en dos categorías: las artesanía en serie trabajada por aprendices en la talla de obsidiana y el arte del tallado de piedra fina por el talento de maestros artesanos. La creciente complejidad, componentes económicos, actividades, modificación del comportamiento de los clientes, contribuyen a la mejora constante de la calidad, y la convierten en una necesidad para asegurar la supervivencia de Fire Crystal México y los talleres artesanales.

### 5.3.8. Cuidados y advertencias

Figura 20. Cuidados y advertencias





FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

### 5.3.9. Uso del producto

Figura 21. Uso del producto





FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

### 5.3.10. Empaque

#### Bolsa de piel

La piel es uno de los materiales más bondadosos que existen en este planeta, el uso de ésta se ha presentado desde la época prehispánica, en donde el hombre la utilizaba para cubrirse del frío y de ataques de animales. Sin embargo la piel ha ampliado su funcionalidad con el tiempo, de acuerdo a las necesidades del hombre, haciendo de cada producto un artículo para toda la vida gracias a las increíbles cualidades de resistencia y durabilidad que tiene. Y es por estas ventajas que la piel ha tomado una importante posición dentro del mundo del diseño.





La fusión perfecta entre el diseño, la funcionalidad, la originalidad y la artesanía cobra vida a través de Fire Crystal México. Logrando reunir estas cualidades en un mismo producto de piel Napa (piel de cordero o cabra) y pirograbada con el emblema de la marca. Hecho a mano por artesanos Mexicanos de Texcoco (Figura 22).

**Figura 22. Empaque Fire Crystal México**



FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

### 5.3.11. Embalaje

#### Morral de manta

La MANTA es la tela más tradicional de México, elaborada de algodón 100% puro lo cual hace que este material sea en su totalidad ecológico y no dañe al medio ambiente.

Es de orígenes prehispánicos, habiendo adquirido gran importancia durante el Imperio Azteca, y hoy día muy apreciado por sus grandes virtudes.





Retomamos más de 3,000 años de historia textil y lo exponemos al mundo contemporáneo como una alternativa ecológica y de segunda vida de empaque para los Dildos de Fire Crystal México (Figura 23).

Figura 23. Embalaje Fire Crystal México



FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

### 5.3.12. Base de exposición

Base de barro





Una lujosa obra de arte para el placer merece ser exhibida en una base digna de ella. Y qué mejor forma de representar a México que con su folclórica artesanía en barro hecha a mano por artesanos del Valle de Teotihuacán.

Desde la época prehispánica, las culturas que habitaron en nuestro actual territorio eran expertas en el arte de trabajar el barro y diversos tipos de tierras “ligeras” que, mezcladas con el agua, servían para crear magníficas piezas que, aun en nuestros días, siguen sorprendiendo a propios y extraños en los diversos museos de México y el mundo donde son orgullosamente exhibidas (Figura 24).

**Figura 24. Base de exposición Fire Crystal México**



FUENTE: Fire Crystal México, 2015.

### 5.3.13. Evaluación financiera





"Fire Crystal México se reserva el derecho  
de mostrar el estudio financiero  
en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*







"Fire Crystal México se reserva el derecho de mostrar el estudio financiero en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





**"Fire Crystal México se reserva el derecho  
de mostrar el estudio financiero  
en esta digitalización"**



**FIRE CRYSTAL®**  
*Arte, placer y lujo.*





"Fire Crystal México se reserva el derecho  
de mostrar el estudio financiero  
en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





"Fire Crystal México se reserva el derecho  
de mostrar el estudio financiero  
en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*







"Fire Crystal México se reserva el derecho  
de mostrar el estudio financiero  
en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





"Fire Crystal México se reserva el derecho  
de mostrar el estudio financiero  
en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





"Fire Crystal México se reserva el derecho de mostrar el estudio financiero en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*







"Fire Crystal México se reserva el derecho de mostrar el estudio financiero en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





"Fire Crystal México se reserva el derecho de mostrar el estudio financiero en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





"Fire Crystal México se reserva el derecho  
de mostrar el estudio financiero  
en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





"Fire Crystal México se reserva el derecho de mostrar el estudio financiero en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





"Fire Crystal México se reserva el derecho  
de mostrar el estudio financiero  
en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





"Fire Crystal México se reserva el derecho  
de mostrar el estudio financiero  
en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





"Fire Crystal México se reserva el derecho  
de mostrar el estudio financiero  
en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





"Fire Crystal México se reserva el derecho  
de mostrar el estudio financiero  
en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*









"Fire Crystal México se reserva el derecho  
de mostrar el estudio financiero  
en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





"Fire Crystal México se reserva el derecho de mostrar el estudio financiero en esta digitalización"

**FIRE CRYSTAL®**

*Arte, placer y lujo.*





#### 5.4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

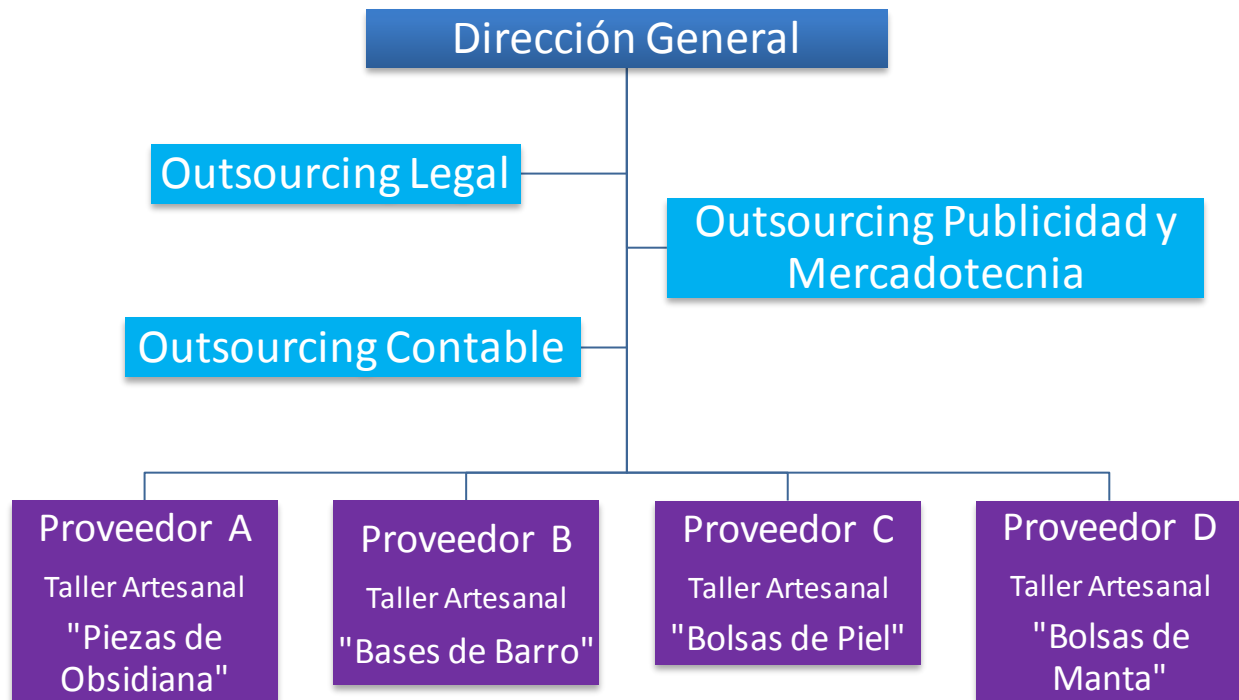




### 5.4.1. Carta organizacional

Con el fin de tener y mantener un mejor desempeño dentro de la organización, debe contener una carta organizacional, en donde se haga muestra de la jerarquía que tiene el personal principalmente de las áreas y nuestros proveedores más importantes.

Figura 25. Organigrama empresarial de Fire Crystal México, 2015



FUENTE: Elaboración propia, 2015.

Fire Crystal México ha diseñado su organigrama conforme lo refleja la (Figura 25), creando una dirección general de la empresa, tres outsourcings como apoyo integral en asesoría legal, contable, publicidad y mercadotecnia. Los proveedores A, B, C y D son los talleres con los que se trabajara las piezas, bases, empaques (bolsas de piel) y embalajes (bolsas de manta) con el firme objetivo de lograr las metas propuestas.

### 5.4.2. Estructura organizacional





Se sabe que dentro de una empresa debe de existir una organización para llevar a cabo todas las actividades que ésta plantee y cumplir con los objetivos dictados, siempre llevando de la mano un plus en cada actividad, dando lo mejor de cada área y de cada trabajador para brindar un servicio de la más alta calidad y con un rendimiento eficiente que logre la mayor calidad y posicionamiento.

Para que ello se logre la dirección general debe encabezar y orquestar una excelente planeación estratégica en colaboración con sus outsourcings y proveedores comerciales. La parte contable será parte fundamental para poder conocer la solvencia y la estabilidad que tendrá nuestra compañía y sucesivamente proceder a nuestras operaciones mercantiles, esto dará como resultado una optimización de todas las partes involucradas (legal, publicidad, mercadotecnia y talleres) para elevar la aceptación y el impacto que la campaña tendrá con los clientes.

### **5.4.3. Descripción de la estructura organizacional**

#### **5.4.3.1. Dirección general**

La gestión de una empresa en crecimiento como lo es Fire Crystal México entra y se coloca perfectamente en la práctica del “e-know how”, el llevar a cabo prácticas empresariales por medio de plataformas de comercio virtual y el dirigir una empresa formal sin un espacio físico. Esta práctica resulta todo un éxito cuando se requiere reducir gastos y mejorar tiempos.

El delegar trabajo a outsourcings mejora la flexibilidad, entrega de información y trabajo que a su vez resulta una excelente gestión de la cultura empresarial. La delegación del trabajo a terceros ha mejorado la expansión de empresas donde se ha podido observar que una sola persona puede llevar el control pleno de una empresa en crecimiento con el apoyo de la sub contratación; acciones que Fire Crystal México está adoptando y desarrollando con gran actitud y filosofía empresarial.

#### **5.4.3.2. Outsourcing legal**

El asesoramiento legal estará a cargo de la firma BOU México un equipo de abogados altamente capacitados que brinda un servicio integral en los diversos aspectos del





derecho empresarial, tales como el derecho comercial y societario, tributario, financiero y bursátil, laboral, de propiedad intelectual y derechos de autor, contratación pública, derecho administrativo, derecho del consumidor y comercio exterior. De igual forma, el derecho de las empresas familiares, que incluye también el ámbito del derecho de familia, propiamente dicho (protocolos de familia, capitulaciones, divorcio, separaciones, testamentos).

#### **5.4.3.3. Outsourcing contable**

El asesoramiento contable estará a cargo de Guerra, Juárez y asociados S.C servicios enfocados al sector privado, social y público, siempre con el compromiso de proporcionar un servicio integral con excelencia, basado en la capacidad y experiencia de sus socios. Nuestros servicios se han prestado a empresas privadas comerciales, de servicios e industriales por ejemplo; de turismo, transporte público, construcción, servicios y manufactureras. Los servicios profesionales son de asesoría contable y fiscal, proyectos de inversión y administración de personal, auditoría a estados financieros, asesoría y consultoría dirigida a pymes en planeación patrimonial corporativa e individual y consultoría en general.

#### **5.4.3.4. Outsourcing mercadotecnia y publicidad**

El asesoramiento de mercadotecnia y publicidad estará a cargo de ACE publicidad, agencia de publicidad que generará estrategias efectivas e integrales de publicidad y marketing que sumen valor y generen construcción de marca, a través de grandes impactos emocionales al consumidor; creando así, experiencias vivenciales que permitan alcanzar fidelidad y lealtad hacia la marca, y contribuyendo con el desarrollo y crecimiento comercial de los futuros clientes de Fire Crystal México.

#### **5.4.3.5. Proveedor A**

##### **Taller artesanal "Piezas de obsidiana"**

La creación de la línea Fire Crystal México estará a cargo del gremio Artesanías Teotihuacán. Con este taller de maestros artesanos se firmó un **CONVENIO DE**





## **EXCLUSIVIDAD Y CONFIDENCIALIDAD EN LA MANUFACTURA, PRODUCCIÓN Y DESARROLLO INDUSTRIAL DE LA LINEA FIRE CRYSTAL MÉXICO (Ver anexo 1).**

La relación laboral acordada es práctica y respetando su modo de trabajo, el pago del 50% del costo total y su liquidación en la entrega del producto final.

### **5.4.3.6. Proveedor B**

#### **Taller artesanal "Bases de barro"**

La creación de las bases de barro para la exposición de las piezas de la línea Fire Crystal México está a cargo del maestro en alfarería "Chololo". Cada base fue diseñada para cada pieza y se trabajaron conjuntamente con bocetos hechos por la Fire Crystal México, especificando colores, medidas y diseños.

### **5.4.3.7. Proveedor C**

#### **Taller artesanal "Bolsas de piel"**

Fire Crystal México ofrece tres diseños para sus bolsas de piel que cumplen el objetivo de empaque para el producto y su producción está a cargo de InterPiel en el estado de Guanajuato.

### **5.4.3.8. Proveedor D**

#### **Taller artesanal "Bolsas de manta"**

Fire Crystal México ofrece dos diseños para sus bolsas de manta que cumplen el objetivo de embalaje para el producto y su producción está a cargo COSTALYM, S.A. de C.V. en la ciudad de Cuernavaca.







## **5.5. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL**

### **5.5.1 Descripción de la empresa**

Fire Crystal México es la primer empresa 100% mexicana dedicada a la elaboración de dildos (falos) artesanales hechos a mano con piedra (cristal) de obsidiana, con alusión a las antiguas deidades del valle de Teotihuacán. Se ofrecen tres líneas comerciales colección Black, colección Stone y colección Azcóatl Dildo Masaje. La colección Black representada en un estado completamente en obsidiana negra y la colección Stone que porta en sí, una increíble incrustación de piedras semi-preciosas de la región Mexicana como son: Ojo de Tigre, Turquesa, Jade, Aventurina, Lapislázuli , Crisocola, Concha Nácar y Concha Abulón. La colección Azcóatl Dildo Masaje tiene un hermoso esculpido diseñado para masaje y estimulación, sus cuellos arqueados con elegancia y puntas redondeadas con un ancho suave y en ángulo perfecto para el punto “G”, hechos en obsidiana negra, oro, meca y arcoíris.

Fire Crystal México ostenta el arte, placer y lujo en cada uno de sus dildos artesanales, cada uno de ellos emite una belleza cautivadora y alegría a quienes los observan, así como para el cuerpo deseoso de recibir las más diversas experiencias y una nueva búsqueda a la exploración más completa sobre su piel desnuda que abra de despertar sus más profundos deseos sexuales.

### **5.5.2. Estudio de impacto social**

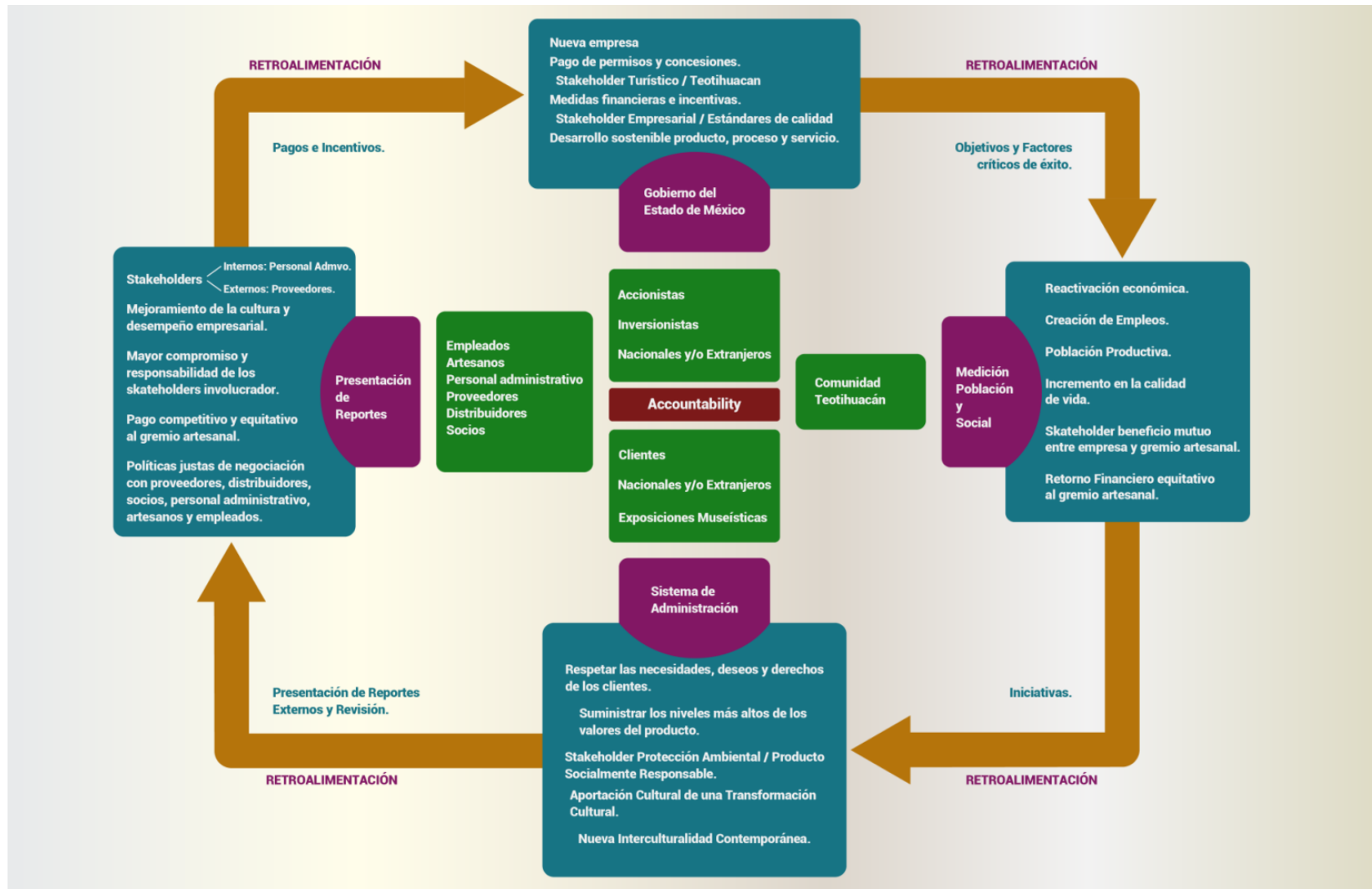
Con la finalidad de medir los impactos sociales se hizo uso de la metodología del accountability o rendición de cuentas en el ámbito empresarial que es un tema de suma trascendencia para mejorar la gestión y calidad empresarial en los países. El desarrollo empresarial influye significativamente en el crecimiento y desarrollo económico de los países, pues las mejoras en el desempeño empresarial son pilares para el dinamismo de la economía nacional y mundial (Hanushek Wöbman, 2007).

Por ello se plantea cuantificar el impacto social con el siguiente diagrama:





Figura 26. Adaptación del ciclo de accountability



FUENTE: Elaboración propia, 2015.





- Creación de un proyecto integral en el municipio de Teotihuacán, donde maestros artesanos que perpetúan el antiguo arte de la escultura en obsidiana muestren al mundo una nueva tendencia en artículos eróticos y de gran lujo.
- Apoyo a la reactivación de empleos para mismos maestros artesanos del municipio que se encuentran en la situación de desempleo por las condiciones que se viven actualmente en nuestro país.
- Pago justo al trabajo de maestros artesanos del municipio; trabajos artesanales que por la crisis turística que vive la zona arqueológica han tenido que regatear o aceptar pagos bajos por una artesanía que lleva días en su elaboración.
- Alcanzar un retorno financiero equitativo al gremio artesanal producido por la reactivación económica.
- Respetar y cumplir las obligaciones y derechos con el gobierno del Estado de México, apegado a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y sus reformas.
- Mantener los más altos estándares de calidad, proceso y servicio, de la mano de un desarrollo sostenible en la empresa.
- Suministrar los niveles más altos de valor en el producto, respetando siempre las necesidades, deseos y derechos de los clientes.
- Creación de una nueva aportación cultural. De la transformación cultural a la nueva interculturalidad contemporánea.





### **5.5.3. Estudio de impacto ambiental**

La cuestión ambiental se ha transformado en un eje transversal en los niveles de planificación y ejecución de proyectos de diferentes magnitudes y objetivos. Dado que todo proyecto genera cambios irreversibles en el ambiente cercano, se hace necesario un Estudio de Impacto Ambiental (EslA) que permita medir los impactos de la obra con anterioridad a su ejecución (Coria Ignacio, 2008).

#### **5.5.3.1. Características del Estudio de Impacto Ambiental**

El Estudio de Impacto Ambiental (EslA) es un documento técnico de carácter interdisciplinar que está destinado a predecir, identificar, valorar y considerar medidas preventivas o corregir las consecuencias de los efectos ambientales que determinadas acciones antrópicas pueden causar sobre la calidad de vida del hombre y su entorno.

Su finalidad es que la autoridad de aplicación tome decisiones respecto a la conveniencia ambiental y social de la generación de nuevos proyectos en un determinado ámbito geográfico. Estos proyectos (que pueden abarcar la construcción de plantas de procesos químicos, obras de infraestructura, proyectos mineros, barrios de viviendas, etc.) tienen un común denominador: la obra en cuestión generará cambios irreversibles en el ambiente cercano y en las condiciones de vida de una sociedad. De allí la importancia del EslA, que debe presentarse a la autoridad de aplicación para que ésta, luego de analizarlo y, si corresponde, lo apruebe mediante la Evaluación de Impacto Ambiental (EslA), antes de que comiencen las obras (Coria Ignacio, 2008).

#### **5.5.3.2. Maestros artesanos y su medio ambiente**

México es un país pluricultural y con gran diversidad biológica; en todo el territorio se extiende una infinita galería de productos artesanales representativos de cada región. En la actividad artesanal, la relación con el medio ambiente es tan arcaica como la historia del hombre.





El artesanado utiliza los recursos naturales para el diseño y la conformación de sus piezas y su taller, un genial laboratorio en donde él o ella transforman las caprichosas formas de la naturaleza, las reinventan y configuran con su particular visión del mundo y el entorno que los rodea. De esta forma, nos encontramos con un tema que vincula la cultura con la ecología, la sociedad con la naturaleza.

Los artesanos mexicanos son herederos de una tradición milenaria que se remonta en nuestro país al menos 4,000 años atrás. Desde su aparición sobre la Tierra, el hombre ha manifestado su concepción del entorno que lo rodea. Este aprendizaje milenario lo ha llevado a realizar bellas piezas que expresan sus creencias ideológicas tradicionales y el fuerte sincretismo que impera en todas las civilizaciones.

### **5.5.3.3. Artesanías, medio ambiente y salud ocupacional**

Hoy más que nunca, los recursos naturales desempeñan un papel crucial en el ámbito mundial. Este tema se ha vuelto prioritario en las agendas nacionales e internacionales, y la gran cantidad de información que existe al respecto tiene como principal interés promover el mantenimiento de los diferentes ecosistemas.

La producción artesanal no es una actividad aislada, el proceso de producción que involucra el uso de recursos naturales, utilizados como materias primas, conlleva efectos en el medio ambiente y, en varias ocasiones, también en la salud de los productores. En la producción de las piezas de obsidiana constituye un peligro para la salud del artesano, ya que cuando no usa protectores en los ojos, ni en la boca, el polvo del vidrio se le va directamente a los pulmones generando cortes en el interior de los órganos.

A pesar de su importancia, la producción artesanal y su relación con el medio ambiente aún no recibe la atención adecuada. El conocimiento que existe entre consumidores, tomadores de decisiones e incluso artesanos sobre los procesos de producción artesanal y su efecto en el medio ambiente y la salud de los productores es escaso. Aunado a esto, la percepción general de que todo aquello que proviene de algún recurso natural lleva





implícita la garantía de mantener un contacto amigable con la naturaleza, ha provocado una falsa percepción y una desinformación.

Un aspecto de gran relevancia en México es que las actividades artesanales se fundamentan en el conocimiento que los pobladores locales tienen sobre los recursos naturales utilizados como materias primas. En este sentido es importante enfatizar que una parte importante de la población rural mexicana se dedica a las artesanías, especialmente los pueblos indígenas y zonas arqueológicas. En gran parte, poblaciones que viven en áreas conservadas y que han sobrevivido gracias a los saberes y conocimientos transmitidos por generaciones.

Sin embargo, en la actualidad existe una constante presión sobre el uso y aprovechamiento de los recursos naturales y esto se debe a diversos factores como las difíciles condiciones en las que viven muchos pueblos, tanto indígenas como mestizos, así como a grupos con intereses particulares que, sin duda, ponen en riesgo la conservación de ecosistemas y tradiciones del país.

En este sentido, es necesario enfatizar que comparándola con otras actividades productivas a gran escala y extractivas, la producción artesanal no representa un riesgo de explotación tan alarmante, sin embargo es necesario tomar medidas que permitan el aprovechamiento de los recursos naturales a largo plazo.

#### **5.5.3.4. La sustentabilidad de la obsidiana, un material agotable**

Sustentabilidad se relaciona generalmente con el término “desarrollo” y, por lo tanto, es muy común hablar de desarrollo sustentable. Así entonces, su viabilidad a largo plazo depende de la equilibrada interacción entre los siguientes tres aspectos o dimensiones principales: la socioeconómica, la política institucional y la ecológica.

El proponer formas sustentables de manejo de recursos de uso artesanal, no solo garantizaría la permanencia de las poblaciones de las especies utilizadas sino que puede conformarse como un incentivo para cuidar y proteger áreas naturales importantes y





constituir el mecanismo para asegurar la continuidad y transmisión del conocimiento local sobre el uso y manejo de estas especies y sobre la manufactura de las piezas artesanales.

La extracción de la piedra de obsidiana es un elemento de alto impacto en el suelo, pero no considerado peligroso al no emplearse algún tipo de químicos en su extracción. La extracción masiva en diferentes partes de la República Mexicana de este mineral es alarmante pero no por las secuelas que va dejando a su paso, si no por una extracción sin planeación al medio ambiente y el agotamiento de este recurso natural no renovable.

Con la entrada de los tratados de libre comercio Asia-Pacífico del cual México es integrante, países asiáticos han pagado sumas millonarias pero baja a escala por la extracción de la obsidiana a un bajo costo por tonelada, ha habitantes de las zonas; la falta de empleos dignos y apoyos por parte del gobierno se ven sustituidos por la venta a gran escala de la obsidiana a estas grandes transnacionales. Sin saber los pobladores que la extracción masiva dejará secuelas trascendentes; una de las más grandes será el asentamiento a mórfico de los suelos excavados y su falta de relleno post-excavación y el otro la falta de materia prima para artesanos Mexicanos y su medio de subsistencia familiar.

#### **5.5.3.5. Postura de Fire Crystal México ante la educación ambiental como medida preventiva en los impactos ambientales y sociales**

La educación ambiental constituye un nuevo enfoque pedagógico que se define como un proceso que forma al individuo para desempeñar un papel crítico en la sociedad, con objeto de establecer una relación armónica con la naturaleza, brindándole elementos que le permitan analizar la problemática ambiental actual y conocer el papel que juega en la transformación de la sociedad, a fin de alcanzar mejores condiciones de vida.

Asimismo, es un proceso de formación de actitudes y valores para el compromiso social. Los distintos programas de la SEMARNAT consideran a la educación y a la capacitación como instrumentos estratégicos de gestión, para asegurar la eficiencia y efectividad en





la contención del deterioro, el fomento a la producción sustentable y el aumento del bienestar social (SEMARNAT, 2013).

Fire Crystal México no afecta directamente en los grandes impactos de extracción de la piedra de obsidiana pero, sí indirectamente aunque su uso sea a una escala menor en comparación con las empresas transnacionales que extraen toneladas anualmente. Al ser un material agotable debe ser extraído de manera legal y sin afectar el entorno ambiental y social, Fire Crystal México apoya las medidas preventivas del gobierno así como los programas gubernamentales como el CECADESU creados por la SEMARNAT en pro de una educación ambiental, una gestión ambiental sustentable y con un seguimiento riguroso.

## **CECADESU**

(Centro de Capacitación para el Desarrollo Sustentable).

Cecadesu tiene como atribución impulsar programas dirigidos a los grupos organizados de la sociedad civil y de las instituciones educativas públicas y privadas de todos los niveles, a través de tres líneas de trabajo:

- Educación ambiental,
- Capacitación para el desarrollo sustentable, y
- Gestión ambiental.

Su objetivo es fortalecer las iniciativas que desarrollan grupos organizados de la sociedad civil, de las instituciones educativas públicas y privadas de todos los niveles, mediante el otorgamiento de subsidios para el desarrollo de proyectos de educación ambiental y capacitación para el desarrollo sustentable, que contribuyan al cumplimiento de las prioridades establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 y en el Programa Sectorial de Medio Ambiente y Recursos Naturales 2013-2018.

De forma específica:







- Promover procesos de educación no formal en los ámbitos comunitario y/o institucional para el Fortalecimiento de Capacidades para la Sustentabilidad.
- Impulsar proyectos que faciliten la incorporación de la dimensión ambiental a los diferentes niveles del Sistema Educativo Nacional.
- Implementar procesos de formación y evaluación en educación ambiental para la sustentabilidad (SEMARNAT, 2013).





## **VI.CONCLUSIONES**

Una vez realizado el presente trabajo de investigación para el desarrollo de un plan de negocios para la creación de la empresa Fire Crystal México dedicada a la elaboración de dildos artesanales hechos con piedra obsidiana en el municipio de Teotihuacán, Estado de México, se llegaron a las siguientes conclusiones:

1. Se desarrolló un plan de negocios en Teotihuacán, Estado de México, que permitió crear Fire Crystal México una empresa de dildos artesanales hechos en obsidiana, para la venta nacional e internacional.
2. Se realizó el análisis e investigación de mercado, el cual reveló que la población objetivo para Fire Crystal México ha ido en aumento en los últimos 14 años, creciendo hasta un 22.3% del 2000 al 2010 el inicio de la vida sexual en la población mexicana, al igual identificando otros valores como: las nuevas parejas mexicanas (Dinks) y el creciente mercado para adultos en México.
3. Se realizó el estudio administrativo reflejando que la empresa deberá estar organizada mediante una dirección general y cuatro áreas fundamentales para su buen funcionamiento en outsourcings.
4. El estudio de impacto ambiental y social indicó que la empresa no afecta de manera negativa al ambiente y que tiene un aporte significativo al desarrollo económico y social de la región pues crea una reactivación de empleos para maestros artesanos que se encuentran en la situación de desempleo.
5. Se acepta la hipótesis de que la creación e implementación de un plan de negocios para Fire Crystal México, una empresa dedicada a la elaboración de dildos artesanales hechos con piedra obsidiana en el municipio de Teotihuacán, Estado de México, es rentable y viable, lo que desencadena empleos directos para





artesanos activos y no activos, ingresos extras a sus ventas cotidianas, mayor oportunidad de lograr cantidad sin sacrificar calidad en el producto que se ofrecerá y una propuesta sólida para esta nueva interculturalidad que está tomando fuerza en estos tiempos.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Algarabía No.105, 2013. Especial de sexo, sexo por todos lados. Editorial Otras Inquisiciones S.A de C.V. México D.F. 118 p.
2. Aurora, V. 2015. El turismo cultural o la mercantilización de la cultura. (En línea). México, D.F. Disponible en: [http://www.naya.org.ar/turismo\\_cultural/congreso/ponencias/aurora\\_daniel\\_villa.htm](http://www.naya.org.ar/turismo_cultural/congreso/ponencias/aurora_daniel_villa.htm)
3. Baca Urbina, Gabriel. 2010. Evaluación de proyectos. Mc Graw Hill. México, D.F.
4. Barrera, G. y Quiñones, A. 2006. Conspirando con los artesanos “Crítica y propuesta al diseño en la artesanías”. Edición a cargo de la Pontificia Universidad Javeriana. Medellín, Colombia.
5. Charles, W. 2007. Negociaciones Internacionales. Mc Graw Hill. México, D.F.
6. Correa García, Jaime Andrés; Ramírez Bedoya, Leidy Johana; Castaño Ríos, Carlos Eduardo. 2010. La importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial. Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión. 8(1): pp.179-194.
7. Cobean, Robert H. 2002. Un mundo de obsidiana. Minería y comercio de un vidrio volcánico en el México antiguo. INAH/University of Pittsburgh, México,EUA.
8. Duran, Ramírez, Felipe. 2010. Educando para que monte su empresa y no fracase en el intento. Editorial Grupo Latino.
9. Forbes, 2014. The sex industry “La industria del sexo”. (En línea). México, D.F. Disponible en: <http://www.forbes.com/1998/07/10/feat.html> Fecha de consulta: 8/03/2015.





10. Quintana, Alan. 2015. Fire Crystal México arte, placer y lujo. Registro INDAUTOR. México, D.F.
11. Galloti, A. 2011. Juguetes eróticos: Cómo sacarles partido y disfrutarlos al máximo. Editorial Grupo Planeta. Barcelona, España.
12. Gittinger Price, J. 1973. Análisis de proyectos agrícolas. Editorial Tecnos.
13. Group world health organization. 1993. Study protocol, for the World Health a Quality of Life assessment instrument Organization Project to develop. Quality of life research, 2, pp. 153-159. ()
14. INAH y CONACULTA. 2009. Teotihuacán, ciudad de dioses. Editorial INAH y CONACULTA. México, D.F.
15. Jacques, Fillion, Louis; Cisneros Martínez, Luis F, Mejía H., Jorge. 2011. Administración de las PYMES: emprender, dirigir y desarrollar empresas. Editorial PEARSON.
16. Moctezuma, E. 2009. Teotihuacán. Edición por el Colegio de México y el Fondo de Cultura Económica. Fondo de Cultura Económica. México, D.F.
17. Moctezuma, E. 1978. Muerte a filo de obsidiana. Editorial INAH, SEP y el Fondo de Cultura Económica. México, D.F.
18. Nacional Financiera (NAFINSA). 1998. Guía para la formulación y evaluación de proyectos de inversión. Nacional financiera. México, D.F.
19. Norris C., Clement; Pool C., John. 2003. Economía: Enfoque América Latina. Editorial Mc Graw Hill. México, D.F.
20. Pratt, Fairchild, Henry. 1992. Diccionario de Sociología. Fondo de Cultura Económica. 317 p.
21. PROMÉXICO Inversión y Comercio, 2015. Las tradicionales artesanías mexicanas. (En línea). PROMÉXICO. México, D.F. Disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/productos-mexicanos/las-tradicionales-artesantias-mexicanas.html> Fecha de consulta: 7/03/2015.
22. Ramírez Padilla, David Noel. 2005. Contabilidad administrativa. Mc Graw Hill. México, D.F.





23. Rodríguez, Valencia, Joaquín. 2000. Como administrar Pequeñas y Medianas empresas. ECAFSA. 368 p.
24. Serraf, Guy, 1988. Diccionario metodológico de mercadotecnia. Editorial Trillas. 264 p.
25. Tatarkiewicz, Wladislao, 2001. Historia de seis ideas arte, belleza, forma, creatividad, mimesis, experiencia estética. Editorial Tecnos Alianza. España.
26. Throsby, D., 2001. Economía y cultura. Editorial Akal. México, D.F.

