

## **PLAN DE NEGOCIOS**

### **ROPA, CALZADO Y REGALOS**

#### **“NOVEDADES TOUS”**

**Emprendedor: Concepción Meza Aragón**

---

El presente proyecto fue resultado de una amplia investigación, la cual consistió en determinar la factibilidad de establecer un negocio en la ciudad de Matamoros, Chihuahua el cual llevará como nombre “Novedades Tous”, que ofrece la venta de productos de calidad y modernos en departamentos como calzado, ropa y accesorios.

A través dicha investigación se obtuvieron datos sobre las necesidades que deben cubrirse en esa región, y dicha información sirvió como base para la determinación de la demanda potencial, con el objetivo de fijar el precio del producto, así como para conocer los métodos de promoción que se manejaran para otorgarle gran auge a la empresa; se identificó también de manera clara la ventaja diferencial que se adquiere sobre la competencia, así como los obstáculos que pudieran presentarse, esto por medio del análisis FODA y la matriz de posicionamiento.

En la parte del análisis económico - financiero se determinó el importe de los recursos monetarios necesarios para la puesta en marcha de dicha empresa, así como los costos de operación, administración y venta que se tienen que absorber al permanecer “Novedades Tous” en funcionamiento; dentro de estos rubros se encuentra el aspecto legal de la empresa, mismo que da a conocer la

manera en que se desarrollara el proyecto en mención frente a las autoridades fiscales.

Por lo que el análisis financiero nos arroja un VPN de \$336,247.00 y una Tasa Interna de Rendimiento de 45.07% lo cual muestra que el proyecto es aceptable.

En relación a las razones de liquidez, estas indican que se contará con una rotación de efectivo buena ya que el activo circulante es más grande que el pasivo circulante. El margen de utilidad neta para el caso la mayoría de los diferentes años se cuenta con un rendimiento por encima del 20%, lo cual significa que por cada peso que venda la empresa, se obtendrá alrededor de 20 centavos, después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos. Para el Rendimiento sobre capital (ROE) la empresa en mención contará con un ROE bastante alto para los años proyectados, lo que significará que por cada peso que se mantenga se generará un rendimiento de casi un peso sobre el capital, es decir, nos muestra la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor de los propietarios.

## **II. Descripción de la empresa – Objetivos**

---

### **a) Naturaleza de la empresa.**

Debido a la actividad que realizará la empresa que por su naturaleza es de comercio, esta se encuentra ubicada dentro del sector terciario ya que en él se engloban este tipo de establecimientos en donde se distinguen los minoristas que se encargan de comprar productos en grandes cantidades a los fabricantes, vendiendo luego cantidades individuales mismas que hacen llegar hasta el

consumidor final. En este caso, estamos hablando de un negocio de esta índole en donde se comercializará ropa, calzado y accesorios.

## **b) Antecedentes del proyecto**

Los emprendedores de este proyecto, actualmente residen en la ciudad de Matamoros, Chihuahua, dedicándose actualmente al comercio.

Se cuenta con experiencia dentro del ramo empresarial debido a los negocios que poseía su familia, dichos conocimientos fueron acrecentándose con el paso del tiempo hasta el momento que el emprendedor decidió poner en marcha su propio negocio que además de ser una labor que realiza por gusto a este tipo de establecimientos, las empresas de este giro tienen una demanda amplia ya que satisfacen una de las necesidades básicas de todo ser humano como lo es el vestido.

Otro factor que es importante mencionar, es la formación académica que posee la Sra. Meza ya que además de los conocimientos empíricos que ella obtuvo durante su crecimiento, también tiene las bases sobre lo que es la administración de una empresa, por lo que estos conocimientos técnicos pueden ser de gran ayuda para lograr el éxito del proyecto que se presenta.

## **c) Experiencia del emprendedor**

- **Nombre:** Concepción Meza Aragón
- **Dirección:** Calle 5 de Mayo #66
- **Escolaridad:** Carrera trunca en Administración de Empresas
- **Edad:** 48 años
- **Ocupación:** Comerciante

- **Experiencia en el ramo o empresarial:** Basada en los conocimientos de negocios familiares.

#### **d) La idea**

La generación de este proyecto surge con la inquietud por parte del emprendedor de poder ampliar su negocio y contar con un patrimonio propio, además de poder diseñar la distribución y estructura que se desee para poder llevar a cabo de una manera más cómoda sus labores de comercialización de ropa, calzado y accesorios.

#### **e) ¿Por qué?**

El negocio se considera como viable pues al ser una ciudad pequeña no se cuenta con muchas empresas de este tipo. Al mismo tiempo, el estilo de vida de los habitantes de esta ciudad obliga a los comerciantes a brindar diferentes alternativas de moda y vestuario que sean de buena calidad y que a la vez les otorgue comodidad y una buena imagen al momento de realizar sus actividades tanto laborales como académicas, siendo esta una de las características que busca satisfacer “Novedades Tous”, en donde además de encontrar ropa y calzado, puede adquirir regalos y accesorios dentro del mismo establecimiento.

Se considera rentable debido a que los costos de la mercancía permiten obtener un margen de ganancias considerable con el cual se logran cubrir los demás gastos en que se incurren en la empresa.

#### **f) Visión.**

Consolidarse como una empresa líder en la venta de ropa, calzado y accesorios con los mejores precios del mercado, distinguiéndose siempre por la excelencia en el servicio y la calidad de los productos.

#### f) Misión

“Novedades Tous” tiene como misión brindar artículos de calidad a un costo justo, buscando continuamente las últimas tendencias en ropa, calzado y accesorios de acuerdo a los gustos y costumbres del mercado, ofreciendo un servicio y atención personalizada por medio de un personal capacitado que logre satisfacer las expectativas de los clientes.

#### g) Valores

- ✓ **Calidad.** Satisfacer plenamente las necesidades del cliente, cumpliendo las expectativas del mismo.
- ✓ **Responsabilidad.** Cumplir con las obligaciones contraídas tanto de la empresa como con los clientes.
- ✓ **Honestidad.** Ser congruente entre lo que se piensa y la conducta, esto con la finalidad de que los clientes confíen en dicha empresa.
- ✓ **Respeto.** Facultar al empleado para el reconocimiento, aprecio y valoración de las cualidades de los demás y sus derechos, ya sea por su conocimiento, experiencia o valor como personas.

## **h) Objetivos**

### **Corto plazo.**

- ✓ Determinar el potencial, el perfil y la conducta de compra de cada segmento de mercado con relación a estos productos.
- ✓ Establecerse en el mercado para obtener clientes potenciales.
- ✓ Crear buenas relaciones con los proveedores de las mercancías.
- ✓ Contar con personal de mostrador.

### **Mediano plazo.**

- ✓ Mejorar continuamente los productos en cuanto a variedad y calidad
- ✓ Reducir costos de operación y de productos.

### **Largo plazo.**

- ✓ Obtener el capital necesario para recuperar la inversión inicial de la puesta en marcha del negocio.
- ✓ Expandir el mercado.
- ✓ Poseer un personal capacitado capaz de llevar a cabo por cuenta propia las actividades básicas del negocio.

## **i) Planes de la empresa**

- ✓ Ser una empresa que se destaque por la excelencia en sus productos y su trato con el cliente.
- ✓ Abarcar un mayor mercado en cuanto a edades y géneros.
- ✓ Contar con una gama de productos de buena calidad a costos razonables que satisfagan las necesidades de los clientes.

- ✓ Crecer de forma notable, siendo así necesaria la adquisición de mano de obra dando lugar a una fuente de empleo que fomente el desarrollo económico de la región.

### **III. Descripción del entorno**

#### **a) Tendencias macroeconómicas y financieras que repercuten en el negocio.**

Las tendencias del ambiente externo a la empresa que tienen un impacto en la misma son principalmente aquellas de carácter social pues cada región o municipio tiene sus creencias, normas, costumbres, tradiciones, hábitos y valores básicos que comparten para lograr relacionarse con los demás, añadiendo a estos puntos, la globalización y las tendencias que se van marcando cada determinado tiempo. Por ello la empresa deberá estar pendiente de los comportamientos de compra que están presentando sus clientes ya que solo ellos con su disposición a pagar por el producto que adquieren es como convierten a los recursos económicos en utilidades para el negocio, y en muchas ocasiones los usuarios no solo buscan un producto de calidad y que satisfaga sus necesidades sino, también un trato respetuoso y un excelente servicio.

Otro aspecto a tomar en cuenta es la relación que se llega a tener con los proveedores pues es la parte importante del sistema de entrega de valor a los clientes de la empresa, pues influyen de manera directa en el costo, la calidad y la disponibilidad de los productos que se están ofertando.

También cabe mencionar el impacto que tiene la inflación a nivel nacional no solo en un sector de industrias o empresas sino a nivel general ya que un aumento en el nivel general de precios implica una disminución del poder adquisitivo de la moneda. Es decir, cuando el nivel general de precios sube, cada unidad monetaria

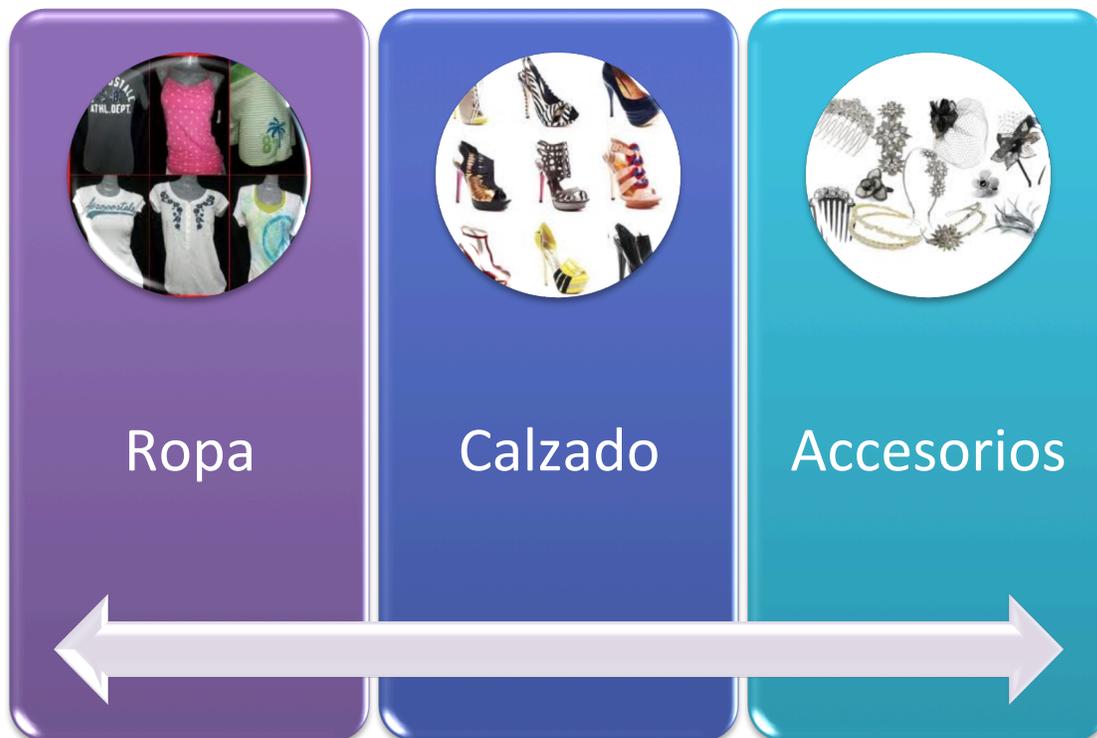
comprar menos bienes y servicios, lo que afecta la capacidad de compra que tiene la sociedad.

#### **IV. Análisis del Producto y su Mercado**

---

##### **a) Servicio: Visión general**

“Novedades Tous” tendrá a la venta la siguiente clase de artículos:



Es importante hacer mención, que el mayor porcentaje de ventas se observa en el departamento de ropa, seguido del calzado y por último los accesorios. Cabe señalar de igual manera que el mercado al que se dirige la empresa está enfocada en las mujeres, niños y niñas.

En la siguiente tabla podemos observar mas a detalle cada una de las diferentes áreas de las que se encuentra compuesto el establecimiento:

Producto	Descripción
<b>Ropa</b>	Se ofrece ropa para mujer con diferentes variedades y marcas, este tipo de prendas lo puede encontrar para edades desde los 13 a los 30 años. Mientras que en el área infantil va desde los 0 hasta los 12 años habiendo mercancía tanto para niño como para niña.
<b>Calzado</b>	Referente al calzado se cuenta todo tipo de zapatos, incluyendo tennis y zapatos escolares que tienen demandas estacionales por el periodo escolar para los niños y niñas.
<b>Accesorios</b>	Se ofrece una gran variedad de accesorios para dama que van desde

aretes, collares, anillos, accesorios para el cabello, bolsas y carteras, estando siempre a la vanguardia en cuanto a diseños se refiere.

**b) Fortalezas y ventajas.**

- Se tiene conocimiento sobre las necesidades que presentan los posibles clientes.
- El trato es personalizado.
- Es un negocio con poca competencia en la ciudad.
- Se tiene experiencia en el ramo comercial.

**c) El cliente**

Los segmentos de los clientes potenciales se basarán de acuerdo a los productos que se buscan quedando como sigue:

- 1. Mujeres jóvenes.** Este tipo de cliente es el más importante pues son quienes demandan un número mayor de artículos, siendo frecuentes sus compras. Dentro de este grupo se encuentran mujeres y adolescentes que van desde los 12 años hasta los 30.
- 2. Niños y niñas.** Si bien este grupo no acude de manera individual o por cuenta propia a consumir productos, ya que no cuentan con un poder adquisitivo, la empresa cuenta con productos dirigidos a este mercado por lo que se considera un segmento de clientes potenciales.

Nombre	Atractividad A M B	En que se basa (Vol de compra, precio, forma de pago)	Local, Regional Nacional
Jóvenes	A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio</li> <li>• Vanguardia (novedad)</li> <li>• Formas de pago</li> </ul>	Local
Niños y Niñas	M	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad en artículos</li> <li>• Precios accesibles</li> <li>• Formas de pago</li> </ul>	Regional

#### d) Competitividad

Existe poca competencia directa dentro de la ciudad de empresas del mismo giro, sin embargo hay negocios en la ciudad de Hgo del Parral, Chihuahua que ofrecen el mismo tipo de productos que se describieron con anterioridad. A continuación se muestra una breve descripción de la competitividad que presenta “Novedades Tous”:

Nombre del competidor	Competitividad A M B	Debilidades con respecto al competidor	Fortalezas respecto al competidor
Regalos Gela	M	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posicionamiento en el mercado.</li> <li>• Cuentan con instalaciones propias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Excelencia en el servicio</li> <li>• Ubicación</li> <li>• Mayor calidad de los artículos</li> <li>• Experiencia</li> </ul>

Negocios en Parral (del mismo giro)	M	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de los productos</li> <li>• Falta de inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cercanía con los clientes potenciales.</li> <li>• Mejores precios.</li> <li>• Calidad en el servicio.</li> </ul>
-------------------------------------	---	---	---

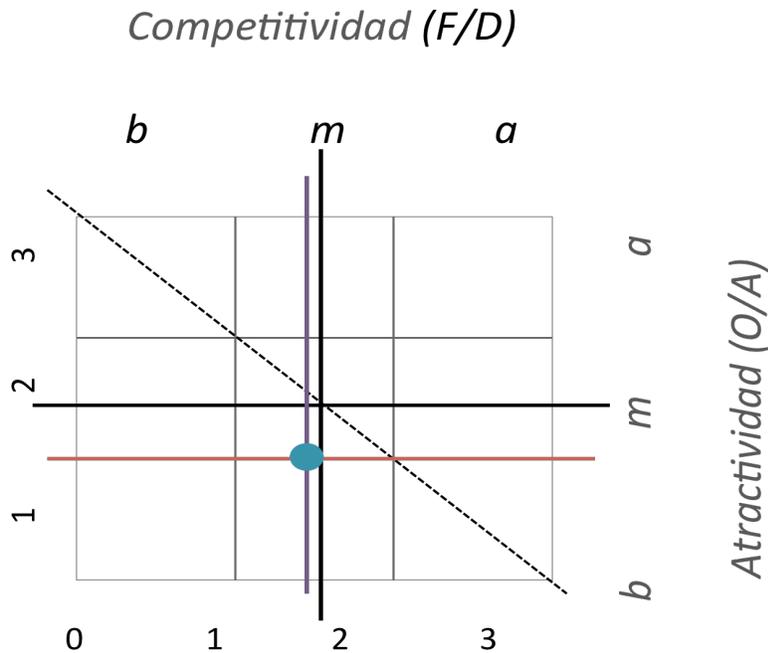
## V. Estrategia de Mercadotecnia

### Análisis FODA

Fuerzas	Calif.	Debilidades	Calif.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen servicio y trato al cliente.</li> <li>• Precios más bajos comparados con nuestros principales competidores.</li> <li>• Variedad en los diseños de ropa que satisfacen los diferentes gustos del mercado.</li> <li>• La ubicación de la mercancía dentro de la tienda es de forma tal que le facilita la búsqueda al cliente.</li> </ul>	5 5 5 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de liquidez.</li> <li>• No contar con un establecimiento propio.</li> </ul>	5 5
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>Total</b>	<b>10</b>
Oportunidades	Calif.	Amenazas	Calif.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poco competencia dentro de la ciudad.</li> <li>• Apoyos gubernamentales para la creación de nuevas empresas.</li> <li>• Satisface una necesidad básica de la población, que es el vestido.</li> </ul>	5 5 5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las ventas temporales.</li> <li>• Llegada de nuevos competidores a nivel regional.</li> <li>• Asociación por parte del mercado del uso de marcas</li> </ul>	3 4 3

		reconocidas con prestigio y calidad en los artículos.	
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>Total</b>	<b>10</b>

a) Matriz de posicionamiento



**F= 18**      **D= 10**      **F/D = Coeficiente de competitividad**  
**1.80**

**O= 15**      **A= 10**      **O/A = Coeficiente de atractividad 1.50**

La matriz de posicionamiento nos muestra que el negocio se encuentra ubicado dentro del cuadrante cuatro, que nos indica que posee coeficientes tanto de competitividad como de atractividad bajos, sin embargo debido a su cercanía respecto a la media, es posible que una vez establecida la empresa se aprovechen las fortalezas y oportunidades para contrarrestar las debilidades y amenazas de manera que este equilibrio logre posicionar a la compañía en un nivel medio en ambos aspectos. Por ejemplo al lograr obtener recursos financiados por el gobierno o en un momento dado por una institución privada, la empresa podrá tener su propia infraestructura logrando que bajen los costos fijos, o bien invirtiendo dicho capital en mejorar las condiciones y características tanto de los productos como de la administración propia del negocio lo que hará que es un mediano plazo logre ser mas competitivo y atractivo con respecto las empresas de su mismo giro.

#### **b) Política de Producto y/o Servicio y Atención**

Los productos que se ofrecen deberán siempre ser de buena calidad y considerando adquirir los modelos que están de moda para lograr satisfacer lo que el mercado está demandando. En muchas ocasiones los clientes no pueden acudir personalmente a comprar alguna prenda o accesorio que están buscando y envían a alguien a realizar sus compras o bien simplemente no posee el tiempo para medirse los diferentes productos que se le ofrecen, por ello y basados en la confianza y la buena relación que se ha establecido con los clientes se las ofrece la oportunidad de llevarse la mercancía que les parezca agradable a sus hogares para que de esta manera puedan tomar una buena decisión de compra.

#### **c) Política de precios, de Promociones y descuentos.**

A continuación se muestran los precios para cada uno de los productos que se ofrecerán en el local comercial, considerando que el aspecto de la ropa engloba pantalón de mezclilla, chaqueta y blusa.

SERVICIO Y/O PRODUCTO	COSTOS	PISO	TECHO
Ropa	280.00	450.00	1,000.00
Calzado	170.00	350.00	800.00
Accesorios	15.00	30.00	120.00

SERVICIO Y/O PRODUCTO	COSTOS	PRECIO
Ropa	280.00	870.00
Calzado	170.00	600.00
Accesorios	15.00	80.00

“Novedades Tous” refiriéndose al ramo de descuentos y devoluciones ofrece a sus clientes la posibilidad de cambiar sus prendas, calzado o accesorios que no hayan alcanzado las expectativas que se buscaban o bien no les quedaron, para esta última opción, el artículo podrá ser cambiado por la talla adecuada o el estilo que mas satisfaga sus necesidades.

#### **d) Política de Post – Venta y seguimiento a clientes**

Debido al tipo de productos que se manejan en “Novedades Tous”, no se cuenta con una política de post-venta ya que se trata de que el cliente obtenga lo que necesita y lo adquiera en una sola exhibición, caso contrario se manifiesta cuando se realizan ventas a crédito o con otras formas de pago que serán descritas en otro apartado

## VI. Plan de ventas

---

### a) Estrategia de ventas



El servicio llegará hasta el cliente final de manera directa, esto es que no existen intermediarios entre los productos y servicios que se ofrecerán, ya que es el usuario es quien acude al establecimiento y satisface su demanda a través de la gama de artículos que se ofertan.

### Cálculo de la demanda

Debido a que Novedades TOUS es un negocio que ya se encuentra funcionando las ventas se determinaron en base a ventas históricas y en base a la experiencia del emprendedor, es importante mencionar que dichas ventas aumentan dependiendo el mes, entre mayo, junio, julio, esto debido a que se llevan eventos importantes dentro de la ciudad como lo son las graduaciones, para el mes de diciembre también cuentan con un repunte notorio ya que es el mes en el que se reciben los aguinaldos y por ende aumentan las ventas.

A continuación se muestran las ventas de manera mensuales donde se puede observar el movimiento de las mismas en los diferentes meses.

Ventas Mensuales en Unidades Primer Año													
Producto / Servicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Ropa	1	1	1	1	14	19	28	22	22	22	22	28	182
Calzado	1	1	1	1	9	12	18	14	14	14	14	18	116
Accesorios	3	3	3	3	30	40	60	50	50	50	50	60	402
													-
													-
													-
													-
													-
<b>Total</b>	5	5	5	5	53	71	106	86	86	86	86	106	700
Porcentaje de inventario final deseado			3%										
<b>Producción programada</b>	5	5	5	5	55	73	109	89	89	89	89	109	721

Ventas Mensuales en Unidades Segundo Año													
Producto / Servicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Ropa	16	16	16	20	20	20	20	16	16	16	16	20	212
Calzado	11	11	11	13	13	13	13	13	11	11	11	13	144
Accesorios	35	35	35	41	41	41	41	35	35	35	35	41	449
													-
													-
													-
													-
													-
<b>Total</b>	61	61	61	75	75	75	75	64	61	61	61	75	805
Porcentaje de inventario final deseado			2%										
<b>Producción programada</b>	62	62	62	76	75	74	73	63	60	60	60	73	800



Ventas Anuales en Unidades					
Producto / Servicio	1	2	3	4	5
Ropa	182	212	218	224	230
Calzado	116	144	148	152	156
Accesorios	402	449	462	475	488
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>700</b>	<b>805</b>	<b>828</b>	<b>851</b>	<b>874</b>
<b>Aumento porcentual</b>	<b>-</b>	<b>15.00%</b>	<b>2.81%</b>	<b>2.78%</b>	<b>2.70%</b>
<b>Inflación anual promedio</b>	<b>5.00%</b>		<b>Incremento en el precio</b>		<b>5.00%</b>
Precio Unitario					
Producto / Servicio	1	2	3	4	5
Ropa	870.00	959.18	1,057.49	1,165.88	1,285.39
Calzado	600.00	661.50	729.30	804.06	886.47
Accesorios	80.00	88.20	97.24	107.21	118.20
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
<b>Precio ponderado</b>	<b>371.79</b>	<b>419.99</b>	<b>463.04</b>	<b>510.34</b>	<b>562.48</b>
Ventas Anuales en Dinero					
Producto / Servicio	1	2	3	4	5
Ropa	158,345	203,345	230,533	261,158	295,639
Calzado	69,859	95,256	107,937	122,217	138,290
Accesorios	32,146	39,631	44,925	50,924	57,680
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>260,350</b>	<b>338,232</b>	<b>383,395</b>	<b>434,298</b>	<b>491,609</b>
<b>Aumento porcentual</b>	<b>-</b>	<b>29.91%</b>	<b>13.35%</b>	<b>13.28%</b>	<b>13.20%</b>



## VII. Plan de Operaciones

---

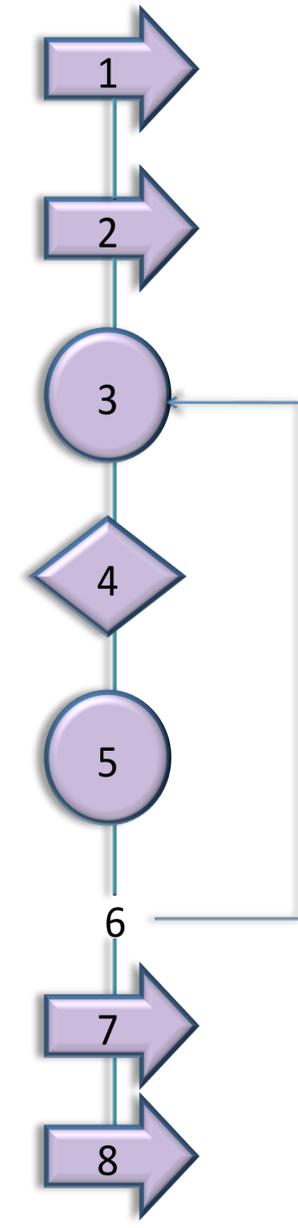
### a) Diagrama de flujo del proceso.

A continuación se presenta el diagrama de flujo del proceso de venta de calzado, ropa, juguetes y accesorios. Se hace referencia a dos tipos de diagramas, ya que los diferentes departamentos varían en algunas actividades por lo que primeramente se observa lo que es calzado y ropa, y luego juguetes y accesorios.

#### Ropa y calzado

1. Llega el cliente al establecimiento.
2. Se dirige con la empleada o bien el encargado de la tienda y pregunta sobre los artículos que necesita.
3. La empleada de mostrador proporciona diferentes opciones con las características buscadas.
4. El cliente selecciona el o los productos que satisfaga sus requerimientos.
5. El cliente pasa al vestidor o al área destinada para medirse la prenda o calzado seleccionado.
6. Si es de su agrado, pasa a la siguiente actividad, sino regresa al paso 3.
7. El cliente se dirige a la caja a pagar el importe de su compra o bien realizar el trámite correspondiente a su crédito.
8. El usuario sale del establecimiento.

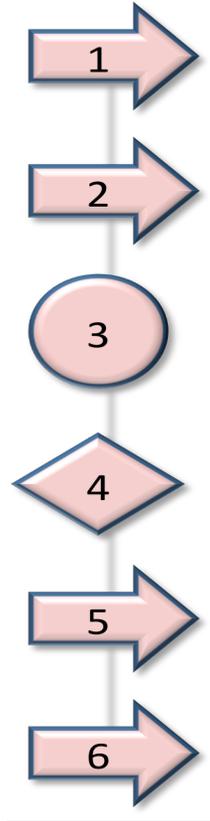
Diagrama de flujo



### Regalos y accesorios

1. Llega el cliente al establecimiento.
2. Se dirige con la empleada o bien el encargado de la tienda y pregunta sobre los artículos que necesita.
3. La empleada de mostrador proporciona diferentes opciones con las características buscadas.
4. El cliente selecciona el producto que satisfaga sus requerimientos.
5. El cliente se dirige a la caja a pagar el importe de su compra o bien realizar el trámite correspondiente a su crédito.
6. El usuario sale del establecimiento.

### Diagrama de flujo



En la siguiente tabla se muestra un resumen de las actividades del proceso general mostradas en los diferentes diagramas de flujo, también se incluyen los tiempos necesarios para realizar cada etapa así como su frecuencia y algunas observaciones que son pertinentes realizar:

<b>Actividad</b>	<b>Tiempo de operación</b>	<b>Frecuencia</b>
Llegada del cliente al establecimiento	1 min.	Diariamente
El cliente pregunta sobre lo que necesita	1 min	Diariamente

Se muestran al cliente las diferentes opciones disponibles	2 min.	Diariamente
El usuario elige el producto o productos que satisfagan sus necesidades	4 min. en promedio (varía de acuerdo a lo que se esté buscando)	Diariamente
El cliente pasa al vestidor o al área destinada para medirse la prenda o calzado seleccionado.	15 min.	Diariamente
Pago del importe de compra o realiza trámite de crédito	3 min.	Diariamente
Salida del cliente	1 min.	Diariamente
<b>Total</b>	<b>12 min.</b> <b>(Accesorio/regalos)</b>	
	<b>27 min.</b> <b>(Ropa/calzado)</b>	

Según se observa en la tabla anterior el tiempo que una persona se encuentra en la tienda para realizar una compra es de 12 minutos con lo que respecta a las áreas de accesorios y regalos. En cambio cuando se trata de ropa y calzado el proceso es más duradero puesto que se llevan a cabo algunas actividades extras, siendo el tiempo estimado de 27 minutos.

Es importante mencionar que el tiempo de compra varía en función de lo que el cliente está solicitando por lo que, lo mencionado con antelación es solo un promedio de las actividades. Una variación en el proceso también se debe a la opción que tiene el cliente de llevarse la mercancía a su hogar para probársela, en

ese caso las actividades de pago del importe de compra se omiten en un primer plano, hasta que el cliente tome la decisión de lo que se llevará, siendo entonces cuando se hace el trámite correspondiente a su cuenta.

## **b) Ubicación, distribución y capacidad instalada de la empresa.**

### **Ubicación**

La empresa se encontrará ubicada en la Calle 5 de Mayo No.66, Colonia Centro en la ciudad de Matamoros, Chihuahua. Dicha localización proporciona una ventaja para la compañía ya que se encuentra en un lugar céntrico y al ser una ciudad pequeña, se puede estar más cerca de los clientes potenciales.

### **Distribución de la planta.**

La distribución del establecimiento comercial, está diseñado en base a las actividades que se realizan en ella como se mostro en el diagrama de flujo además de proporcionar mayor comodidad a los clientes así como a la empleada de mostrador de manera que los productos pueden ser visibles y de fácil acceso en todos los casos, así mismo, es indispensable una planeación del espacio para futuros proyectos de expansión, al contar con infraestructura propia que es uno de los objetivos del emprendedor y de la empresa en si misma

### **Capacidad instalada.**

A continuación se muestra de manera general, el mobiliario y equipo necesarios para las operaciones normales de la empresa así como su capacidad, características y costo:

<b>Equipo</b>	<b>Características</b>
<b>Silla</b>	Silla cajera, giratoria, reclinable, base de 5 puntas, regulador de altura, arillo descansa pies cromado
<b>Escritorio</b>	Escritorio de madera printaform
<b>Impresora</b>	Impresora HP 4000, 4 MB, medidas: 469.9 mm tapa abierta, fondo 100.76 mm, peso 33.6 kg sin toner.
<b>Computadora</b>	Computadora de escritorio AMD machines

### **Calidad de insumos**

Los insumos son elegidos de acuerdo con sus características y buscando siempre productos de calidad, ofreciendo variedad en ellos para los diferentes gustos y precios, además de buscar siempre artículos que estén a la vanguardia, ya que son estos los que son más demandados por los clientes. Una vez que se solicitan los insumos, antes de realizar cualquier compra, estos son revisados exhaustivamente para que se encuentren en condiciones óptimas.

### **VIII. Recursos Humanos**

---

#### **a) Organización funcional**

## Organigrama

Al inicio de operaciones del negocio de la Sra Concepción Meza, solo existe un nivel jerárquico que es el puesto ocupado por ella misma, sin embargo dentro de la planeación estratégica para “Novedades Tous” se pretende que en el corto plazo se cuente con una empleada que auxilia al emprendedor para desarrollar las actividades diarias de la compañía, es por ello que el siguiente organigrama se muestra de esta forma:



## **Instructivo**

### **Gerente.**

Ocupa el primer lugar jerárquico, es el soporte de la organización a nivel general, fijando las políticas operativas y administrativas para el buen desarrollo de la empres.

### **Empleada (o) demostrador.**

Será el responsable de que los servicios se presten de manera eficaz y eficiente siempre tomando en cuenta los requerimientos del cliente, así mismo será quien se encargue del cobro de las compras realizadas por los clientes y el trámite de crédito que se les otorgue.

### **b) Reglamento de Recursos Humanos**

1. La jornada laboral será de 8 horas, en caso de ser necesario se ampliara está teniendo derecho al pago de horas extras.
2. Se trabajaran seis días a la semana de lunes a viernes horario completo y los sábados únicamente se laborara en las mañanas. Teniendo como día de descanso el domingo.
3. Solo se tendrá derecho a tres faltas injustificadas mensuales, en caso de superar el límite se le descontarán los días de su sueldo.
4. Se gozara de un periodo vacacional de seis días el primer año aumentando en dos los próximos años, se les otorga siempre y cuando exista una persona que los remplace.
5. Se tendrá como un máximo de diez minutos en los retardos, después de tres retardos generara una falta.

6. En el caso de permisos extraordinarios se deberá avisar al gerente quien será la persona que decida si se otorga.

**c) Plan de Recursos Humanos.**

**Análisis de puestos**

**Gerente**

**Supervisión:** Empleada de mostador

**Acciones principales:**

- Establecer los objetivos y metas generales y financieras de la empresa.
- Desarrollar estrategias para el logro de los objetivos propuestos.
- Proporcionar un ambiente organizacional que incentive el trabajo en equipo para el logro de los objetivos de la compañía de la manera más eficaz y eficiente.
- Fijar los planes de acción para el corto, mediano y largo plazo.
- Definir las necesidades del personal.
- Tomar decisiones adecuadas que vayan encaminadas a un buen desempeño de la empresa.
- Evaluar los resultados reales de la compañía con lo planeado, para identificar las fortalezas y debilidades de la misma y así poder establecer medidas correctivas en caso de que sea necesario.

**Requisitos:**

- Título profesional: licenciatura afín de áreas económico-administrativas.

- Sexo: Mujer (requisito no excluyente)
- Estado civil: casada (requisito no excluyente)

**Competencias dominantes:**

- Capacidad de motivar y dirigir al personal
- Liderazgo
- Comunicación eficaz
- Conducir y fomentar el trabajo en equipo
- Habilidad de mando
- Espíritu emprendedor
- Ser competitivo
- Integridad ética
- Tolerancia a la presión
- Relaciones Públicas

**Empleada de mostrador**

**Acciones principales:**

- Brindar la mejor atención a los clientes.
- Entregar los productos a los clientes
- Mostrar las diferentes opciones que existen para la compra o el servicio.
- Cobrar el importe de las ventas
- Realizar facturas si así lo solicita el cliente.

**Requisitos:**

- Escolaridad mínima: secundaria terminada

- Sexo: Mujer (requisito no excluyente)
- Estado civil: soltera (requisito no excluyente)
- Conocimientos básicos de computación.

**Competencias dominantes:**

- Responsable
- Respetuoso
- Trato amable con las personas
- Tolerante

**IX. Aspectos Legales**

---

Novedades TOUS como empresa se establecerá de la siguiente manera:

**a) Sociedad**

Por ser una pequeña empresa se constituirá como Persona Física con Actividad Empresarial, dentro del régimen intermedio; esto ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Se constituye como Persona Física debido a que para fines fiscales, es necesario definir si una persona realizará sus actividades económicas como persona física o como persona moral, por el tamaño de la empresa y la actividad a realizar se establece como persona física la cual se define como “Un individuo con capacidad para contraer obligaciones y ejercer derechos”.

**b) Trámite federal**

- Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes, en el régimen que más te convenga, según las actividades que vaya a realizar tu empresa.

- Inscripción del Registro Empresarial ante el IMSS: La inscripción debe hacerse dentro de un plazo no mayor de cinco días de iniciadas las actividades. Al patrón se le clasificará de acuerdo con el Reglamento de Clasificación de Empresas y denominación del Grado de Riesgo del Seguro del Trabajo, base para fijar las cuotas que deberá cubrir.

## X. Plan Financiero

Concepto de Inversión	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario (\$)	Inversión Total (\$)	Aportación del Solicitante	Otras Fuentes	Aportación del FONAES
<b>Activos Fijos</b>							
Maquinaria y Equipo				104,119	28,125		75,994
Terreno y Edificios				-	-		-
Vehículos				-	-		-
Otros Activos Fijos				37,902	25,473		12,429
<b>Subtotal</b>				<b>142,021</b>	<b>53,598</b>	<b>-</b>	<b>88,423</b>
<b>Activos Diferidos</b>							
Formalización de la sociedad				0	0		-
Elab. del perfil de inversión				0	0		-
Derechos de registro de marca				0	0		-
Permisos o licencias				0	0		-
Otros				0	0		-



**Presupuesto Anual de Costos de Operación**

Concepto	Costo Total	Costo Unitario
	Anual	Anual
<b>Costos variables</b>		
Materia prima	45,660	63.31
Envases y embalajes	144	0.20
Materiales indirectos	-	0.00
Energía y combustibles	-	0.00
Mano de obra directa	-	0.00
Subtotal	45,804	63.50
<b>Costos fijos</b>		
Mano de obra indirecta	-	
Otros costos operativos	-	
Depreciación	14,202	
Subtotal	14,202	
Total	60,006	

### Sueldos Administrativos

<b>Puesto</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Prestaciones 35%</b>	<b>Sueldo Anual</b>
Gerente	2,200	770	35,640
		-	-
		-	-
		-	-
<b>Total Sueldos Administrativos</b>			<b>35,640</b>

### Sueldos de Ventas

<b>Puesto</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Prestaciones 35%</b>	<b>Sueldo Anual</b>
Mostrador	1,500	525	24,300
Almacenista	1,500	525	24,300
		-	-
		-	-
<b>Total Sueldos Ventas</b>			<b>48,600</b>

### Gastos de Administración

Concepto	Costo
Sueldos	35,640
Contador externo	6,000
Servicios	1,800
<b>Total anual</b>	<b>43,440</b>

### Gastos de Venta

Concepto	Costo
Sueldos	48,600
Comisiones	-
Renta	12,000
Mantenimiento	
Combustibles	
<b>Total anual</b>	<b>60,600</b>

**Presupuesto Anual de Gastos de Venta y Administración**

<b>Gastos de Administración*</b>	43,440
<b>Gastos de Venta</b>	
<b><i>Fijos</i></b>	
Sueldos	48,600
Renta	12,000
Mantenimiento	-
<b><i>Subtotal</i></b>	<b>104,040</b>
<b><i>Variables</i></b>	
Comisiones	-
Combustibles	-
Viáticos	-
Otros gastos	-
<b><i>Subtotal</i></b>	<b>-</b>
<b>Total</b>	<b>104,040</b>

\* Todos los gastos de administración se consideran fijos

**Presupuesto de Inversión en Maquinaria y Equipo**

<b>Cantidad</b>	<b>Equipo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Fletes y Seguros</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Aportación Propia</b>	<b>Financiamiento</b>	
<b>Equipo de Producción</b>							
1	Cortina enrollable	15,872	-	15,872		15,872	
1	Lateral con pata y faldor	980	-	980	980	-	
1	Vitrina de aluminio	2,900	-	2,900		2,900	
1	Vitrinas exhibidores	2,552	-	2,552		2,552	
1	Espejo para probadores	2,668	-	2,668		2,668	
1	Ganchos chicos	945	-	945	945	-	
1	Puerta de espejo	7,540	-	7,540		7,540	
1	Vitrinas Grandes	8,000	-	8,000	8,000	-	
1	Vitrina mediana	2,000	-	2,000	2,000	-	
1	Vitrina chica	1,300	-	1,300	1,300	-	
1	Vitrina de vidrio y de ma	3,000	-	3,000	3,000	-	
1	Anaqueles chicos	3,600	-	3,600	3,600	-	
1	Anaqueles grandes	4,550	-	4,550	4,550	-	
1	Hojas Ranurado	3,750	-	3,750	3,750	-	
1	Vitrina de aluminio	6,612	-	6,612		6,612	
	<b>Subtotal</b>		-	66,269	28,125	38,144	
<b>Equipo de Oficina</b>							
1	Escritorio Millenium 1.8:	4,170	-	4,170		4,170	
1	Sillon ejecutivo mod. OH	2,080	-	2,080		2,080	
1	Laptop HP 420	14,350	-	14,350		14,350	
1	Laptop HP 630	13,750	-	13,750		13,750	
1	Multifuncional	3,500	-	3,500		3,500	
	<b>Subtotal</b>		-	37,850	-	37,850	
	<b>Total</b>			<b>Maquinaria y Equipo</b>	104,119	28,125	75,994



## Otros Activos Fijos

Concepto		Costo	Aportación Propia	Financiamiento
Computadora acer	1	8,000	8,000	-
Copiadora XEROX	1	4,567	4,567	-
Hojas ranurado	30	17,250	4,821	12,429
Ganchos cascada	70	7,000	7,000	-
Ganchos medianos	70	1,085	1,085	-
<b>Total Otros Activos</b>		<b>37,902</b>	<b>25,473</b>	<b>12,429</b>

## Inversión Total en Activo Fijo y Diferido

Concepto	Costo	Aportación Propia	Financiamiento
Maquinaria y Equipo	104,119	28,125	75,994
Terreno y Edificios	-	-	-
Vehículos	-	-	-
Otros Activos Fijos	37,902	25,473	12,429
Activo Diferido	-	-	-
<b>Total (\$)</b>	<b>142,021</b>	<b>53,598</b>	<b>88,423</b>
<b>Total (%)</b>	<b>100.00%</b>	<b>37.74%</b>	<b>62.26%</b>



## Depreciación y Amortización del Activo Fijo y Diferido

Concepto	Costo Total	% Anual Deprec.	Año				
			1	2	3	4	5
<i>Equipo de Producción</i>							
Cortina enrollable	15,872	10%	1,587	1,587	1,587	1,587	1,587
Lateral con pata y faldc	980	10%	98	98	98	98	98
Vitrina de aluminio	2,900	10%	290	290	290	290	290
Vitrinas exhibidores	2,552	10%	255	255	255	255	255
Espejo para probadore:	2,668	10%	267	267	267	267	267
Ganchos chicos	945	10%	95	95	95	95	95
Puerta de espejo	7,540	10%	754	754	754	754	754
Vitrinas Grandes	8,000	10%	800	800	800	800	800
Vitrina mediana	2,000	10%	200	200	200	200	200
Vitrina chica	1,300	10%	130	130	130	130	130
Vitrina de vidrio y de m	3,000	10%	300	300	300	300	300
Anaqueles chicos	3,600	10%	360	360	360	360	360
Anaqueles grandes	4,550	10%	455	455	455	455	455
Hojas Ranurado	3,750	10%	375	375	375	375	375
Vitrina de aluminio	6,612	10%	661	661	661	661	661
<i>Equipo de Oficina</i>							
Escritorio Millenium 1.8	4,170	10%	417	417	417	417	417
Sillon ejecutivo mod. O	2,080	10%	208	208	208	208	208
Laptop HP 420	14,350	10%	1,435	1,435	1,435	1,435	1,435
Laptop HP 630	13,750	10%	1,375	1,375	1,375	1,375	1,375
Multifuncional	3,500	10%	350	350	350	350	350
<i>Otros Activos Fijos</i>							
Computadora acer	8,000	10%	800	800	800	800	800
Copiadora XEROX	4,567	10%	457	457	457	457	457
Hojas ranurado	17,250	10%	1,725	1,725	1,725	1,725	1,725
Ganchos cascada	7,000	10%	700	700	700	700	700
Ganchos medianos	1,085	10%	109	109	109	109	109
<b>Total</b>			<b>14,202</b>	<b>14,202</b>	<b>14,202</b>	<b>14,202</b>	<b>14,202</b>



**Tabla de Amortización de Deuda**

**Financiamiento**      **\$117,897**

**Tasa de Interés Anual**      **0%**

**Plazo**      **60**  
**Periodo de gracia**      **0**  
**Pago Mensual**      **1,965**

Fecha de Pago	Mes	Saldo			Amortización		Saldo Final
		Inicial	Intereses	Total	Pago	de Capital	
01/05/2012	1	117,897	-	117,897	1,965	1,965	115,932
01/06/2012	2	115,932	-	115,932	1,965	1,965	113,967
01/07/2012	3	113,967	-	113,967	1,965	1,965	112,003
01/08/2012	4	112,003	-	112,003	1,965	1,965	110,038
01/09/2012	5	110,038	-	110,038	1,965	1,965	108,073
01/10/2012	6	108,073	-	108,073	1,965	1,965	106,108
01/11/2012	7	106,108	-	106,108	1,965	1,965	104,143
01/12/2012	8	104,143	-	104,143	1,965	1,965	102,178
01/01/2013	9	102,178	-	102,178	1,965	1,965	100,213
01/02/2013	10	100,213	-	100,213	1,965	1,965	98,248
01/03/2013	11	98,248	-	98,248	1,965	1,965	96,283
01/04/2013	12	96,283	-	96,283	1,965	1,965	94,318
01/05/2013	13	94,318	-	94,318	1,965	1,965	92,353
01/06/2013	14	92,353	-	92,353	1,965	1,965	90,388
01/07/2013	15	90,388	-	90,388	1,965	1,965	88,423
01/08/2013	16	88,423	-	88,423	1,965	1,965	86,458
01/09/2013	17	86,458	-	86,458	1,965	1,965	84,493
01/10/2013	18	84,493	-	84,493	1,965	1,965	82,528
01/11/2013	19	82,528	-	82,528	1,965	1,965	80,563
01/12/2013	20	80,563	-	80,563	1,965	1,965	78,598
01/01/2014	21	78,598	-	78,598	1,965	1,965	76,633
01/02/2014	22	76,633	-	76,633	1,965	1,965	74,668
01/03/2014	23	74,668	-	74,668	1,965	1,965	72,703
01/04/2014	24	72,703	-	72,703	1,965	1,965	70,738
01/05/2014	25	70,738	-	70,738	1,965	1,965	68,773
01/06/2014	26	68,773	-	68,773	1,965	1,965	66,809
01/07/2014	27	66,809	-	66,809	1,965	1,965	64,844
01/08/2014	28	64,844	-	64,844	1,965	1,965	62,879
01/09/2014	29	62,879	-	62,879	1,965	1,965	60,914
01/10/2014	30	60,914	-	60,914	1,965	1,965	58,949
01/11/2014	31	58,949	-	58,949	1,965	1,965	56,984
01/12/2014	32	56,984	-	56,984	1,965	1,965	55,019
01/01/2015	33	55,019	-	55,019	1,965	1,965	53,054
01/02/2015	34	53,054	-	53,054	1,965	1,965	51,089
01/03/2015	35	51,089	-	51,089	1,965	1,965	49,124
01/04/2015	36	49,124	-	49,124	1,965	1,965	47,159

01/05/2015	37	47,159	-	47,159	1,965	1,965	45,194
01/06/2015	38	45,194	-	45,194	1,965	1,965	43,229
01/07/2015	39	43,229	-	43,229	1,965	1,965	41,264
01/08/2015	40	41,264	-	41,264	1,965	1,965	39,299
01/09/2015	41	39,299	-	39,299	1,965	1,965	37,334
01/10/2015	42	37,334	-	37,334	1,965	1,965	35,369
01/11/2015	43	35,369	-	35,369	1,965	1,965	33,404
01/12/2015	44	33,404	-	33,404	1,965	1,965	31,439
01/01/2016	45	31,439	-	31,439	1,965	1,965	29,474
01/02/2016	46	29,474	-	29,474	1,965	1,965	27,509
01/03/2016	47	27,509	-	27,509	1,965	1,965	25,544
01/04/2016	48	25,544	-	25,544	1,965	1,965	23,579
01/05/2016	49	23,579	-	23,579	1,965	1,965	21,615
01/06/2016	50	21,615	-	21,615	1,965	1,965	19,650
01/07/2016	51	19,650	-	19,650	1,965	1,965	17,685
01/08/2016	52	17,685	-	17,685	1,965	1,965	15,720
01/09/2016	53	15,720	-	15,720	1,965	1,965	13,755
01/10/2016	54	13,755	-	13,755	1,965	1,965	11,790
01/11/2016	55	11,790	-	11,790	1,965	1,965	9,825
01/12/2016	56	9,825	-	9,825	1,965	1,965	7,860
01/01/2017	57	7,860	-	7,860	1,965	1,965	5,895
01/02/2017	58	5,895	-	5,895	1,965	1,965	3,930
01/03/2017	59	3,930	-	3,930	1,965	1,965	1,965
01/04/2017	60	1,965	-	1,965	1,965	1,965	0

#### Balance General Inicial

<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	54,474	Impuestos por pagar	-
Total circulante	54,474	Total circulante	-
<i>Activo Fijo</i>		<i>Pasivo Fijo</i>	
Maquinaria y Equipo	104,119	Préstamo a largo plazo	117,897
Terreno y Edificios	-	Total pasivo	117,897
Vehículos	-	<i>Capital</i>	
Otros Activos Fijos	37,902	Capital propio	78,598
(-) Depreciación	-	Utilidades retenidas	-
Total fijo	142,021	Total capital	78,598
<i>Activo Diferido</i>	-		
<b>Total de Activos</b>	<b>196,495</b>	<b>Total Pasivo y Capital</b>	<b>196,495</b>

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
<b>Ventas</b>	1,913	1,913	1,913	1,913	19,980	26,640	39,960	31,540	31,540	31,540	31,540	39,960
<i>Ingresos</i>												
<i>Cobranzas:</i>												
Mismo mes	1,913	1,913	1,913	1,913	19,980	26,640	39,960	31,540	31,540	31,540	31,540	39,960
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	1,913	1,913	1,913	1,913	19,980	26,640	39,960	31,540	31,540	31,540	31,540	39,960
Otros ingresos												
Total ingresos	1,913	1,913	1,913	1,913	19,980	26,640	39,960	31,540	31,540	31,540	31,540	39,960
<i>Egresos</i>												
Compras a proveedores	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817
<i>Pagos:</i>												
Mismo mes	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817
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	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817
Energía y combustibles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mano de obra directa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de administración	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620
Gastos de venta	5,050	5,050	5,050	5,050	5,050	5,050	5,050	5,050	5,050	5,050	5,050	5,050
Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización de deuda	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965
Impuestos		1,439	1,439	1,439	1,439	1,439	1,439	1,439	1,439	1,439	1,439	1,439
Compras de activos fijos												
Dividendos en efectivo												12,949
Otros egresos												
Total egresos	14,452	15,891	15,891	15,891	15,891	15,891	15,891	15,891	15,891	15,891	15,891	28,840
Excedente (faltante) del mes	-12,539	-13,978	-13,978	-13,978	4,089	10,749	24,069	15,649	15,649	15,649	15,649	11,120
Efectivo al inicio del mes	0	-12,539	-26,518	-40,496	-54,474	-50,385	-39,636	-15,566	83	15,732	31,381	47,031
Efectivo acumulado	-12,539	-26,518	-40,496	-54,474	-50,385	-39,636	-15,566	83	15,732	31,381	47,031	58,151
Saldo mínimo deseado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Efectivo (préstamo) acumulado	-12,539	-26,518	-40,496	-54,474	-50,385	-39,636	-15,566	83	15,732	31,381	47,031	58,151
<b>Inversión en Capital de Trabajo</b>	<b>54,474</b>											

### 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>	25,460	25,460	25,460	31,649	31,649	31,649	31,649	27,224	25,460	25,460	25,460	31,649
<b>Ingresos</b>												
<b>Cobranzas:</b>												
Mismo mes	25,460	25,460	25,460	31,649	31,649	31,649	31,649	27,224	25,460	25,460	25,460	31,649
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
<b>Total cobranzas</b>	25,460	25,460	25,460	31,649	31,649	31,649	31,649	27,224	25,460	25,460	25,460	31,649
<b>Otros ingresos</b>												
<b>Total ingresos</b>	25,460	25,460	25,460	31,649	31,649	31,649	31,649	27,224	25,460	25,460	25,460	31,649
<b>Egresos</b>												
<b>Compras a proveedores</b>	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448
<b>Pagos:</b>												
Mismo mes	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448
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
<b>Total pagos</b>	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448
Energía y combustibles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mano de obra directa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de administración	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801
Gastos de venta	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303
Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización de deuda	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965	1,965
Impuestos	1,439	5,372	5,372	5,372	5,372	5,372	5,372	5,372	5,372	5,372	5,372	5,372
Compras de activos fijos												
Dividendos en efectivo	53,181											
<b>Otros egresos</b>												
Total egresos	16,955	20,888	20,888	20,888	20,888	20,888	20,888	20,888	20,888	20,888	20,888	74,069
Excedente (faltante) del mes	8,505	4,572	4,572	10,761	10,761	10,761	10,761	6,336	4,572	4,572	4,572	-42,420
Efectivo al inicio del mes	58,151	66,656	71,229	75,801	86,562	97,323	108,084	118,845	125,182	129,754	134,326	138,899
Efectivo acumulado	66,656	71,229	75,801	86,562	97,323	108,084	118,845	125,182	129,754	134,326	138,899	96,478
Saldo mínimo deseado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Efectivo (préstamo) acumulado	66,656	71,229	75,801	86,562	97,323	108,084	118,845	125,182	129,754	134,326	138,899	96,478

### 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>	1,913	1,913	1,913	1,913	19,980	26,640	39,960	31,540	31,540	31,540	31,540	39,960	260,350
<b>Costo de ventas</b>													
Inventario inicial	54,474	10	20	29	39	140	275	477	641	804	968	1,132	54,474
<b>Compras y producción:</b>													
Materia prima	3,805	3,805	3,805	3,805	3,805	3,805	3,805	3,805	3,805	3,805	3,805	3,805	45,660
Envases y embalajes	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
Materiales indirectos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Energía y combustibles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mano de obra directa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	3,817	45,804
Inventario final	10	20	29	39	140	275	477	641	804	968	1,132	1,334	1,334
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total costo de ventas</b>	58,282	3,807	3,807	3,807	3,716	3,682	3,615	3,653	3,653	3,653	3,653	3,615	98,944
<b>Utilidad Bruta</b>	-56,369	-1,895	-1,895	-1,895	16,264	22,958	36,345	27,887	27,887	27,887	27,887	36,345	161,406
<b>Gastos de venta y administración</b>													
Gastos de Administración*	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	3,620	43,440
Sueldos	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	48,600
Renta	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000
Mantenimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comisiones	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
Viáticos	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
<b>Total gastos de venta y administración</b>	8,670	8,670	8,670	8,670	8,670	8,670	8,670	8,670	8,670	8,670	8,670	8,670	104,040
<b>Utilidad Antes de Depr., Int. e Impuestos</b>	-65,039	-10,565	-10,565	-10,565	7,594	14,288	27,675	19,217	19,217	19,217	19,217	27,675	57,366
Depreciación y amortización	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	14,202
<b>Utilidad Antes de Intereses e Impuestos</b>	-66,223	-11,748	-11,748	-11,748	6,410	13,104	26,491	18,033	18,033	18,033	18,033	26,491	43,164
Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	-66,223	-11,748	-11,748	-11,748	6,410	13,104	26,491	18,033	18,033	18,033	18,033	26,491	43,164
Impuestos	-26,489	-4,699	-4,699	-4,699	2,564	5,242	10,597	7,213	7,213	7,213	7,213	10,597	17,265
<b>Utilidad Neta Después de Impuestos</b>	-92,712	-16,447	-16,447	-16,447	8,974	7,862	15,895	10,820	10,820	10,820	10,820	15,895	25,899
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Adición a Utilidades Retenidas</b>	-92,712	-16,447	-16,447	-16,447	8,974	7,862	15,895	10,820	10,820	10,820	10,820	15,895	25,899

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	25,460	25,460	25,460	31,649	31,649	31,649	31,649	27,224	25,460	25,460	25,460	31,649	338,232
Costo de ventas													
Inventario inicial	1,334	1,406	1,477	1,549	1,715	1,709	1,667	1,555	1,468	1,378	1,287	1,197	1,334
Compras y producción:													
Materia prima	4,434	4,434	4,434	4,434	4,434	4,434	4,434	4,434	4,434	4,434	4,434	4,434	53,205
Envases y embalajes	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	168
Materiales indirectos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Energía y combustibles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mano de obra directa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	4,448	53,373
Inventario final	1,406	1,477	1,549	1,715	1,709	1,667	1,555	1,468	1,378	1,287	1,197	1,085	1,085
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total costo de ventas	4,376	4,376	4,376	4,281	4,454	4,490	4,560	4,534	4,538	4,538	4,538	4,560	53,622
Utilidad Bruta	21,084	21,084	21,084	27,368	27,195	27,160	27,089	22,690	20,922	20,922	20,922	27,089	284,610
Gastos de venta y administración													
Gastos de Administración*													
Sueldos	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801	45,612
Renta	4,253	4,253	4,253	4,253	4,253	4,253	4,253	4,253	4,253	4,253	4,253	4,253	51,030
Mantenimiento	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	12,600
Comisiones	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
Viáticos	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
Total gastos de venta y administración	9,104	9,104	9,104	9,104	9,104	9,104	9,104	9,104	9,104	9,104	9,104	9,104	109,242
Utilidad Antes de Depr., Int. e Impuestos	11,981	11,981	11,981	18,265	18,091	18,056	17,985	13,586	11,819	11,819	11,819	17,985	175,368
Depreciación y amortización	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	1,184	14,202
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	10,797	10,797	10,797	17,081	16,908	16,873	16,802	12,403	10,635	10,635	10,635	16,802	161,166
Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	10,797	10,797	10,797	17,081	16,908	16,873	16,802	12,403	10,635	10,635	10,635	16,802	161,166
Impuestos	4,319	4,319	4,319	6,832	6,763	6,749	6,721	4,961	4,254	4,254	4,254	6,721	64,466
Utilidad Neta Después de Impuestos	6,478	6,478	6,478	10,249	10,145	10,124	10,081	7,442	6,381	6,381	6,381	10,081	96,700
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	53,181
Adición a Utilidades Retenidas	6,478	6,478	6,478	10,249	10,145	10,124	10,081	7,442	6,381	6,381	6,381	-43,100	43,518



## Estados de Resultados

	Año				
	1	2	3	4	5
Ventas	260,350	338,232	383,395	434,298	491,609
<i>Costo de ventas</i>					
Inventario inicial	54,474	1,334	1,074	1,217	1,379
Compras y producción:					
Materia prima	45,660	53,205	60,309	68,317	77,332
Envases y embalajes	144	168	190	215	244
Materiales indirectos	0	0	-	-	-
Energía y combustibles	0	0	-	-	-
Mano de obra directa	0	0	-	-	-
Subtotal	45,804	53,373	60,500	68,532	77,576
Inventario final	1,334	1,074	1,217	1,379	1,561
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	0	0	0	0	0
Total costo de ventas	98,944	53,633	60,356	68,370	77,394
Utilidad Bruta	161,406	284,599	323,039	365,928	414,215
<i>Gastos de venta y administración</i>					
Gastos de Administración*	43,440	45,612	47,893	50,287	52,802
Sueldos	48,600	51,030	53,582	56,261	59,074
Renta	12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
Mantenimiento	0	0	0	0	0
Comisiones	0	0	-	-	-
Combustibles	0	0	-	-	-
Viáticos	0	0	-	-	-
Otros gastos	0	0	0	0	0
Total gastos de venta y administración	104,040	109,242	114,704	120,439	126,461
Utilidad Antes de Depr., Int. e Impuestos	57,366	175,357	208,335	245,488	287,754
Depreciación y amortización	14,202	14,202	14,202	14,202	14,202
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	43,164	161,155	194,133	231,286	273,552
Intereses	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	43,164	161,155	194,133	231,286	273,552
Impuestos	17,265	64,462	77,653	92,515	109,421
Utilidad Neta Después de Impuestos	25,898	96,693	116,480	138,772	164,131
Dividendos	12,949	53,181	75,712	97,140	123,098
Adición a Utilidades Retenidas	12,949	43,512	40,768	41,632	41,033
Amortización de deuda	23,579	23,579	23,579	23,579	23,579
Amortización como % de la utilidad neta	91.0%	24.4%	20.2%	17.0%	14.4%



### Análisis de Punto de Equilibrio

	Año				
	1	2	3	4	5
Punto de equilibrio (unidades monetarias)	\$190,726	\$146,707	\$152,991	\$159,798	\$166,945
Punto de equilibrio como % de ventas	73.3%	43.4%	39.9%	36.8%	34.0%
Costos variables totales	98,944	53,633	60,356	68,370	77,394
Costos fijos totales	118,242	123,444	128,906	134,641	140,663
Costo total	217,186	177,077	189,262	203,012	218,057
Unidades de ventas	700	805	828	851	874
Costos variables unitarios	141.30	66.60	72.89	80.34	88.55
Costos fijos unitarios	168.85	153.28	155.68	158.22	160.94
Costo total unitario	310.15	219.88	228.58	238.56	249.49
Precio unitario promedio ponderado	371.79	419.99	463.04	510.34	562.48
Margen de contribución	230.49	353.39	390.14	430.00	473.93
Utilidad operativa promedio por unidad	61.64	200.11	234.46	271.78	312.99



## Balances Generales

Activo	Año				
	1	2	3	4	5
<b>Activo Circulante</b>					
Efectivo	58,151	96,478	128,443	161,344	193,727
Cuentas por cobrar	-	-	-	-	-
Inventario	1,334	1,074	1,217	1,379	1,561
<b>Total circulante</b>	<b>59,485</b>	<b>97,552</b>	<b>129,660</b>	<b>162,723</b>	<b>195,288</b>
<b>Activo Fijo</b>					
Maquinaria y Equipo	104,119	104,119	104,119	104,119	104,119
Terreno y Edificios	-	-	-	-	-
Vehículos	-	-	-	-	-
Otros Activos Fijos	37,902	37,902	37,902	37,902	37,902
Activo fijo bruto	142,021	142,021	142,021	142,021	142,021
(-) Depreciación	- 14,202	- 28,404	- 42,606	- 56,808	- 71,010
<b>Total fijo</b>	<b>127,819</b>	<b>113,617</b>	<b>99,415</b>	<b>85,212</b>	<b>71,010</b>
<b>Activo Diferido</b>					
(-) Amortización	-	-	-	-	-
<b>Total diferido</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total de Activos</b>	<b>187,304</b>	<b>211,169</b>	<b>229,075</b>	<b>247,935</b>	<b>266,299</b>
<b>Pasivo y Capital</b>					
<b>Pasivo Circulante</b>					
Cuentas por pagar	-	-	-	-	-
Documentos por pagar	-	-	-	-	-
Impuestos por pagar	1,439	5,372	6,089	6,898	7,808
<b>Total circulante</b>	<b>1,439</b>	<b>5,372</b>	<b>6,089</b>	<b>6,898</b>	<b>7,808</b>
<b>Pasivo Fijo</b>					
Préstamos a largo plazo	94,318	70,738	47,159	23,579	0
<b>Total de Pasivos</b>	<b>95,757</b>	<b>76,110</b>	<b>53,248</b>	<b>30,477</b>	<b>7,808</b>
<b>Capital</b>					
Capital propio	78,598	78,598	78,598	78,598	78,598
Utilidades retenidas	12,949	56,461	97,229	138,860	179,893
<b>Total capital</b>	<b>91,547</b>	<b>135,059</b>	<b>175,827</b>	<b>217,458</b>	<b>258,491</b>
<b>Total Pasivo y Capital</b>	<b>187,304</b>	<b>211,169</b>	<b>229,075</b>	<b>247,935</b>	<b>266,299</b>

	Razones Financieras				
	Año				
	1	2	3	4	5
<i>Razones de Liquidez</i>					
Razón Circulante	41.34	18.16	21.29	23.59	25.01
Prueba del Ácido	40.42	17.96	21.09	23.39	24.81
<i>Razones de Actividad</i>					
Rotación del Efectivo	4.48	3.51	2.98	2.69	2.54
Rotación de CxC	-	-	-	-	-
Periodo de Cobranza	-	-	-	-	-
Rotación de Inventario	74.17	49.94	49.58	49.58	49.58
Rotación de Activo Fijo	2.04	2.98	3.86	5.10	6.92
Rotación de Activo Total	1.39	1.60	1.67	1.75	1.85
<i>Razones de Endeudamiento</i>					
Razón de la Deuda	51.1%	36.0%	23.2%	12.3%	2.9%
Rotación de Intereses	-	-	-	-	-
Cobertura de Cargos Fijos	1.10	4.10	4.94	5.89	6.96
Multiplicador de Capital	2.05	1.56	1.30	1.14	1.03
Deuda a Largo Plazo a Capital Contable	50.4%	33.5%	20.6%	9.5%	0.0%
<i>Razones de Rentabilidad</i>					
Margen de Utilidad Bruta	62.0%	84.1%	84.3%	84.3%	84.3%
Margen de Utilidad Operativa	16.6%	47.6%	50.6%	53.3%	55.6%
Margen de Utilidad Neta	9.9%	28.6%	30.4%	32.0%	33.4%
Rendimiento sobre Activos	13.8%	45.8%	50.8%	56.0%	61.6%
Rendimiento sobre Capital	28.3%	71.6%	66.2%	63.8%	63.5%

En relación a las razones de liquidez, estas indican que se contará con una rotación de efectivo buena ya que el activo circulante es más grande que el pasivo circulante. El margen de utilidad neta para el caso la mayoría de los diferentes años se cuenta con un rendimiento por encima del 20%, lo cual significa que por cada peso que venda la empresa, se obtendrá alrededor de 20 centavos, después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos. Para el Rendimiento sobre capital (ROE) la empresa en mención contará con un ROE bastante alto para los años proyectados, lo que significara que por cada peso que se mantenga se

generara un rendimiento de casi un peso sobre el capital, es decir, nos muestra la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor de los propietarios.

	Estados de Flujos de Efectivo				
	Año				
	1	2	3	4	5
<b>Flujos de Efectivo de las Actividades de Operación</b>					
Utilidad neta		96,693	116,480	138,772	164,131
(+) Depreciación y amortización		14,202	14,202	14,202	14,202
(+) Disminución en cuentas por cobrar					
(-) Aumento en cuentas por cobrar					
(+) Disminución en inventario		260			
(-) Aumento en inventario			-143	-162	-182
(-) Disminución en cuentas por pagar					
(+) Aumento en cuentas por pagar					
(-) Disminución en pasivos acumulados					
(+) Aumento en pasivos acumulados		3,933	717	808	910
<b>Total</b>		<b>115,088</b>	<b>131,256</b>	<b>153,621</b>	<b>179,061</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					
(-) Disminución en documentos por pagar					
(+) Aumento en deudas a largo plazo					
(-) Disminución en deudas a largo plazo		-23,579	-23,579	-23,579	-23,579
(+) Aumento en aportaciones de capital					
(-) Disminución en aportaciones de capital					
(-) Dividendos		-53,181	-75,712	-97,140	-123,098
<b>Total</b>		<b>-76,761</b>	<b>-99,291</b>	<b>-120,720</b>	<b>-146,678</b>
<b>Cambio neto en efectivo</b>		<b>38,328</b>	<b>31,964</b>	<b>32,901</b>	<b>32,384</b>

	Flujos Netos de Efectivo					
	Año					
	0	1	2	3	4	5
UAIL		43,164	161,155	194,133	231,286	273,552
(-) Impuestos		17,265	64,462	77,653	92,515	109,421
UNODI		25,898	96,693	116,480	138,772	164,131
(+) Depreciación		14,202	14,202	14,202	14,202	14,202
FEO		40,100	110,895	130,682	152,974	178,333
(+) FENO						71,010
Inversión inicial	-196,495					
FEN	-196,495	40,100	110,895	130,682	152,974	249,343



**Valuación Económica - Financiera**

Valor Presente Neto (VPN)	\$336,247
Tasa Interna de Rendimiento (TIR)	45.07%
TIR Modificada (TIRM)	30.81%
Índice de Rentabilidad (IR)	2.71
Relación Costo-Beneficio (C/B)	0.37
Periodo de Recuperación (PR)	2.35 años
Valor Presente Neto de los Propietarios (VPNP)	\$229,768
Valor Presente Neto Ajustado (VPNA)	\$210,094
Costo Promedio Ponderado de Capital	7.15%
Costo del Capital Propio	17.89%