

## PLAN DE NEGOCIOS

### PROYECTO: TREN INFANTIL “MAQUINA- 627”

#### 1. DESCRIPCION DE LA EMPRESA O NOMBRE DEL PROYECTO Y OBJETIVOS

##### 1.1 Naturaleza de la Empresa

Es una empresa que se dedica a brindar entretenimiento familiar dando divertidos paseos a niños por medio de un mini tren eléctrico que viaja a una velocidad de 7 km/hr. Este puede ser acompañado o no.

##### 1.2 Antecedentes del Emprendedor

**Nombre:** Leonel Carbajal

**Dirección:** Raramuris No.39 Col. Villas del Tecnológico

**Experiencia en el ramo empresarial:** Aproximadamente el emprendedor cuenta con 5 años de experiencia como encargado de almacén en una fábrica de muebles.

##### 1.3 Antecedentes del Proyectos: la idea

Todo inicia durante una visita a la Cd. De Juárez Chihuahua donde el emprendedor observo en una plaza comercial, un mini tren eléctrico el cual daba paseos a niños y niñas durante cierto tiempo en los alrededores de este lugar, fue así donde surge la idea de implementar este mismo entretenimiento en las instalaciones del parque Gerardo Montes (parque del pueblo) en la ciudad de Parral Chih.

##### 1.4 ¿Por qué?

Se cuenta con los conocimientos y autorizaciones para incursionar en el mercado de los servicios, brindando así una nueva y divertida forma de entretenimiento familiar. Es importante destacar que el mercado es inagotable por lo cual es viable dicho servicio.

## 1.5 Visión

“Ser el principal proveedor de entretenimiento y diversión para los pequeños del hogar.”

## 1.6 Misión

“Ofrecer inolvidables experiencias de diversión y aventura, fomentando la convivencia familiar a través de nuestros mágicos recorridos.”

## 1.7 Valores

- Respeto: con el cliente y con los compañeros de trabajo.
- Trabajo en equipo: Apoyo mutuo entre compañeros y sinergia con el cliente para lograr los objetivos.
- Liderazgo: habilidad para impulsar y lograr el compromiso necesario, generando los beneficios esperados.
- Eficiencia: obtener los resultados necesarios con el cliente a lo largo del recorrido.

## 1.8 Filosofía

Los valores son los principios que rigen todas las relaciones entre los miembros del equipo y los clientes.

- Integridad, honestidad, respeto, ética y confianza.
- Excelente relaciones interpersonales y buen trato siempre.
- Compromiso con el cliente y el negocio.
- Actitud de servicio.

## 1.9 Objetivos

- Corto Plazo
  - Adquirir y poner en acción el primer tren infantil en el parque del pueblo así como en algunos lugares a los que se contrate o sea necesario el servicio.
  - Implementar estrategias de mercado para los paseos manteniendo así las ventas en equilibrio.

- Mediano Plazo
  - Adquirir otro tren para ser ubicado en otra área ya se alguna plaza o establecimiento que cuente con las características necesarias para dichos recorridos.
  - Mantener un crecimiento en las ventas, modificando cada vez los recorridos con música o alguna ruta diferente.
- Largo Plazo
  - Contar con más trenes (alrededor de 5) para abastecer más demanda y tener capacidad de renta sin descuidar el mercado local.

### **1.10 Planes de la empresa**

- Conseguir y conservar un grupo humano de trabajo cuyas características vayan de acuerdo con los objetivos de la empresa.
- Los recursos para arrancar el proyecto serán obtenidos por medio de un financiamiento otorgado por alguna institución financiera.

## **2. DESCRIPCION DEL ENTORNO**

### **2.1 Tendencias macroeconómicas y financieras que repercuten en su negocio**

Las tendencias macroeconómicas que sin duda alguna afectan al negocio serian la inseguridad y la violencia que se vive hoy en día, lo cual afecta a la mayoría de los negocios y obviamente por cuestiones de seguridad familiar afectaría a nuestra empresa.

### **2.2 Variables sociales, políticas, ambientales, fitosanitarias y culturales que inciden en el desarrollo del negocio.**

Las variables que más inciden en el negocio de los paseos son las sociales.

Una variable social que incide en este negocio seria el hecho de que familias con hijos de pequeña edad buscan un lugar de entretenimiento aunado con diversión por lo tanto una buena opción serían los mencionados recorridos.

La inseguridad también es considerada como una variable que repercute en este negocio, ya que debido al clima de inseguridad que se vive en la actualidad es mejor hacer una visita al cine o a otro recorrido que sea en lugares cerrados y con seguridad.

### **2.3 Atractividad de la Industria**

Existe en la localidad un mini tren localizado en las afueras de un centro comercial, lo cual no cuenta con un paseo que satisfaga las necesidades de la mayoría de los pequeños que es observar un panorama colorido y con movimiento infantil como el caso de los paseos en el parque del pueblo.

En el parque Gerardo Montes (parque del pueblo) donde se planean hacer los recorridos es un lugar viable ya que se cuenta con las instalaciones adecuadas para dicha maquina o mini tren, contando con gran número de familias, en su mayoría pequeños, que pueden hacer uso del servicio.

Referente a los entretenimientos familiares con los que contamos, este servicio se encuentra en un excelente momento debido a que no se cuenta con novedades como estos paseos.

## **3. ANALISIS DEL PRODUCTO Y SU MERCADO**

### **3.1 Breve descripción del servicio**

Simular una estación de tren donde los niños acompañados de un adulto, pasen a comprar su boleto para el recorrido, el niño ya sea solo o acompañado se sube y se realiza el recorrido que durara alrededor de diez minutos con música infantil, ya se sea de temporada (navideña, fiestas patrias, etc.) o alguna estrategia que realice la empresa.

### **3.2 Breve descripción del segmento de mercado**

El segmento al que va dirigido el servicio es a los niños ya que para ellos es de gran atención el ver un simulador de tren y poder pasear en él, dando la gran opción de ser acompañado por algún adulto por lo que en dado momento el tren puede ser rentado por

alguna institución para ofrecer paseos en otros lugares (con su respectiva autorización) a niños, jóvenes y adultos.

### 3.3 El cliente

El segmento de mercado que abarca este servicio es el de los niños de entre 1 y 12 años quienes son la mayoría que asisten a este parque a los cuales es de gran atraktividad dicho recorrido por lo que la demanda de paseos será alta.

Dichos paseos estarán funcionando toda la semana a excepción de los lunes (día de descanso) con horarios de 6 pm a 9 pm y los fines de semana de 5pm a 9pm, dando más recorridos en vacaciones que es cuando llegan más visitantes a la Ciudad iniciando a las 4pm hasta las 10pm igual en temporada de beisbol, ya que en la Ciudad es el deporte que cuenta con más afición incluyendo a las personas que son de fuera.

### 3.4 MERCADO POTENCIAL

En el lugar dicho existen colonias que cuentan con un gran número de niños, así como es un lugar fácil de acudir en cualquier medio de transporte por lo que no sería un debilidad.

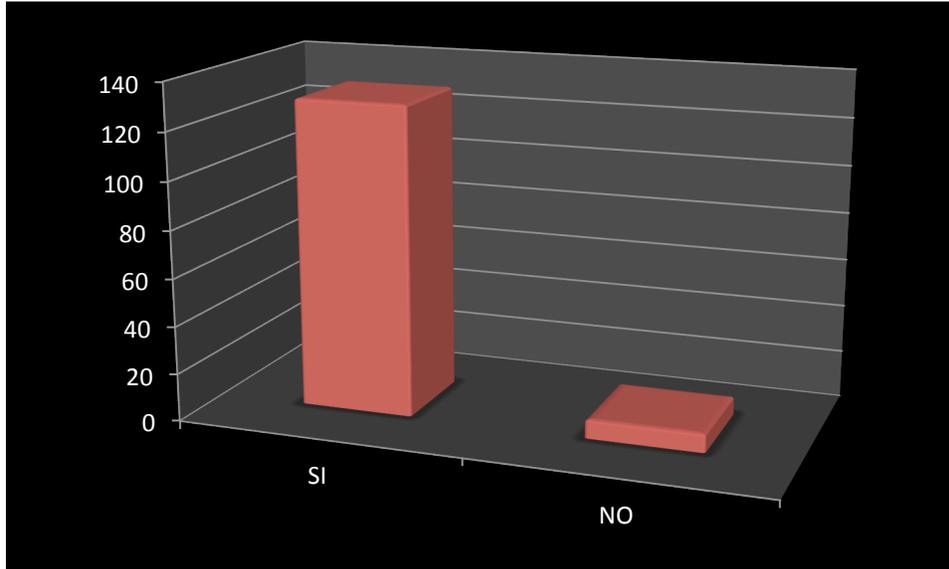
La muestra que se obtuvo para el análisis de mercado fue de 138 personas, las cuales respondieron lo siguiente:

---

**TIENE HIJOS ENTRE 1 Y 12 AÑOS**

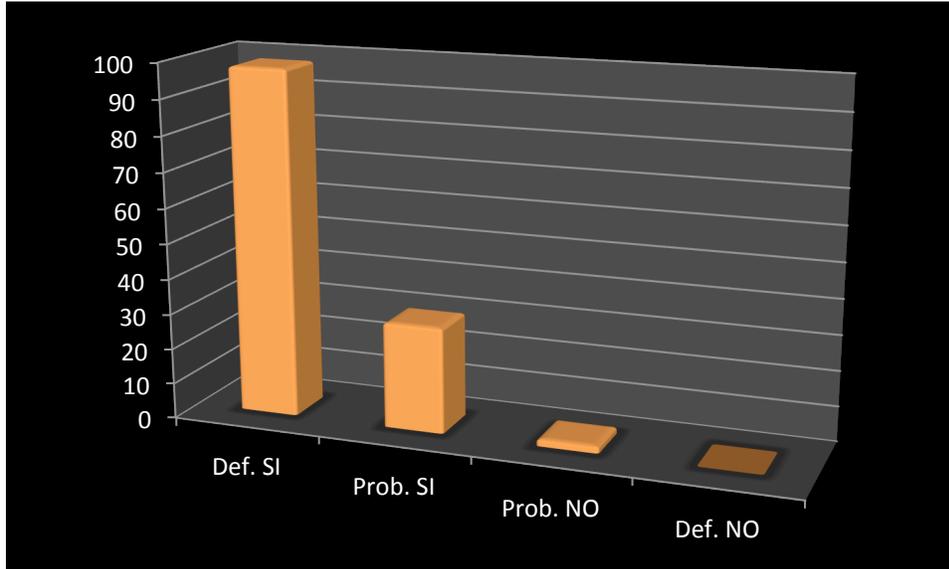
<b>SI</b>	130
<b>NO</b>	8

---



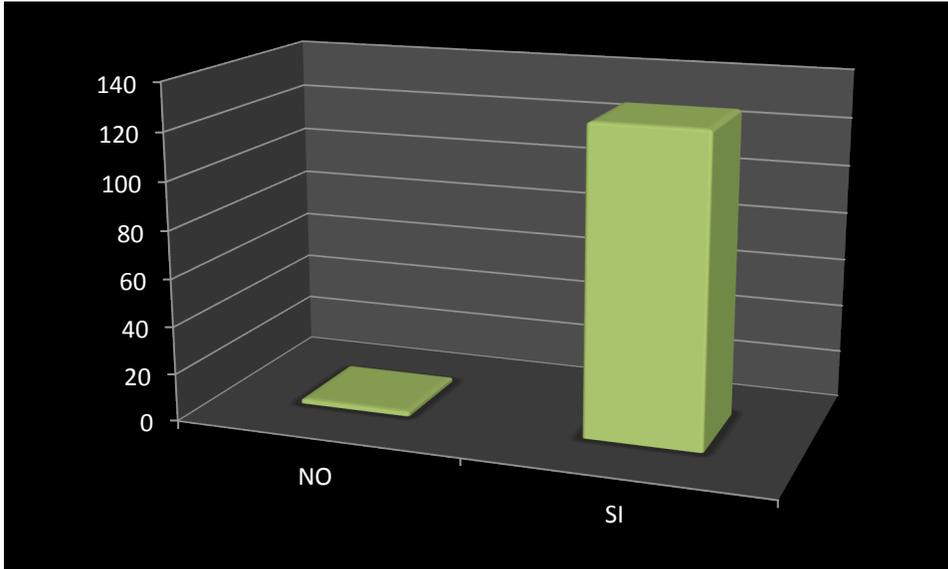
Del 100% de personas encuestadas, el 94.20% contestó que si tienen niños en un rango de edad entre uno y doce años y solo el 5.79% respondió que no tiene niños entre esas edades.

<b>AGRADARIA LA IDEA DE TENER UNA            NUEVA OPCIÓN DE ENTRETENIMIENTO            FAMILIAR (PASEO EN MINI TREN)</b>	
<b>DEFINITIVAMENTE SI</b>	98
<b>PROBABLEMENTE SI</b>	30
<b>PROBABLEMENTE NO</b>	2
<b>DEFINITIVAMENTE NO</b>	0
<b>NO CONTESTO</b>	8



Se realizó una serie de encuestas a un grupo de 138 personas con el fin de conocer si les gustaría la idea de paseo en mini tren, de las cuales el 71.01% respondió que definitivamente si les agradaría, el 21.73% que probablemente si les gustaría y el 1.44% respondió que probablemente no.

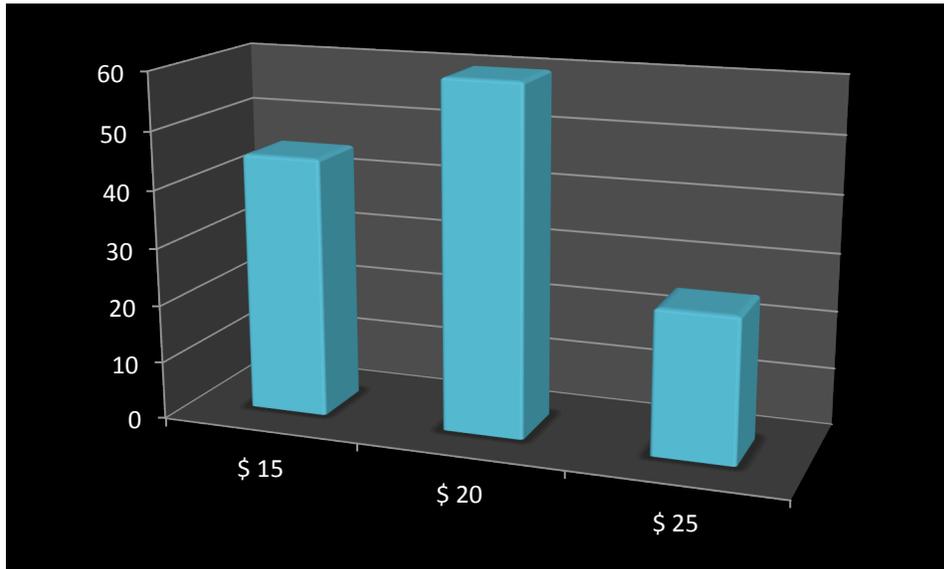
ESTA DE ACUERDO QUE EL PASEO SE REALICE EN LAS INSTALACIONES DEL PARQUE GERARDO MONTES	
SI	128
NO	2
NO CONTESTO	8



Con el propósito de saber si a los clientes potenciales les gustaría el recorrido del mini tren se les cuestiono sobre ello respondiendo el 92.75% que si les gustaría que el recorrido fuera en las instalaciones del parque Gerardo Montes, 1.44% que no le gustaría ese recorrido y el 5.79% no contesto la pregunta.

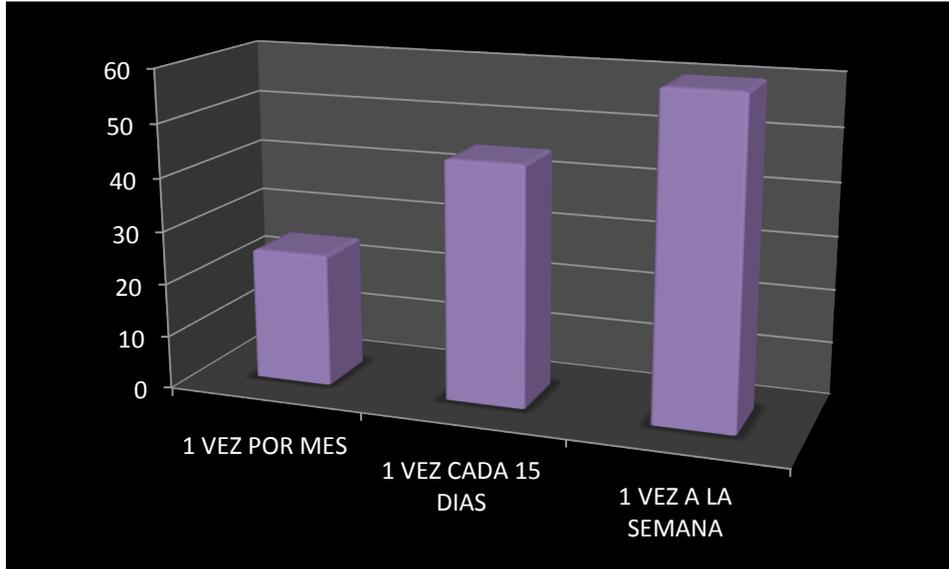
#### CANTIDAD QUE PAGARÍA POR 15 MINUTOS DE PASEO

Cantidad	No. de personas
\$15	45
\$20	60
\$25	25



A fin de conocer cuánto estarían dispuestos a pagar por el recorrido del mini tren se les pregunto a una serie de personas de las cuales el 32.60% respondió que 15 pesos, el 43.47% que pagaría 20 pesos, y el 18.11 % contesto que está dispuesto a pagar 25 pesos, el resto del porcentaje fue el que no respondió.

<b>Frecuencia con que se utilizaría el servicio</b>	
1 vez por mes	25
1 vez cada 15 días	45
1 vez a la semana	60



Se encuestó a un grupo de personas para conocer con qué frecuencia utilizarían el mini tren obteniendo los siguientes resultados el 43.47% lo utilizaría una vez por semana, el 32.60% una vez cada 15 días, el 18.22 una vez al mes.

### 3.5 Competitividad

- **Mini tren WallMart:** simulador de un mini tren que da recorridos a las afueras de esta tienda comercial.
- **Animatronix:** simuladores de animales eléctricos como leones, oso panda que dan un paseo a un niño en el estacionamiento de la puerta del tiempo.
- **Carros de batería:** imitando a un carro pero a escala donde el niño pueda conducir, estos hacen el recorrido en la plaza principal de la Ciudad.
  - **Competitividad:** Alta
  - **Debilidades propias respecto al competidor:** En el caso del mini tren, que está ubicado por el mismo sector donde se pretenden hacer nuestros recorridos por el parque del pueblo
  - **Fortalezas propias respecto al competidor:** Maquina -627 hará recorridos en un lugar para y de acuerdo a las expectativas del cliente, en este caso los niños y padres de familia que buscan un lugar donde exista diversidad de actividades, que como en este caso el parque del pueblo brinda.

- **Acciones estratégicas:** elaborar un plan de publicidad que dé a conocer la innovación en los recorridos que ofrece la empresa, para así atraer a los clientes.

#### **4. ESTRATEGIA DE MERCADOTECNIA**

##### **4.1 Análisis FODA**

<b>Fuerzas</b>	<b>Debilidades</b>
A pesar de ser para entretenimiento infantil pueden divertirse adultos	No contar con local propio
Precio accesible	No sé de abasto con un tren
Se adapta a cualquier espacio abierto	
No requiere de energía eléctrica permanente	
<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
Temporadas vacacionales	Clima (mal clima)
	Temporada baja
	Competencia

##### **4.2 Políticas de precios, promociones y descuentos**

- ❖ **Fijación de precio:** en base a la competencia  
Piso: \$15

Techo: \$25

Precio normal: \$20 y 2 x 1 en días flojos

Descuentos: en niños con capacidades diferentes

Producto/ segmento	a) Niños
Tren infantil	✓

### 4.3 Estrategias de publicidad y promoción

La manera en que se llevara a cabo la publicidad y promoción será por medio:

- ❖ **La radio:** existe un programa que es dirigido especialmente para los niños llamado “Chikis- Hit” donde aquí se regalaran cortesías para el paseo de ese día, así como varios spots a lo largo del programa.  
Otra estación sería “la Tremenda” donde se transmitirán spots con toda la información necesaria para atraer a los clientes.
- ❖ **Volantes**
- ❖ **Espectadores cerca de zonas escolares:** pasando a la hora de las salidas por algunas escuelas primarias para atraer la curiosidad tanto de los niños como de los mismos padres de familia.
- ❖ **Por medio de los caballetes con los que el emprendedor cuenta:** Leonel cuenta con unos caballetes instalados en el parque del pueblo. Por este medio se dará a conocer la información y se regalaran cortesías para atraer la atención de los clientes.

**MENSAJE:** El mensaje será con el fin de dar a conocer al cliente toda la información necesaria para que pueda acudir sin ningún problema al lugar donde se harán los recorridos, comunicando el precio, las promociones, el lugar donde lo encuentre, horarios, etc.



## 5. Plan de Ventas

### 5.1 Canal de distribución

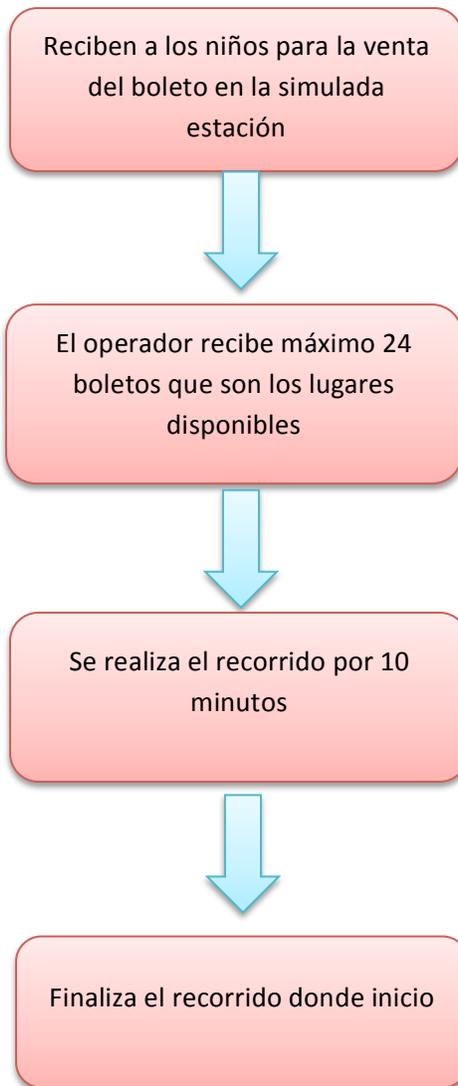
Las condiciones de pago serán de contado ya que es un servicio automático, el niño paga y hace el recorrido alrededor del parque de pueblo.



En base a la matriz producto/segmento la estrategia de ventas será: (1, 5).

## **6. Plan de Operaciones**

### **6.1 Proceso de recorrido**



En el proceso anterior se realiza la venta de boletos que se realiza en la simuladora de estación donde se contará con una persona dedicada a eso solamente, después los niños llevarán su boleto al operador que los recibirá máximo 24 que son los lugares que se pueden ocupar en el mini tren, se hará el recorrido por las instalaciones del parque del pueblo durante diez minutos acompañados de una persona que irá caminando a la velocidad del mini tren,

recordando que este viaja a una velocidad de 7 km/hr. Por lo cual no representa ningún peligro ni para el trabajador ni para los niños que efectúen el paseo, por último se llegara al lugar donde dio inicio el recorrido bajando con precaución a los niños para entregarlos con sus padres.

## 6.2 Distribución y capacidad instalada

Máquina-627 estará disponible principalmente en el parque Gerardo Montes o “Parque del pueblo” entre las calles Agustín Melgar, Chapultepec, Luca Balderas y Molino del Rey en la colonia del Parque.

La capacidad máxima que tiene “Maquina – 627” es de aproximadamente 24 niños por paseo, sin embargo tomemos en cuenta que algún padre de familia desee realizar el paseo con su hijo se le descontara dos niños por adulto para mayor seguridad de los pequeños.

Dibujo del parque



## **7. Recursos Humanos**

### **7.1 Organigrama**



### **7.2 Políticas y reglamentos de Recursos Humanos**

- Las personas contratadas serán mayor de edad
- Ser puntuales
- Brindar trato justo a los clientes
- Mantener una actitud positiva hacia el cliente y sus compañeros de trabajo
- Vestir uniforme correctamente
- Guardar secretos técnicos y/o comerciales
- No hacer uso indebido de la maquinaria
- Mantener el lugar de trabajo limpio y ordenado según sea su área

### **7.3 Condiciones de trabajo**

- El horario del operador y taquillero será de 4 p.m. a 9 p.m.
- El horario del administrador será de 9 a.m. a 1 p.m.
- El pago a los empleados se hará semanalmente conforme a las prestaciones que marca la ley

#### 7.4 Plan de Recursos Humanos

PUESTO	FUNCIONES	HABILIDADES	CONOCIMIENTOS	REQUISITOS	REMUNERACION
Administrador	Control de ventas y finanzas	Manejo de programa de ventas, finanzas	Computación, matemáticos y financiero	Mujer licenciada	Sueldo
Taquillero	Vender los boletos a los clientes	Ser rápido y hábil para estar siempre atento al cliente	Conocimientos de matemáticas básicas	Buena presentación	Sueldo y comisión
Operador	Manejar el mini tren	Destreza al volante	manejo y conocimiento básico de motores eléctricos	No tener problemas oculares, licencia de conducir	Sueldo y comisión
Acompañante	Acompañar caminando el recorrido	Ser ágil para en caso de algún percance	Primeros auxilios	Buena condición física	Sueldo y comisión

- **Administrador:** será el encargado de dirigir, controlar y supervisar la empresa.
- **Taquillero:** tendrá a su cargo la venta de boletos para los clientes, brindando buena imagen a la empresa siendo positivo en su actitud.
- **Operador:** será la persona encargada de manejar el mini tren, teniendo fundamentalmente conocimiento de manejo y nociones básicas de motores eléctricos por si se llegara a suscitar un percance.
- **Acompañante:** será el encargado de ver que durante el recorrido todo marche bien caminando junto con el por si llegara a pasar un problema con algún niño.

### Presupuesto Mensual de RH

Puesto	No. de personas	Sueldo mensual	TOTAL
Administrador	1	\$1,440	\$1,440
taquillero	1	\$1,200	\$1,200
Operador	1	\$1.200	\$1,200
acompañante	1	\$1.200	\$1,200
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>\$5,040</b>	<b>\$5,040</b>

## **8. ASPECTOS LEGALES**

### **8.1 La sociedad**

El emprendedor está dado de alta en Hacienda bajo el Régimen de Pequeños Contribuyentes, REPECO, esto debido a que el servicio es dirigido al público en general directamente por lo que no será necesario expedir facturas lo cual permite el registro bajo este régimen.

La obligación tributaria que el emprendedor tendrá cada dos meses será una cuota fija por la cantidad de \$150.00.

Domicilio: C. Raramuris #39 Colonia Villas del tecnológico

RFC: CALE820529KGA

### **8.2 Licencias y permisos**

Dado que el lugar en donde se planean los recorridos es parte del municipio, se adquirió un permiso por el uso de suelo, contando con todo el apoyo por parte del municipio brindado así a las familias una nueva, entretenida y familiar diversión.

### **8.3 Obligaciones legales**

Las obligaciones legales que principalmente se tienen, son cubrir la cuota mensual que se debe pagar en SHCP, además deberá establecer con los empleados contratos de trabajo que estipulen las condiciones de trabajo, también tiene la obligación de proporcionar a los empleados las prestaciones de IMSS e INFONAVIT que marca la ley, en caso de no ser así





Ventas Anuales en Unidades					
Producto / Servicio	1	2	3	4	5
Paseos	5,160	5,208	5,288	5,336	5,384
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>5,160</b>	<b>5,208</b>	<b>5,288</b>	<b>5,336</b>	<b>5,384</b>
<b>Aumento porcentual</b>	-	0.93%	1.54%	0.91%	0.90%
<b>Inflación anual promedio</b>	3.14%		<b>Incremento en el precio</b> 10.00%		

Precio Unitario					
Producto / Servicio	1	2	3	4	5
Paseos	20.00	22.69	25.74	29.21	33.14
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
<b>Precio ponderado</b>	<b>20.00</b>	<b>22.69</b>	<b>25.74</b>	<b>29.21</b>	<b>33.14</b>

Ventas Anuales en Dólar					
Producto / Servicio	1	2	3	4	5
Paseos	103,200	118,174	136,132	155,849	178,408
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>103,200</b>	<b>118,174</b>	<b>136,132</b>	<b>155,849</b>	<b>178,408</b>
<b>Aumento porcentual</b>	-	14.51%	15.20%	14.48%	14.47%



## Costos

Plaza	Costos de Mano de Obra Directa		Sueldo Mensual	Prestaciones 35%	Sueldo Anual por Plaza	Sueldo Anual
	Plazas por Turno	Turnos por Día				
Operador	1	1	1,200	420	19,440	19,440
Acompañante	1	1	1,200	420	19,440	19,440
				-	-	-
				-	-	-
				-	-	-
<b>Total Costos de Mano de Obra Directa</b>						<b>38,880</b>

Concepto	Unidad	Costo Unitario	Consumo por Mes	Costo Mensual	Costo Total Anual
Boletos	Millar	3.33	1	3	40
				-	-
				-	-
				-	-
<b>Total Otros Costos Operativos</b>					<b>40</b>

Concepto	Presupuesto Anual de Costos de Operación	
	Costo Total Anual	Costo Unitario Anual
<b>Costos variables</b>		
Materia prima	-	0.00
Envases y embalajes	-	0.00
Materiales indirectos	600	0.12
Energía y combustibles	16,800	3.26
Mano de obra directa	38,880	7.53
Subtotal	56,280	10.91
<b>Costos fijos</b>		
Mano de obra indirecta	-	
Otros costos operativos	40	
Depreciación	34,900	
Subtotal	34,940	
<b>Total</b>	<b>91,220</b>	

## Sueldos

Puesto	Sueldos Administrativos		
	Sueldo Mensual	Prestaciones 35%	Sueldo Anual
Administrador	1,400	490	22,680
		-	-
		-	-
		-	-
<b>Total Sueldos Administrativos</b>			<b>22,680</b>

Puesto	Sueldos de Ventas		
	Sueldo Mensual	Prestaciones 35%	Sueldo Anual
Taquillero	1,200	420	19,440
		-	-
		-	-
		-	-
<b>Total Sueldos Ventas</b>			<b>19,440</b>



### Gastos

Gastos de Administración	
Concepto	Costo
Sueldos	22,680
<b>Total anual</b>	<b>22,680</b>

Gastos de Venta	
Concepto	Costo
Sueldos	19,440
Comisiones	-
Renta	6,000
Mantenimiento	4,500
Combustibles	
<b>Total anual</b>	<b>29,940</b>

### Presupuesto Anual de Gastos

#### Presupuesto Anual de Gastos de Venta y Administración

Gastos de Administración*	22,680
Gastos de Venta	
<i>Fijos</i>	
Sueldos	19,440
Renta	6,000
Mantenimiento	4,500
<i>Subtotal</i>	<b>52,620</b>
<i>Variables</i>	
Comisiones	-
Combustibles	-
Viáticos	-
Otros gastos	-
<i>Subtotal</i>	-
<b>Total</b>	<b>52,620</b>

\* Todos los gastos de administración se consideran fijos







**Tabla de Amortización de Deuda**

**Tabla de Amortización de Deuda**

**Financiamiento: 800,000**

**Tasa de Interés Anual: 3%**      **Plazo: 60**  
**Período de gracia: 0**      **Pago Mensual: 8,558**

Fecha de Pago	Mes	Saldo Inicial	Intereses	Total	Pago	Amortización de Capital	Saldo Final
01/09/2012	1	800,000	2,399	802,399	2,399	-	800,000
01/09/2012	2	800,000	2,399	802,399	2,399	-	800,000
01/07/2012	3	800,000	2,399	802,399	2,399	-	800,000
01/06/2012	4	800,000	2,399	802,399	2,399	-	800,000
01/06/2012	5	800,000	2,399	802,399	2,399	-	800,000
01/10/2012	6	800,000	2,399	802,399	2,399	-	800,000
01/11/2012	7	800,000	2,399	802,399	8,558	6,159	289,121
01/11/2012	8	289,121	2,313	291,434	8,558	8,179	289,948
01/11/2012	9	289,948	2,387	291,114	8,558	8,221	281,728
01/11/2012	10	281,728	2,120	283,848	8,558	8,288	279,498
01/09/2012	11	279,498	2,079	278,991	8,558	8,318	270,149
01/09/2012	12	270,149	2,028	272,188	8,558	8,382	269,792
01/09/2012	13	269,792	1,978	269,799	8,558	8,422	267,871
01/09/2012	14	267,871	1,930	269,801	8,558	8,458	265,919
01/07/2012	15	265,919	1,882	267,799	8,558	8,508	264,407
01/06/2012	16	264,407	1,835	266,240	8,558	8,559	262,492
01/06/2012	17	262,492	1,788	266,698	8,558	8,624	261,247
01/10/2012	18	261,247	1,754	262,982	8,558	8,694	254,994
01/11/2012	19	254,994	1,694	256,278	8,558	8,724	252,890
01/11/2012	20	252,890	1,634	254,524	8,558	8,794	251,136
01/11/2012	21	251,136	1,584	252,720	8,558	8,829	254,391
01/11/2012	22	254,391	1,532	255,924	8,558	8,898	247,478
01/09/2012	23	247,478	1,482	248,967	8,558	8,927	245,989
01/09/2012	24	245,989	1,429	247,418	8,558	8,998	249,412
01/09/2012	25	249,412	1,377	248,987	8,558	7,021	279,999
01/09/2012	26	279,999	1,324	277,823	8,558	7,064	289,939
01/07/2012	27	289,939	1,272	279,806	8,558	7,117	282,428
01/06/2012	28	282,428	1,218	283,646	8,558	7,170	289,248
01/06/2012	29	289,248	1,164	288,413	8,558	7,224	248,234
01/10/2012	30	248,234	1,110	249,189	8,558	7,279	245,746
01/11/2012	31	245,746	1,056	247,802	8,558	7,333	249,424
01/11/2012	32	249,424	1,002	250,428	8,558	7,388	239,236
01/11/2012	33	239,236	948	238,872	8,558	7,443	219,369
01/11/2012	34	219,369	889	219,479	8,558	7,499	211,289
01/09/2012	35	211,289	835	211,818	8,558	7,555	229,990
01/09/2012	36	229,990	776	226,906	8,558	7,612	89,818
01/09/2012	37	89,818	719	94,837	8,558	7,669	88,249
01/06/2012	38	88,249	662	89,911	8,558	7,726	80,828
01/07/2012	39	80,828	604	81,127	8,558	7,784	71,799
01/06/2012	40	71,799	548	75,284	8,558	7,843	64,894
01/06/2012	41	64,894	492	69,383	8,558	7,901	59,999
01/10/2012	42	59,999	437	67,412	8,558	7,961	49,294
01/11/2012	43	49,294	388	49,402	8,558	8,020	41,213
01/11/2012	44	41,213	338	41,811	8,558	8,081	31,893
01/11/2012	45	31,893	287	33,180	8,558	8,141	24,792
01/11/2012	46	24,792	236	24,878	8,558	8,202	18,589
01/09/2012	47	18,589	184	18,714	8,558	8,264	8,938
01/09/2012	48	8,938	132	9,390	8,558	8,326	0
01/09/2012	49	0	0	0	0	0	0
01/09/2012	50	0	0	0	0	0	0
01/07/2012	51	0	0	0	0	0	0
01/06/2012	52	0	0	0	0	0	0
01/06/2012	53	0	0	0	0	0	0
01/10/2012	54	0	0	0	0	0	0
01/11/2012	55	0	0	0	0	0	0
01/11/2012	56	0	0	0	0	0	0
01/11/2012	57	0	0	0	0	0	0
01/11/2012	58	0	0	0	0	0	0
01/09/2012	59	0	0	0	0	0	0
01/09/2012	60	0	0	0	0	0	0

De acuerdo a las ventas estimadas, los gastos y costos, y tomando en cuenta una inflación anual del 3% se pudieron obtener los estados de resultados y flujos de efectivo cuyos resultados podrán ser apreciados a continuación:

**Balance General**

<b>Balance General Inicial</b>			
<b>Activo</b>		<b>Pasivo y Capital</b>	
<i>Activo Circulante</i>		<i>Pasivo Circulante</i>	
Efectivo	-	Cuentas por pagar	-
Cuentas por cobrar	-	Documentos por pagar	-
Inventario	-	Impuestos por pagar	-
<b>Total circulante</b>	<b>-</b>	<b>Total circulante</b>	<b>-</b>
<i>Activo Fijo</i>		<i>Pasivo Fijo</i>	
Maquinaria y Equipo	346,500	Préstamo a largo plazo	301,250
Terreno y Edificios	5,000	<b>Total pasivo</b>	<b>301,250</b>
Vehículos	-	<i>Capital</i>	
Otros Activos Fijos	-	Capital propio	50,250
(-) Depreciación	-	Utilidades retenidas	-
<b>Total fijo</b>	<b>351,500</b>	<b>Total capital</b>	<b>50,250</b>
<i>Activo Diferido</i>	-		
<b>Total de Activos</b>	<b>351,500</b>	<b>Total Pasivo y Capital</b>	<b>351,500</b>

## Presupuesto de Efectivo Mensual

Presupuesto de Efectivo Mensual												
	Primer Año											
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600
Ingresos												
Cobranzas:												
Mismo mes	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600
Un mes		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dos meses			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tres meses				0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total cobranzas	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600
Otros ingresos												
Total ingresos	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600
Egresos												
Compras a proveedores	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Pagos:												
Mismo mes	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Un mes		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dos meses o más			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total pagos	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Energía y combustibles	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
Mano de obra directa	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Gastos de administración	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890
Gastos de venta	2,495	2,495	2,495	2,495	2,495	2,495	2,495	2,495	2,495	2,495	2,495	2,495
Intereses	2,259	2,259	2,259	2,259	2,259	2,259	2,259	2,213	2,167	2,120	2,073	2,026
Amortización de deudas	0	0	0	0	0	0	6,129	6,175	6,221	6,268	6,315	6,362
Impuestos		-2,235	-2,235	-2,235	-2,235	-2,235	-2,235	-2,235	-2,235	-2,235	-2,235	-2,235
Compras de activos fijos												
Dividendos en efectivo												-20,117
Otros egresos												
Total egresos	11,338	9,103	9,103	9,103	9,103	9,103	15,231	15,231	15,231	15,231	15,231	-4,886
Excedente (faltante) del mes	-2,738	-503	-503	-503	-503	-503	-6,631	-6,631	-6,631	-6,631	-6,631	13,486
Efectivo al inicio del mes	0	-2,738	-3,240	-3,743	-4,245	-4,748	-5,250	-11,882	-18,513	-25,144	-31,775	-38,407
Efectivo acumulado	-2,738	-3,240	-3,743	-4,245	-4,748	-5,250	-11,882	-18,513	-25,144	-31,775	-38,407	-24,921
Saldo mínimo deseado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Efectivo (préstamo) acumulado	-2,738	-3,240	-3,743	-4,245	-4,748	-5,250	-11,882	-18,513	-25,144	-31,775	-38,407	-24,921

Inversión en Capital de Trabajo **38,407**

**Presupuesto de Efectivo Mensual**

	Segundo Año											
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>Ventas</b>	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848
<b>Ingresos</b>												
<b>Cobranzas:</b>												
Mismo mes	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848
Un mes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dos meses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tres meses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total cobranzas	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848
<b>Otros ingresos</b>												
Total ingresos	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848
<b>Egresos</b>												
<b>Compras a proveedores</b>	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
<b>Pagos:</b>												
Mismo mes	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Un mes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dos meses o más	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total pagos	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Energía y combustibles	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457
Mano de obra directa	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Gastos de administración	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949
Gastos de venta	2,573	2,573	2,573	2,573	2,573	2,573	2,573	2,573	2,573	2,573	2,573	2,573
Intereses	1,978	1,930	1,882	1,833	1,784	1,734	1,684	1,634	1,584	1,532	1,481	1,429
Amortización de deuda	6,410	6,458	6,506	6,555	6,604	6,654	6,704	6,754	6,805	6,856	6,907	6,959
Impuestos	-2,235	-1,670	-1,670	-1,670	-1,670	-1,670	-1,670	-1,670	-1,670	-1,670	-1,670	-1,670
Compras de activos fijos												
Dividendos en efectivo												-13,034
Otros egresos												
Total egresos	15,761	16,126	16,126	16,126	16,126	16,126	16,126	16,126	16,126	16,126	16,126	1,092
Excedente (faltante) del mes	-5,714	-6,278	-6,278	-6,278	-6,278	-6,278	-6,278	-6,278	-6,278	-6,278	-6,278	8,756
Efectivo al inicio del mes	-24,921	-30,635	-36,913	-43,191	-49,470	-55,748	-62,026	-68,304	-74,583	-80,861	-87,139	-93,418
Efectivo acumulado	-30,635	-36,913	-43,191	-49,470	-55,748	-62,026	-68,304	-74,583	-80,861	-87,139	-93,418	-84,662
Saldo mínimo deseado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Efectivo (préstamo) acumulado	-30,635	-36,913	-43,191	-49,470	-55,748	-62,026	-68,304	-74,583	-80,861	-87,139	-93,418	-84,662

## Estados de resultados Mensuales

**Estados de Resultados Mensuales**

	Primer Año												Total	
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12		
<b>Ventas</b>	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	103,200
<b>Costo de ventas</b>														
Inventario inicial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Compras y producción:														
Materia prima	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Envases y embalajes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Materiales indirectos	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Energía y combustibles	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	16,800
Mano de obra directa	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	38,880
Subtotal	4,690	4,690	4,690	4,690	4,690	4,690	4,690	4,690	4,690	4,690	4,690	4,690	4,690	56,280
Inventario final	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	40
Total costo de ventas	4,693	4,693	4,693	4,693	4,693	4,693	4,693	4,693	4,693	4,693	4,693	4,693	4,693	56,320
<b>Utilidad Bruta</b>	3,907	3,907	3,907	3,907	3,907	3,907	3,907	3,907	3,907	3,907	3,907	3,907	3,907	46,880
<b>Gastos de venta y administración</b>														
Gastos de Administración*	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	1,890	22,680
Sueldos	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	19,440
Renta	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
Mantenimiento	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	4,500
Comisiones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Combustibles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Viáticos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros gastos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total gastos de venta y administración	4,385	4,385	4,385	4,385	4,385	4,385	4,385	4,385	4,385	4,385	4,385	4,385	4,385	52,620
<b>Utilidad Antes de Dep., Int. e Impuestos</b>	-478	-478	-478	-478	-478	-478	-478	-478	-478	-478	-478	-478	-478	-5,740
Depreciación y amortización	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	34,900
<b>Utilidad Antes de Intereses e Impuestos</b>	-3,387	-3,387	-3,387	-3,387	-3,387	-3,387	-3,387	-3,387	-3,387	-3,387	-3,387	-3,387	-3,387	-40,640
Intereses	2,259	2,259	2,259	2,259	2,259	2,259	2,259	2,259	2,213	2,167	2,120	2,073	2,026	26,416
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	-5,646	-5,646	-5,646	-5,646	-5,646	-5,646	-5,646	-5,646	-5,600	-5,554	-5,507	-5,460	-5,413	-67,056
Impuestos	-2,258	-2,258	-2,258	-2,258	-2,258	-2,258	-2,258	-2,240	-2,222	-2,203	-2,184	-2,165	-2,146	-26,822
<b>Utilidad Neta Después de Impuestos</b>	-3,388	-3,388	-3,388	-3,388	-3,388	-3,388	-3,388	-3,360	-3,332	-3,304	-3,276	-3,248	-3,220	-40,234
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-20,117
<b>Adición a Utilidades Retenidas</b>	-3,388	-3,388	-3,388	-3,388	-3,388	-3,388	-3,388	-3,360	-3,332	-3,304	-3,276	-3,248	-3,220	-40,234



### Estados de Resultados Mensuales

	Segundo Año												Total	
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12		
Ventas	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	9,848	118,174
Costo de ventas														
Inventario inicial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Compras y producción:														
Materia prima	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Envases y embalajes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Materiales indirectos	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	625
Energía y combustibles	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	17,489
Mano de obra directa	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	3,373	40,474
Subtotal	4,882	4,882	4,882	4,882	4,882	4,882	4,882	4,882	4,882	4,882	4,882	4,882	4,882	58,587
Inventario final	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	41
Total costo de ventas	4,886	4,886	4,886	4,886	4,886	4,886	4,886	4,886	4,886	4,886	4,886	4,886	4,886	58,628
Utilidad Bruta	4,962	4,962	4,962	4,962	4,962	4,962	4,962	4,962	4,962	4,962	4,962	4,962	4,962	59,545
Gastos de venta y administración														
Gastos de Administración*	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	1,949	23,392
Sueldos	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	20,050
Renta	516	516	516	516	516	516	516	516	516	516	516	516	516	6,188
Mantenimiento	387	387	387	387	387	387	387	387	387	387	387	387	387	4,641
Comisiones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Combustibles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Viáticos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros gastos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total gastos de venta y administración	4,523	4,523	4,523	4,523	4,523	4,523	4,523	4,523	4,523	4,523	4,523	4,523	4,523	54,272
Utilidad Antes de Depr., Int. e Impuestos	439	439	439	439	439	439	439	439	439	439	439	439	439	5,273
Depreciación y amortización	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	2,908	34,900
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	-2,469	-2,469	-2,469	-2,469	-2,469	-2,469	-2,469	-2,469	-2,469	-2,469	-2,469	-2,469	-2,469	-29,627
Intereses	1,978	1,930	1,882	1,833	1,784	1,734	1,684	1,634	1,584	1,532	1,481	1,429	1,378	20,487
Utilidad Antes de Impuestos	-4,447	-4,399	-4,351	-4,302	-4,253	-4,203	-4,153	-4,103	-4,052	-4,001	-3,950	-3,898	-3,846	-50,114
Impuestos	-1,779	-1,760	-1,740	-1,721	-1,701	-1,681	-1,661	-1,641	-1,621	-1,601	-1,580	-1,559	-1,539	-20,045
Utilidad Neta Después de Impuestos	-2,668	-2,640	-2,610	-2,581	-2,552	-2,522	-2,492	-2,462	-2,431	-2,401	-2,370	-2,339	-2,308	-30,068
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-15,034
Adición a Utilidades Retenidas	-2,668	-2,640	-2,610	-2,581	-2,552	-2,522	-2,492	-2,462	-2,431	-2,401	-2,370	-2,339	-2,308	-15,034

### Estados de Resultados

	Año				
	1	2	3	4	5
Ventas	103,200	118,174	136,132	155,849	178,408
Costo de ventas					
Inventario inicial	0	0	0	0	0
Compras y producción:					
Materia prima	0	0	-	-	-
Envases y embalajes	0	0	-	-	-
Materiales indirectos	600	625	720	824	943
Energía y combustibles	16,800	17,489	20,146	23,064	26,403
Mano de obra directa	38,880	40,474	46,625	53,378	61,104
Subtotal	56,280	58,587	67,491	77,266	88,450
Inventario final	-	-	-	-	-
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	40	41	43	44	45
Total costo de ventas	56,320	58,628	67,533	77,310	88,495
Utilidad Bruta	46,880	59,545	68,599	78,540	89,913
Gastos de venta y administración					
Gastos de Administración*	22,680	23,392	24,127	24,884	25,666
Sueldos	19,440	20,050	20,680	21,329	21,999
Renta	6,000	6,188	6,383	6,583	6,790
Mantenimiento	4,500	4,641	4,787	4,937	5,092
Comisiones	0	0	-	-	-
Combustibles	0	0	-	-	-
Viáticos	0	0	-	-	-
Otros gastos	0	0	0	0	0
Total gastos de venta y administración	52,620	54,272	55,976	57,734	59,547
Utilidad Antes de Depr., Int. e Impuestos	-5,740	5,273	12,623	20,806	30,366
Depreciación y amortización	34,900	34,900	34,900	34,900	34,900
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	-40,640	-29,627	-22,277	-14,094	-4,534
Intereses	26,416	20,487	12,966	4,740	0
Utilidad Antes de Impuestos	-67,056	-50,114	-35,243	-18,834	-4,534
Impuestos	-26,822	-20,045	-14,097	-7,534	-1,814
Utilidad Neta Después de Impuestos	-40,234	-30,068	-21,146	-11,301	-2,720
Dividendos	-20,117	-15,034	-10,573	-5,650	-1,360
Adición a Utilidades Retenidas	-20,117	-15,034	-10,573	-5,650	-1,360
Amortización de deuda	37,469	80,171	87,692	95,918	-0
Amortización como % de la utilidad neta	-93.1%	-266.6%	-414.7%	-848.8%	0.0%

**Punto de Equilibrio****Análisis de Punto de Equilibrio**

	Año				
	1	2	3	4	5
Punto de equilibrio (unidades monetarias)	\$192,587	\$176,931	\$180,313	\$183,801	\$187,400
Punto de equilibrio como % de ventas	186.6%	149.7%	132.5%	117.9%	105.0%
Costos variables totales	56,280	58,587	67,491	77,266	88,450
Costos fijos totales	87,560	89,213	90,919	92,678	94,492
Costo total	143,840	147,801	158,409	169,944	182,942
Unidades de ventas	5,160	5,208	5,288	5,336	5,384
Costos variables unitarios	10.91	11.25	12.76	14.48	16.43
Costos fijos unitarios	16.97	17.13	17.19	17.37	17.55
Costo total unitario	27.88	28.38	29.96	31.85	33.98
Precio unitario promedio ponderado	20.00	22.69	25.74	29.21	33.14
Margen de contribución	9.09	11.44	12.98	14.73	16.71
Utilidad operativa promedio por unidad	-7.88	-5.69	-4.21	-2.64	-0.84

### Balances Generales Anuales

Balances Generales					
Activo	Año				
	1	2	3	4	5
<b>Activo Circulante</b>					
Efectivo	-	-	148,280 -	215,227 -	182,006
Cuentas por cobrar	-	-	-	-	-
Inventario	-	-	-	-	-
<b>Total circulante</b>	-	-	148,280 -	215,227 -	182,006
<b>Activo Fijo</b>					
Maquinaria y Equipo	346,300	346,300	346,300	346,300	346,300
Terreno y Edificios	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Vehículos	-	-	-	-	-
Otros Activos Fijos	-	-	-	-	-
Activo fijo bruto	351,300	351,300	351,300	351,300	351,300
(-) Depreciación	- 34,900 -	- 69,800 -	- 104,700 -	- 139,600 -	- 174,300
<b>Total fijo</b>	<b>316,600</b>	<b>281,700</b>	<b>246,800</b>	<b>211,900</b>	<b>177,000</b>
<b>Activo Diferido</b>					
(-) Amortización	-	-	-	-	-
<b>Total diferido</b>	-	-	-	-	-
<b>Total de Activos</b>	<b>316,600</b>	<b>281,700</b>	<b>98,520 -</b>	<b>3,327 -</b>	<b>5,006</b>
<b>Pasivo y Capital</b>					
<b>Pasivo Circulante</b>					
Cuentas por pagar	-	-	-	-	-
Documentos por pagar	24,921	84,662	-	-	-
Impuestos por pagar	- 2,235 -	- 1,670 -	- 1,924 -	- 2,203 -	- 2,522
<b>Total circulante</b>	<b>22,686</b>	<b>82,991 -</b>	<b>1,924 -</b>	<b>2,203 -</b>	<b>2,522</b>
<b>Pasivo Fijo</b>					
Préstamos a largo plazo	263,781	183,610	93,918	0	0
<b>Total de Pasivos</b>	<b>286,467</b>	<b>266,601</b>	<b>93,994 -</b>	<b>2,203 -</b>	<b>2,522</b>
<b>Capital</b>					
Capital propio	30,250	30,250	30,250	30,250	30,250
Utilidades retenidas	- 20,117 -	- 35,151 -	- 45,724 -	- 51,374 -	- 52,734
<b>Total capital</b>	<b>30,133</b>	<b>15,099</b>	<b>4,526 -</b>	<b>1,124 -</b>	<b>2,484</b>
<b>Total Pasivo y Capital</b>	<b>316,600</b>	<b>281,700</b>	<b>98,520 -</b>	<b>3,327 -</b>	<b>5,006</b>

## Razones Financieras

	Razones Financieras				
	Año				
	1	2	3	4	5
<i>Razones de Liquidez</i>					
Razón Circulante	-	-	77.06	97.70	72.17
Prueba del Ácido	-	-	77.06	97.70	72.17
<i>Razones de Actividad</i>					
Rotación del Efectivo	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	- 0.92	- 0.72	- 0.98
Rotación de CxC	-	-	-	-	-
Periodo de Cobranza	-	-	-	-	-
Rotación de Inventario	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Rotación de Activo Fijo	0.33	0.42	0.55	0.74	1.01
Rotación de Activo Total	0.33	0.42	1.38	46.84	35.64
<i>Razones de Endeudamiento</i>					
Razón de la Deuda	90.5%	94.6%	95.4%	66.2%	50.4%
Rotación de Intereses	- 1.54	- 1.45	- 1.72	- 2.97	#####
Cobertura de Cargos Fijos	- 0.46	- 0.19	- 0.14	- 0.09	#####
Multiplicador de Capital	10.51	18.66	21.77	2.96	2.02
Deuda a Largo Plazo a Capital Contable	83.3%	65.2%	97.4%	0.0%	0.0%
<i>Razones de Rentabilidad</i>					
Margen de Utilidad Bruta	45.4%	50.4%	50.4%	50.4%	50.4%
Margen de Utilidad Operativa	-39.4%	-25.1%	-16.4%	-9.0%	-2.5%
Margen de Utilidad Neta	-39.0%	-25.4%	-15.5%	-7.3%	-1.5%
Rendimiento sobre Activos	-12.7%	-10.7%	-21.5%	339.6%	54.3%
Rendimiento sobre Capital	-133.5%	-199.1%	-467.2%	1005.2%	109.5%

## Flujos de Efectivos

### Estados de Flujos de Efectivo

	Año				
	1	2	3	4	5
<b>Flujos de Efectivo de las Actividades de Operación</b>					
Utilidad neta		-30,068	-21,146	-11,301	-2,720
(+) Depreciación y amortización		34,900	34,900	34,900	34,900
(+) Disminución en cuentas por cobrar					
(-) Aumento en cuentas por cobrar					
(+) Disminución en inventario					
(-) Aumento en inventario					
(-) Disminución en cuentas por pagar					
(+) Aumento en cuentas por pagar					
(-) Disminución en pasivos acumulados			-254	-279	-319
(+) Aumento en pasivos acumulados		565			
<b>Total</b>		<b>5,397</b>	<b>13,500</b>	<b>23,321</b>	<b>31,861</b>
<b>Flujos de Efectivo de las Actividades de Inversión</b>					
(+) Disminución en activo fijo y diferido					
(-) Aumento en activo fijo y diferido					
<b>Total</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Flujos de Efectivo de las Actividades de Financiamiento</b>					
(+) Aumento en documentos por pagar		59,741			
(-) Disminución en documentos por pagar			-84,662		
(+) Aumento en deudas a largo plazo					0
(-) Disminución en deudas a largo plazo		-80,171	-87,692	-95,918	
(+) Aumento en aportaciones de capital					
(-) Disminución en aportaciones de capital					
(-) Dividendos		15,034	10,573	5,650	1,360
<b>Total</b>		<b>-5,397</b>	<b>-161,780</b>	<b>-90,268</b>	<b>1,360</b>
<b>Cambio neto en efectivo</b>		<b>-0</b>	<b>-148,280</b>	<b>-66,947</b>	<b>33,221</b>

### Flujos Netos de Efectivo

	Año					
	0	1	2	3	4	5
UAI		-40,640	-29,627	-22,277	-14,094	-4,534
(-) Impuestos		-16,256	-11,851	-8,911	-5,638	-1,814
UNODI		-24,384	-17,776	-13,366	-8,457	-2,720
(+) Depreciación		34,900	34,900	34,900	34,900	34,900
FEO		10,516	17,124	21,534	26,443	32,180
(+) FENO						24,205
Inversión inicial	-351,500					
FEN	-351,500	10,516	17,124	21,534	26,443	56,385

**Valuación Económica - Financiera**

Valor Presente Neto (VPN)	<b>-\$248,666</b>
Tasa Interna de Rendimiento (TIR)	-21.88%
TIR Modificada (TIRM)	-16.34%
Índice de Rentabilidad (IR)	0.29
Relación Costo-Beneficio (C/B)	3.42
Periodo de Recuperación (PR)	Mayor a 5 años
Valor Presente Neto de los Propietarios (VPNP)	<b>-\$173,346</b>
Valor Presente Neto Ajustado (VPNA)	<b>-\$268,310</b>
Costo Promedio Ponderado de Capital	6.97%
Costo del Capital Propio	16.40%

## **12. Conclusiones**

Siempre existirán niños o eventos que requieran de un paseo o de un entretenimiento como los pases mencionados con anterioridad, pero lo principal es que no se cuenta con el capital suficiente para lograr el objetivo, ya que esta ausente de liquidez y solvencia para poder requerir un financiamiento.

Es riesgoso tratar de poner en marcha el negocio ya que como se vio en los estudios financieros se tendría una pérdida.