

PLAN DE NEGOCIOS
“ABARROTOS ADRIANA”

INCUBANDO: María de la Luz Muñoz Romero

Datos de la Representante Social:

Nombre María de la Luz Muñoz Romero

Domicilio particular Calle Quinta # 12, Col. Centro

Domicilio del negocio Carretera Panamericana # 45, Col. Centro

Teléfono (627) 1026579

Lugar de residencia Matamoros, Chihuahua

Edad 51 años

Estado Civil Casada

Ocupación Dueña y representante social del negocio “Abarrotos Adriana”

Escolaridad Primaria terminada

B. CUESTIONARIO PARA AMPLIAR UN NEGOCIO YA EXISTENTE

PRIMERA PARTE:

1. Actualmente, ¿Qué parte de su tiempo le dedican a este negocio?

En la actualidad el negocio se ha convertido en la principal fuente de ingresos para la emprendedora y su familia, es por eso que es necesario invertirle el mayor tiempo posible a esta tienda de abarrotes para lograr ofrecer al cliente productos y servicios de calidad para de esta manera posicionar al negocio como el lugar predilecto de los habitantes de la localidad de Matamoros, Chihuahua para realizar sus compras.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

2. ¿Cómo y por qué formaron su negocio?

Hace aproximadamente ocho años, la emprendedora cuidó por un largo periodo de tiempo la tienda de un familiar, a lo largo de esa época fue capaz de desarrollar habilidades además de adquirir experiencia y gusto por el negocio por lo que decidió iniciar la apertura de una tienda de abarrotes propia, para de esta manera auto-emplearse y percibir ingresos para ella y su familia.

3. ¿Cuánto tiempo tiene en operación su negocio?

La apertura de “Abarrotes Adriana” fue desde el año 2008, cuando la emprendedora realizó su alta correspondiente en la Secretaría de Administración Tributaria y comenzó así con las funciones que la tienda de abarrotes requería. Desde entonces tanto María de la Luz como su hija han estado encargadas de llevar el correcto manejo del negocio, sin perder la oportunidad de aprender cada día más de él para lograr desempeñar mejor su trabajo.

4. ¿Cuál es la razón principal por la que quieren ampliar este negocio?

La innovación actualmente es una parte fundamental en cualquier empresa, ya sea ésta pequeña, mediana o grande, es por eso que debido a la creciente competencia es necesario ofrecer al cliente siempre algo distinto de lo que los demás ofrecen, aunque se trate de un negocio tan común como lo es una tienda de abarrotes, existe la oportunidad de estar innovando el negocio, ofreciendo tal vez distintos productos o servicios.

5. ¿Qué habilidades tienen en el manejo de su negocio?

Principalmente se tiene el buen carácter y actitud para atender debidamente al cliente, haciendo que el consumidor siempre quiera regresar a esta tienda. También se conocen a los proveedores con los que se debe tratar para adquirir la mercancía, así mismo se tiene

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

conocimiento de los precios, las formas de pago y la periodicidad con que se debe surtir dicha mercancía.

6. De acuerdo con los siguientes temas: Ventas; Inventarios; Atención al cliente; Costos; Presupuesto; Contabilidad; Cómo producir mejor el bien o servicio que ofrecemos; ¿Cuáles son sus necesidades de capacitación?

- *Ventas;* Dado que son productos de primera necesidad los que en la tienda de abarrotes se ofrecen no cabe duda que se venden, tal vez algunos con más facilidad que otros pero la gran mayoría de ellos tienen un buen nivel de ventas, lo cual ha resultado rentable para el negocio.
- *Inventarios;* siempre deben existir productos disponibles para su venta, algunos de ellos se deben surtir diariamente, mientras que otros tienen un día específico. Los productos que se adquieren en Almacenes Amaya se surten los lunes, en Almacenes Pacheco los jueves y en Abastecedora Comercial los viernes. Los productos lácteos son transportados por los mismos proveedores, en el caso de los productos de marca Zaragoza se surten diariamente de lunes a sábado y los productos de Lala solo se reciben los martes, jueves y sábados. Los refrescos tienen la misma mecánica que los productos lácteos, el mismo proveedor se encarga de entregar la mercancía la cual se recibe, en el caso de Coca-Cola los días lunes, miércoles y sábados, en caso de la Pepsi, ésta se recibe solo los días martes y jueves. Para el segmento de carnes, que incluye carnes frías, mariscos y pollo, se tienen tres distintos proveedores, en el caso de las carnes frías se consumen productos de Sigma Alimentos y los días de surtido son lunes y jueves, en caso de los mariscos solo se surten los viernes en una empresa ubicada en Parral llamada “Alimentos del Mar”, los jueves son los días que se surte el pollo en “Productos Danny”. En cuanto al segmento denominado *otros* se incluyen productos como artículos esenciales de papelería, aceite para motor, recargas para celular así como

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

tarjetas para celular también, todos estos productos se surten de manera mensual a excepción de las tarjetas y las recargas las cuales son llevadas por el proveedor tres veces por semana.

- *Atención al cliente;* la atención que se le da al cliente es una de las herramientas que se utilizan para diferenciar el negocio de abarrotes de la competencia, lo que el consumidor debe saber antes de tomar la decisión de donde comprar sus productos es que en “Abarrotes Adriana” encontrará todo lo que busca con la máxima calidad posible, además tanto el lugar como los productos permanecen siempre limpios y en orden, el trato que se le brinda al cliente tiene las cualidades de ser rápido, eficiente y sobre todo amable, además el horario de atención es sumamente amplio, ya que permanece abierto de 7:00 a.m a 9:30 p.m.
- *Costos;* debido a que son bastantes los productos que en una tienda de abarrotes se manejan, se han agrupado todos estos en solo cinco segmentos, los cuales son abarrotes, lácteos, refrescos, carnes y otros, para obtener un solo costo se han promediado los costos de todos y cada uno de los productos que se incluyen en los segmentos, quedando esto de la siguiente manera; en el segmento de abarrotes cada producto tiene un costo promedio unitario de \$15.30, en los lácteos se maneja un costo de \$19.70 tomando en cuenta las distintas unidades en que este producto puede ser vendido, los refrescos al igual que los lácteos tienen también un costo promedio el cual es de \$21.00, en el segmento de la carnes sería \$96.00 por kilo, y por ultimo en el segmento de otros se tiene un costo de \$99.00 pesos, el cual puede parecer elevado pero se debe tomar en cuenta que aquí se incluyen las recargas de saldo las cuales tienen un precio alto. Otros costos a los que se enfrenta la tienda son principalmente el pago de la renta, de la luz y la nómina.
- *Presupuesto;* los gastos a los que principalmente se enfrenta la empresa son el pago del gasto corriente, el cual incluye la renta, la luz y la nómina; además se

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

debe realizar un presupuesto para realizar el surtido de la mercancía periódicamente.

- *Contabilidad*; de momento no ha sido necesario contratar una persona para llevar la contabilidad del negocio debido a que el régimen en el que la emprendedora está dada de alta se denomina “pequeños contribuyentes” lo que solo le pide una cuota fija mensual a pagar. Lo que es sumamente importante mencionar es que la misma representante social del grupo es la encargada, junto con su hija, de llevar a cabo un registro de entradas y salidas de efectivo y mercancía en el negocio, para de esta manera poder tener más controladas las actividades en dicha tienda de abarrotes.

SEGUNDA PARTE:

Si vende de manera directa al público, conteste lo siguiente:

2.1.- ¿Dónde y cómo vende su producto o servicio?

Actualmente se tiene el local donde el negocio ha sido establecido en la ciudad de Matamoros, Chihuahua, en la dirección Carretera Panamericana #45. No existen intermediarios ya que los productos van directo al consumidor final. Se tienen dos personas encargadas de atender el negocio y de proporcionar al cliente todo lo que necesite. El negocio tiene un horario de 7:00 a.m a 9:30 p.m., además el trato que se le brinda al cliente se caracteriza por ser con rápido, eficiente y amable. La manera en que los clientes pagan sus productos es de contado.

2.2.- ¿Cómo fija el precio o los precios del producto o servicio que ofrece?

Como son varios los productos que en la tienda de abarrotes se manejan, se fijará un piso y un techo para cada uno de los segmentos de bienes que se ofrecen, para esto se tomará en cuenta el precio en que se adquirirán los productos como el piso y el precio en

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

que la competencia vende los mismos productos como el techo, es importante mencionar que dado que son bastantes los productos que se ofrecen en dicho negocio ha sido necesario promediar los precios de todos ellos en cada segmento para poder obtener uno solo.

- Para el departamento de los abarrotes se han promediado los productos que el cliente más consume como son pan, tortillas, sabritas, dulces, artículos para la limpieza del hogar, toda clase de productos para elaborar alimentos como lo son frutas y verduras, pastas, condimentos y un sinnúmero de bienes difíciles de enumerar, el resultado de dicha ponderación ha sido:

Piso: \$9.50

Techo: \$17.00

Precio normal: \$15.30

Margen de maniobra: \$7.50

- En el segmento de carnes se maneja principalmente las carnes frías, mariscos y pollo para lo que también se sacó un promedio de todos éstos obteniendo como resultado:

Piso: \$70.00

Techo: \$100.00

Precio normal: \$96.00

Margen de maniobra: \$30.00

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

- Existe otro segmento que se ha denominado *otros*, en dicho grupo de productos se incluyen artículos de papelería y aceite para motor, además de saldo para celulares, siendo este último el servicio que más consumen los clientes, al promediar el precio de estos bienes se ha obtenido un resultado muy alto debido precisamente a las recargas de saldo que los consumidores realizan.

Piso: \$72.80

Techo: \$100.00

Precio normal: \$99.00

Margen de maniobra: \$27.20

- El segmento de los refrescos ha sido promediado de acuerdo a los distintos productos y presentaciones que traen consigo los dos proveedores que son Coca-Cola y Pepsi, donde los precios han quedado de la siguiente forma:

Piso: \$12.50

Techo: \$24.50

Precio normal: \$21.00

Margen de maniobra: \$12.00

- Por último el de los lácteos ha sido manejado de la misma manera como se hizo con los refrescos, solo que en este caso los proveedores son Lala y Leche Zaragoza, a estos productos también se les ha agregado quesos y asaderos que se adquieren en la región.

Piso: \$14.00

Techo: \$24.00

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

Precio normal: \$19.70

Margen de maniobra: \$10.00

2.3.- ¿Cómo valora la calidad del producto o servicio que ofrece?

Los proveedores funcionan como buena referencia para saber si los productos que se adquieren en el negocio son los apropiados o no. En el caso de la tienda de abarrotes es fácil saberlo ya que para empezar los proveedores con los que se trabaja son nacionales o mundialmente conocidos como Coca-Cola, Pepsi, Lala, Sabritas, Barcel, Bimbo, solo por mencionar algunos. En cuanto a los productos que se adquieren en algún almacén o tienda de la región es necesario verificar fechas de caducidad y estado físico de los productos para tener la seguridad de que son bienes aptos para el consumo del cliente.

TERCERA PARTE:

3.1.-Elabore y anexe una lista de los productos o servicios del negocio, describiendo sus características:

Como se ha mencionado anteriormente los productos que en “Abarrotes Adriana” se comercializan son demasiado numerosos, es por eso que se han agrupado en cinco segmentos, mismos que serán descritos a continuación:

- ✓ *Abarrotes*; en este grupo se incluyen productos como tortillas, pan, frutas y verduras, sabritas, aceite, pastas, dulces, artículos de limpieza, tortillas de harina, panes elaborados por Bimbo, entre otros.
- ✓ *Refrescos*; en dicho segmento como su propio nombre lo indica está enfocado a los refrescos, los dos principales proveedores que se manejan son Coca-Cola y Pepsi, pero es importante mencionar que en este grupo no solo son los refrescos los que se toman en cuenta, sino también jugos, tés o agua embotellada que dichos proveedores también ofrecen.
- ✓ *Lácteos*; aquí se toman en cuenta productos como leche, queso, asadero y crema.

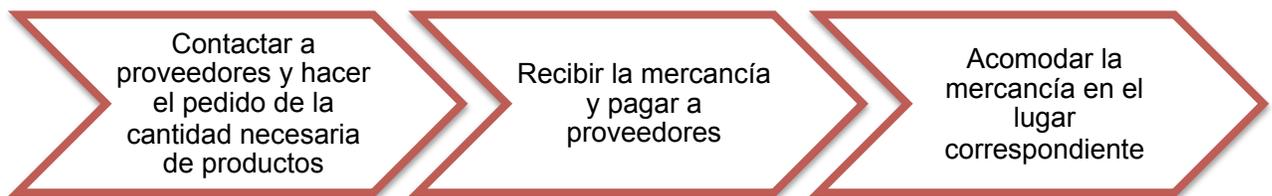
Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

- ✓ *Carnes*; los productos que se engloban en el segmento de carnes son los mariscos, como camarones y pescado, también se vende pollo y por supuesto carnes frías.
- ✓ *Otros*; Como también se ha mencionado con anterioridad en este segmento se incluye principalmente las recargas de saldo para celulares, aunque también se ofrecen artículos de papelería entre los cuales se planea incluir el sacado de copias para lo cual se propone la adquisición de una copiadora ya que se ha visto el requerimiento que los clientes ponen ante este servicio, además se ofrece también aceite para motor, este último aprovechando la ubicación de la tienda ya que se encuentra cerca de la carretera donde muchos conductores transitan.

3.2.- Elabore y anexe una descripción general de cómo produce dichos productos o servicios.

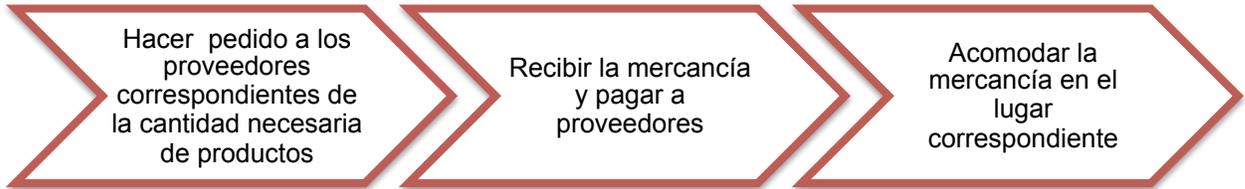
Es importante mencionar que el diagrama de flujo del proceso de adquisición de todos los productos que son ofrecidos en la tienda de abarrotes tendrá algunas diferencias en su proceso, a continuación se presenta el diagrama de flujo para cada uno de los segmentos de productos con que cuenta el minisúper.

Refrescos y lácteos

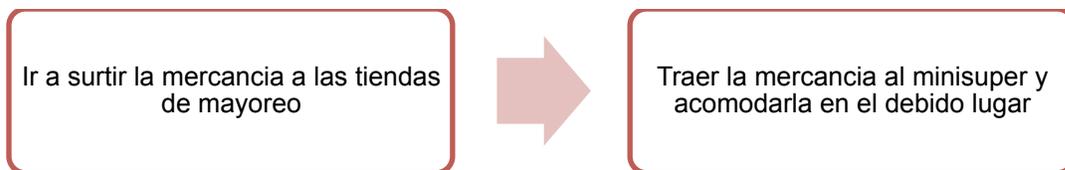


Abarrotes y otros

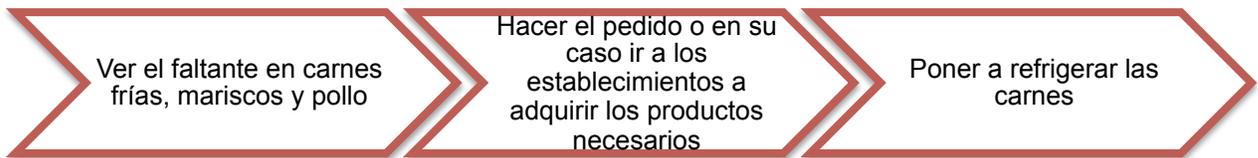
Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	



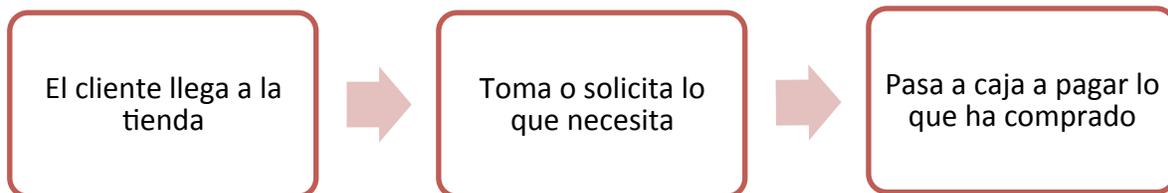
En caso de que los abarrotes sean comprados en una tienda de mayoreo el procedimiento seria de la siguiente manera:



Carnes



La forma en que se ha observado como los clientes realizan sus compras ha sido de la siguiente manera:



Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

Con la fruta y la verdura es necesario que los dueños de la tienda compre la mercancía directamente en el mercado de abastos, una vez por semana.

En el segmento *otros* con los artículos de papelería o aceite para el motor es necesario acudir a comprar los bienes faltante, en caso del saldo los encargados visitan la tienda para realizar la transferencia.

3.3.- Elabore y anexe una descripción de las materias primas y auxiliares que utiliza para producir dichos bienes o servicios.

Debido a que “Abarrotes Adriana” se dedica únicamente a comercializar bienes no es necesaria la adquisición de materias primas o auxiliares, lo único que se debe hacer es realizar el apropiado surtido de la mercancía a vender.

3.4.- Elabore y anexe una descripción de dónde adquiere dichas materias primas y auxiliares.

Como se menciona en la respuesta a la pregunta anterior no ha sido necesaria la compra de materia prima lo único que se debe adquirir es la mercancía a vender, para la cual se mencionaran algunos de los proveedores con los que se ha trabajado.

- Coca-Cola – Empresa de renombre internacional dedicada a la fabricación y comercialización de refrescos y otras bebidas.
- Pepsi – Empresa mexicana de alto prestigio dedicada a la elaboración y comercialización de refrescos de distintos sabores.
- Lala – Firma mexicana dedicada a la elaboración y productos lácteos reconocida a nivel mundial.
- Sabritas – Empresa de la cual se adquieren productos como las famosas papitas en sus distintas presentaciones.
- Barcel – Al igual que Sabritas, ésta es una empresa dedicada a comercializar papitas en todo el país.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

- Almacenes Amaya - Es un establecimiento ubicado en la ciudad de Hidalgo del Parral, Chihuahua en él se podrán encontrar toda clase de abarrotes al mayoreo.
- Almacenes Pacheco - Empresa parralense dedicada a la venta de productos al mayoreo útiles tanto para el hogar como para cualquier establecimiento comercial de menor dimensión.
- Almacenes “El Ranchero” – Al igual que los almacenes antes descritos, este lugar ofrece un sinnúmero de productos y es bastante concurrido por la clientela de Parral y sus alrededores.
- Mercado de abastos- En este lugar se adquirirán tanto las frutas como las verduras que se venderán en el negocio, se ha escogido este lugar debido a la calidad que ofrecen en sus productos.

Los anteriores son solo algunos de los proveedores con los que se trabaja, ya que también se realizan compras a pequeños productores y comerciantes de la región, pero sin duda con todos ellos se han tenido excelentes resultados en el transcurso del funcionamiento de la tienda.

3.5.- Elabore y anexe un cálculo, para cada producto o servicio, de sus ventas anuales en cantidad e importe, así como las ventas adicionales al año que esperaría realizar con la nueva inversión.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

Las ventas fueron calculadas según la afluencia de clientela que la tienda de abarrotes ha tenido durante los años que tiene funcionando. Con el fin de llevar a cabo este plan de negocios fue necesario observar cuantas personas compraban en “Abarrotes Adriana, además de ver que productos eran los que más se vendían, después de un par de meses de observación se tuvo como resultado que todos los meses se comportaban de manera muy similar y que sin duda el segmento de productos que más se vendía eran los abarrotes seguido de los refrescos y lácteos. El incremento que se dio en las ventas de un año respecto al otro ha sido en base al incremento del salario el cual fue previsto para el año 2012 de 4.2%. Bajo el supuesto de que en el momento en que los consumidores tengan mayor percepción de dinero tendrán más poder de adquisición lo que permitirá que sus compras de abarrotes incrementen.

Ventas Mensuales en Unidades Primer Año													
Producto / Servicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Abarrotes	1,223	1,254	1,285	1,317	1,350	1,384	1,418	1,454	1,490	1,527	1,566	1,605	16,872
Refrescos	557	571	585	600	615	630	646	662	678	695	713	731	7,681
Lácteos	249	255	261	268	275	282	289	296	303	311	319	327	3,433
Carnes	168	172	176	180	185	190	194	199	204	209	214	220	2,311
Otros	138	141	144	148	152	156	159	163	168	172	176	180	1,897
													-
													-
													-
													-
Total	2,334	2,392	2,452	2,513	2,576	2,640	2,706	2,774	2,843	2,914	2,987	3,062	32,194
Porcentaje de inventario final deseado			10%										
Producción programada	2,567	2,631	2,697	2,764	2,833	2,904	2,977	3,051	3,128	3,206	3,286	3,368	35,413

Ventas Mensuales en Unidades Segundo Año													
Producto / Servicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Abarrotes	1,669	1,669	1,669	1,669	1,669	1,669	1,669	1,669	1,669	1,669	1,669	1,669	20,026
Refrescos	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	9,117
Lácteos	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	4,075
Carnes	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	2,743
Otros	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	2,252
													-
													-
													-
													-
Total	3,184	38,213											
Porcentaje de inventario final deseado			15%										
Producción programada	3,429	3,423	3,417	3,411	3,404	3,398	3,391	3,385	3,378	3,371	3,363	3,356	40,725

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

A continuación se tienen las ventas anuales en unidades, además de el precio unitario por segmento, el cual sufrirá un incremento de acuerdo a la inflación que está prevista sea del 3.3%.

Producto / Servicio	Ventas Anuales en Unidades				
	1	2	3	4	5
Abarrotes	16,872	20,026	20,827	21,660	22,527
Refrescos	7,681	9,117	9,482	9,861	10,256
Lácteos	3,433	4,075	4,238	4,408	4,584
Carnes	2,311	2,743	2,853	2,967	3,086
Otros	1,897	2,252	2,342	2,435	2,533
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
Total	32,194	38,213	39,741	41,331	42,984
Aumento porcentual	-	18.70%	4.00%	4.00%	4.00%
Inflación anual promedio	3.30%	Incremento en el precio			0.00%

Producto / Servicio	Precio Unitario				
	1	2	3	4	5
Abarrotes	15.30	15.80	16.33	16.87	17.42
Refrescos	21.00	21.69	22.41	23.15	23.91
Lácteos	19.70	20.35	21.02	21.72	22.43
Carnes	96.00	99.17	102.44	105.82	109.31
Otros	99.00	102.27	105.64	109.13	112.73
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
Precio ponderado	27.85	28.77	29.72	30.70	31.72

Producto / Servicio	Ventas Anuales en Dinero				
	1	2	3	4	5
Abarrotes	258,137	316,511	340,034	365,305	392,454
Refrescos	161,303	197,779	212,478	228,270	245,234
Lácteos	67,632	82,926	89,089	95,711	102,824
Carnes	221,857	272,026	292,243	313,963	337,296
Otros	187,793	230,259	247,372	265,757	285,508
-	-	-	-	-	-

En base a la información antes proporcionada de las ventas mensuales así como de los precios por segmento, se ha podido obtener la información detallada de las ventas de manera mensual y proyectada a los próximos 5 años.

Ventas Mensuales en Dinero Primer Año													
Producto / Servicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Abarrotes	18,712	19,179	19,659	20,150	20,654	21,170	21,700	22,242	22,798	23,368	23,952	24,551	258,137
Refrescos	11,692	11,985	12,284	12,591	12,906	13,229	13,560	13,899	14,246	14,602	14,967	15,341	161,303
Lácteos	4,902	5,025	5,151	5,279	5,411	5,547	5,685	5,828	5,973	6,123	6,276	6,432	67,632
Carnes	16,082	16,484	16,896	17,318	17,751	18,195	18,650	19,116	19,594	20,084	20,586	21,101	221,857
Otros	13,613	13,953	14,302	14,659	15,026	15,401	15,786	16,181	16,586	17,000	17,425	17,861	187,793
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	65,001	66,626	68,291	69,999	71,749	73,542	75,381	77,265	79,197	81,177	83,206	85,287	896,721

Ventas Mensuales en Dinero Segundo Año													
Producto / Servicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Abarrotes	26,376	26,376	26,376	26,376	26,376	26,376	26,376	26,376	26,376	26,376	26,376	26,376	316,511
Refrescos	16,482	16,482	16,482	16,482	16,482	16,482	16,482	16,482	16,482	16,482	16,482	16,482	197,779
Lácteos	6,911	6,911	6,911	6,911	6,911	6,911	6,911	6,911	6,911	6,911	6,911	6,911	82,926
Carnes	22,669	22,669	22,669	22,669	22,669	22,669	22,669	22,669	22,669	22,669	22,669	22,669	272,026
Otros	19,188	19,188	19,188	19,188	19,188	19,188	19,188	19,188	19,188	19,188	19,188	19,188	230,259
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	91,625	1,099,502											

Ventas Mensuales en Dinero Tercer Año													
Producto / Servicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Abarrotes	28,336	28,336	28,336	28,336	28,336	28,336	28,336	28,336	28,336	28,336	28,336	28,336	340,034
Refrescos	17,707	17,707	17,707	17,707	17,707	17,707	17,707	17,707	17,707	17,707	17,707	17,707	212,478
Lácteos	7,424	7,424	7,424	7,424	7,424	7,424	7,424	7,424	7,424	7,424	7,424	7,424	89,009
Carnes	24,354	24,354	24,354	24,354	24,354	24,354	24,354	24,354	24,354	24,354	24,354	24,354	292,243
Otros	20,614	20,614	20,614	20,614	20,614	20,614	20,614	20,614	20,614	20,614	20,614	20,614	247,372
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	98,435	1,181,217											

Ventas Mensuales en Dinero Cuarto Año													
Producto / Servicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Abarrotes	30,442	30,442	30,442	30,442	30,442	30,442	30,442	30,442	30,442	30,442	30,442	30,442	365,305
Refrescos	19,022	19,022	19,022	19,022	19,022	19,022	19,022	19,022	19,022	19,022	19,022	19,022	228,270
Lácteos	7,976	7,976	7,976	7,976	7,976	7,976	7,976	7,976	7,976	7,976	7,976	7,976	95,711
Carnes	26,164	26,164	26,164	26,164	26,164	26,164	26,164	26,164	26,164	26,164	26,164	26,164	313,963
Otros	22,146	22,146	22,146	22,146	22,146	22,146	22,146	22,146	22,146	22,146	22,146	22,146	265,757
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	105,750	1,269,005											

Ventas Mensuales en Dinero Quinto Año													
Producto / Servicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Abarrotes	32,705	32,705	32,705	32,705	32,705	32,705	32,705	32,705	32,705	32,705	32,705	32,705	392,454
Refrescos	20,436	20,436	20,436	20,436	20,436	20,436	20,436	20,436	20,436	20,436	20,436	20,436	245,234
Lácteos	8,569	8,569	8,569	8,569	8,569	8,569	8,569	8,569	8,569	8,569	8,569	8,569	102,824
Carnes	28,108	28,108	28,108	28,108	28,108	28,108	28,108	28,108	28,108	28,108	28,108	28,108	337,296
Otros	23,792	23,792	23,792	23,792	23,792	23,792	23,792	23,792	23,792	23,792	23,792	23,792	285,508
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	105,750	1,269,005											

3.6.- Si es posible, anexe cartas de intención de compra para las ventas adicionales.

Debido a que los clientes ya se tienen completamente identificados, solo se han agrupado en segmentos donde cada los integrantes de cada grupo tenga características similares y de esa manera sea más fácil conocer la satisfacción y las expectativas de cada uno de ellos, es por eso que no se han agregado las cartas de intención de compra pero si se añade una breve descripción de los segmentos de clientes que actualmente se tienen.

Nombre	Atractividad A M B	En qué se basa Vol. de compra, precio, forma de pago, otras.	Local Regional Nacional de exportación	Expectativas	Acciones estratégicas
Amas de casa	Alto	Todos los días compran	Local	Encontrar todos los productos que buscan	Si hay algo faltante se encarga para que la próxima vez lo puedan adquirir
Hombre	Medio	No es muy constante	Local	Recibir buen precio	Ofrecer el precio justo, de acuerdo al producto que lleven
Estudiantes	Alto	Son constantes en sus compras	Local	Calidad en el servicio por ejemplo con las recargas ya que es lo que más consumen	Contar siempre con los productos que necesiten como saldo y artículos de papelería
Niños	Medio	Compran muchos productos pero de bajo precio	Local	Recibir buena atención y cierta orientación en su compra	Atender con amabilidad y cortesía, al igual que con los demás clientes

3.7.- Proporcione la siguiente información sobre la inversión para el negocio:

Concepto de Inversión	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario (\$)	Inversión Total (\$)	Aportación del Solicitante	Otras Fuentes	Aportación del FONAES
Activos Fijos							
Maquinaria y Equipo				60,804	12,468		48,336
Terreno y Edificios				5,799	-		5,799
Vehículos				-	-		-
Otros Activos Fijos				-	-		-
Subtotal				66,603	12,468	-	54,135
Activos Diferidos							
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		-
Subtotal				-	-	-	-
Capital de Trabajo							
Materia prima	caja/bolsa/sar	122	204.942377	25,003	832		24,171
Insumos					0		0
Agua				3,755	3,755		0
Luz	kw	3		2,000	2,000		0
Mano de obra					0		0
Mant. de obra civil					0		0
Mant. de maquinaria y equipo					0		0
Mant. de cultivos					0		0
Servicios telefónico e Internet					0		0
Seguros					0		0
Otros	Lona y 10 playeras			1,650	1,650		0
Subtotal				32,408	8,237	-	24,171
Total				99,011	20,705	-	78,306

Con el fin de respaldar la información antes proporcionada sobre la inversión necesaria para el mejor funcionamiento del negocio, se han adjuntado las cotizaciones que detallan que será lo que se requiere adquirir para alcanzar una mejoría e innovación en “Abarrotes Adriana”.

Algunos de los bienes que se pretenden comprar son una caja registradora, una báscula, un congelador, una rebanadora, un refrigerador, un ventilador y un calefactor, también será necesaria la adquisición de equipo de cómputo con el fin de hacer todo el manejo del negocio de una manera más automática para tener mayor organización en él. Se harán también algunas mejoras al local para que el negocio de un mejor aspecto a los clientes así

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

Presupuesto Anual de Costos de Operación

Concepto	Costo Total	Costo Unitario
	Anual	Anual
<i>Costos variables</i>		
Materia prima	771,732	21.79
Envases y embalajes	-	0.00
Materiales indirectos	9,850	0.28
Energía y combustibles	10,405	0.29
Mano de obra directa	-	0.00
Subtotal	791,987	22.36
<i>Costos fijos</i>		
Mano de obra indirecta	-	
Otros costos operativos	-	
Depreciación	13,020	
Subtotal	13,020	
Total	805,007	

3.8.2. COSTOS FIJOS

Como costos fijos se tienen los sueldos de las tres personas empleadas en la tienda quienes son la administradora, la cajera y una persona encargada de ayudar a la cajera además de realizar la limpieza en el establecimiento. Los sueldos han sido divididos en administrativos y de ventas, pero ambos se consideran fijos ya que los sueldos de las tres personas no dependerán directamente de las ventas que se manejen en la tienda, solo se debe aclarar que los sueldos de la cajera y el ayudante serán gastos de ventas fijos.

Sueldos Administrativos

Puesto	Sueldo Mensual	Prestaciones 35%	Sueldo Anual
Administradora	1,300	455	21,060
		-	-
		-	-
		-	-
Total Sueldos Administrativos			21,060

Sueldos de Ventas			
Puesto	Sueldo Mensual	Prestaciones 35%	Sueldo Anual
Cajera	1,000	350	16,200
Ayudante	800	280	12,960
		-	-
		-	-
Total Sueldos Ventas			29,160

Otro gasto considerado como de administración es la renta del local, donde la tienda se encuentra instalada, la cual es de 600 pesos mensuales y ha sido considerado junto con el sueldo de la administradora, todo esto de manera anual.

Gastos de Administración	
Concepto	Costo
Sueldos	21,060
Contador externo	
Renta	7,200
Total anual	28,260

En los gastos de venta también se han tomado en cuenta las cantidades que se pagaran de sueldo a la cajera y al ayudante junto con la cantidad que se destinará a publicidad, además del combustible necesario para surtir cierta mercancía.

Gastos de Venta	
Concepto	Costo
Sueldos	29,160
Comisiones	-
Publicidad	1,000
Mantenimiento	-
Combustible	3,600
Total anual	33,760

En el siguiente presupuesto se muestran los gastos tanto de venta como de administración, anteriormente descritos, de manera anual.

Presupuesto Anual de Gastos de Venta y Administración	
Gastos de Administración*	28,260
Gastos de Venta	
<i>Fijos</i>	
Sueldos	29,160
Publicidad	1,000
Mantenimiento	-
<i>Subtotal</i>	58,420
<i>Variables</i>	
Comisiones	-
Combustibles	3,600
Viáticos	-
Otros gastos	-
<i>Subtotal</i>	3,600
Total	62,020

* Todos los gastos de administración se consideran fijos

3.8.3. PUNTO DE EQUILIBRIO

En el siguiente cuadro se hace análisis sobre el punto de equilibrio el cual muestra cuantas unidades monetarias se deberán vender al año para que el negocio no enfrente pérdidas.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

Análisis de Punto de Equilibrio

	Año				
	1	2	3	4	5
Punto de equilibrio (unidades monetarias)	\$432,469	\$352,745	\$476,806	\$464,408	\$478,708
Punto de equilibrio como % de ventas	48.2%	32.1%	40.4%	36.6%	31.1%
Costos variables totales:	748,591	884,841	1,005,673	1,080,414	1,160,711
Costos fijos totales	71,440	68,868	70,859	69,017	71,142
Costo total	820,031	953,709	1,076,532	1,149,431	1,231,853
Unidades de ventas	32,194	38,213	39,741	41,331	42,984
Costos variables unitarios	23.25	23.16	25.31	26.14	27.00
Costos fijos unitarios	2.22	1.80	1.78	1.67	1.66
Costo total unitario	25.47	24.96	27.09	27.81	28.66
Precio unitario promedio ponderado	27.85	28.77	29.72	30.70	31.72
Margen de contribución	4.60	5.62	4.42	4.56	4.71
Utilidad operativa promedio por unidad	2.38	3.82	2.63	2.89	3.06

3.8.4. CALCULO DE LA UTILIDAD O PÉRDIDA O RÉDITA MENSUAL

De manera detallada se muestran los estados de resultados, de forma mensual para los primeros dos años, posteriormente se podrán observar también los estados de resultados proyectados para los próximos cinco años.

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	
Ventas	65,001	66,626	68,391	69,999	71,749	73,542	75,381	77,265	79,197	81,177	83,206	85,287	896,721
Costo de ventas													
Inventario inicial	25,003	5,219	10,568	16,052	21,672	27,433	33,338	39,390	45,594	51,952	58,470	65,151	25,003
Compras y producción:													
Materia prima	64,311	64,311	64,311	64,311	64,311	64,311	64,311	64,311	64,311	64,311	64,311	64,311	771,782
Envases y embalajes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Materiales indirectos	821	821	821	821	821	821	821	821	821	821	821	821	9,850
Energía y combustibles	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	10,405
Mano de obra directa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal	65,999	65,999	65,999	65,999	65,999	65,999	65,999	65,999	65,999	65,999	65,999	65,999	791,987
Inventario final	5,219	10,568	16,052	21,672	27,433	33,338	39,390	45,594	51,952	58,470	65,151	71,999	71,999
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	85,783	60,649	60,516	60,379	60,238	60,094	59,946	59,795	59,640	59,481	59,318	59,151	744,991
Utilidad Bruta	-20,782	5,976	7,776	9,620	11,511	13,448	15,434	17,470	19,557	21,696	23,888	26,135	151,731
Gastos de venta y administración													
Gastos de Administración*	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	28,260
Sueldos	2,430	2,430	2,430	2,430	2,430	2,430	2,430	2,430	2,430	2,430	2,430	2,430	29,160
Publicidad	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	1,000
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	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
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	3,168	3,168	3,168	3,168	3,168	3,168	3,168	3,168	3,168	3,168	3,168	3,168	62,020
Utilidad Antes de Depr., Int. e Impuestos	-25,950	808	2,807	4,452	6,342	8,280	10,266	12,302	14,389	16,528	18,720	20,967	89,711
Depreciación y amortización	1,085	1,085	1,085	1,085	1,085	1,085	1,085	1,085	1,085	1,085	1,085	1,085	13,020
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	-27,035	-277	1,722	3,367	5,257	7,195	9,181	11,217	13,304	15,443	17,635	19,852	76,691
Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	-27,035	-277	1,722	3,367	5,257	7,195	9,181	11,217	13,304	15,443	17,635	19,852	76,691
Impuestos	-10,814	-111	609	1,347	2,103	2,878	3,672	4,487	5,321	6,177	7,054	7,953	30,676
Utilidad Neta Después de Impuestos	-16,221	-166	913	2,020	3,154	4,317	5,509	6,730	7,982	9,266	10,581	11,899	46,014
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11,504
Adición e Utilidades Retenidas	-16,221	-166	913	2,020	3,154	4,317	5,509	6,730	7,982	9,266	10,581	426	34,511

Como se puede observar el negocio solo tendrá pérdidas durante los primeros dos meses del primer año de operaciones, después de haber realizado los cambios planeados, a partir del tercer mes se comienza a ver como la empresa empezara a tener utilidades, aunque al principio éstas sean algo bajas.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

Estados de Resultados Mensuales													
	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	Total
Ventas	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	1,099,502
Costo de ventas													
Inventario inicial	71,999	77,643	83,152	88,523	96,673	101,757	106,693	111,475	116,102	120,568	124,871	129,004	71,999
Compras y producción:													
Materia prima	76,399	76,399	76,399	76,399	76,399	76,399	76,399	76,399	76,399	76,399	76,399	76,399	916,786
Envases y embalajes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Materias indirectas	975	975	975	975	975	975	975	975	975	975	975	975	11,701
Energía y combustibles	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	12,361
Mano de obra directa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal	78,404	78,404	78,404	78,404	78,404	78,404	78,404	78,404	78,404	78,404	78,404	78,404	940,848
Inventario final	77,643	83,152	88,523	96,673	101,757	106,693	111,475	116,102	120,568	124,871	129,004	132,966	132,966
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	72,760	72,895	73,033	70,253	73,320	73,469	73,621	73,777	73,938	74,102	74,270	74,443	879,881
Utilidad Bruta	18,865	18,730	18,592	21,372	18,305	18,156	18,004	17,848	17,687	17,523	17,355	17,182	219,620
Gastos de venta y administración													
Gastos de Administración*	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	29,193
Sueldos	2,510	2,510	2,510	2,510	2,510	2,510	2,510	2,510	2,510	2,510	2,510	2,510	30,122
Publicidad	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	1,033
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	368	368	368	368	368	368	368	368	368	368	368	368	4,414
Viajes	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	5,397	5,397	5,397	5,397	5,397	5,397	5,397	5,397	5,397	5,397	5,397	5,397	64,762
Utilidad Antes de Depr., Int. e Impuestos	13,468	13,333	13,195	15,975	12,908	12,760	12,607	12,451	12,291	12,126	11,958	11,786	154,858
Depreciación y amortización	710	710	710	710	710	710	710	710	710	710	710	710	8,520
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	12,758	12,623	12,485	15,265	12,198	12,050	11,897	11,741	11,581	11,416	11,248	11,076	146,338
Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	12,758	12,623	12,485	15,265	12,198	12,050	11,897	11,741	11,581	11,416	11,248	11,076	146,338
Impuestos	3,103	3,049	4,994	6,106	4,879	4,820	4,759	4,696	4,632	4,567	4,499	4,430	50,535
Utilidad Neta Después de Impuestos	7,655	7,574	7,491	9,159	7,319	7,230	7,138	7,045	6,948	6,850	6,749	6,645	87,803
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	26,243	26,243
Adición e Utilidades Retenidas	7,655	7,574	7,491	9,159	7,319	7,230	7,138	7,045	6,948	6,850	6,749	-19,597	61,560

Para el segundo año se tienen en su mayoría utilidades, aunque varían de mes a mes, únicamente el mes de Diciembre se presenta nuevamente una pérdida debido a los dividendos que deben ser pagados en este mes, pero que en esta ocasión serían superiores a la utilidad neta después de impuestos.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

Estados de Resultados

	Año				
	1	2	3	4	5
Ventas	896,721	1,099,502	1,181,217	1,269,005	1,363,317
Costo de ventas					
Inventario inicial	25,003	71,999	132,420	142,262	152,835
Compras y producción:					
Materia prima	771,732	916,786	984,922	1,058,121	1,136,761
Envases y embalajes	0	0	-	-	-
Materiales indirectos	9,850	11,701	12,571	13,505	14,508
Energía y combustibles	10,405	12,361	13,280	14,267	15,327
Mano de obra directa	0	0	-	-	-
Subtotal	791,987	940,848	1,010,772	1,085,893	1,166,596
Inventario final	71,999	132,420	142,262	152,835	164,193
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	0	0	0	0	0
Total costo de ventas	744,991	880,427	1,000,931	1,075,320	1,155,238
Utilidad Bruta	151,731	219,075	180,286	193,685	208,079
Gastos de venta y administración					
Gastos de Administración*	28,260	29,193	30,156	31,151	32,179
Sueldos	29,160	30,122	31,116	32,143	33,204
Publicidad	1,000	1,033	1,067	1,102	1,139
Mantenimiento	0	0	0	0	0
Comisiones	0	0	-	-	-
Combustibles	3,600	4,414	4,742	5,095	5,473
Viáticos	0	0	-	-	-
Otros gastos	0	0	0	0	0
Total gastos de venta y administración	62,020	64,762	67,081	69,491	71,995
Utilidad Antes de Depr., Int. e Impuestos	89,711	154,313	113,204	124,194	136,085
Depreciación y amortización	13,020	8,520	8,520	4,620	4,620
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	76,691	145,793	104,684	119,573	131,464
Intereses	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	76,691	145,793	104,684	119,573	131,464
Impuestos	30,676	58,317	41,874	47,829	52,586
Utilidad Neta Después de Impuestos	46,014	87,476	62,811	71,744	78,878
Dividendos	11,504	26,243	31,405	50,221	55,215
Adición a Utilidades Retenidas	34,511	61,233	31,405	21,523	23,664
Amortización de deuda	15,661	15,661	15,661	15,661	15,661
Amortización como % de la utilidad neta	34.0%	17.9%	24.9%	21.8%	19.9%

Respecto al estado de resultados proyectado para los próximos cinco años se observa claramente como “Abarrotes Adriana” sin duda es un negocio que rendirá frutos a los propietarios ya que aún y después de realizar todas las compras de materias primas, en este caso mercancía, hacer frente a la amortización, depreciación e impuestos, y después de cubrir los gastos de administración y de ventas, se presenta una utilidad en los siguientes cinco años de operación del negocio donde ha resultado, en base precisamente a las utilidades, que el año más próspero será el segundo.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

3.9.- Señale, en su caso, su propuesta de calendario de capitalización.

Tabla de Amortización de Deuda

Financiamiento: **576,300**

Tasa de Interés Anual: **3%** Plazo: **60**
 Período de gracia: **0**
 Pago Mensual: **1,305**

Fecha de Pago	Mes	Saldo Inicial	Intereses	Total	Pago	Amortización de Capital	Saldo Final
01/05/2012	1	76,306	-	76,306	1,305	1,305	77,001
01/06/2012	2	77,001	-	77,001	1,305	1,305	75,696
01/07/2012	3	75,696	-	75,696	1,305	1,305	74,391
01/08/2012	4	74,391	-	74,391	1,305	1,305	73,086
01/09/2012	5	73,086	-	73,086	1,305	1,305	71,781
01/10/2012	6	71,781	-	71,781	1,305	1,305	70,475
01/11/2012	7	70,475	-	70,475	1,305	1,305	69,170
01/12/2012	8	69,170	-	69,170	1,305	1,305	67,865
01/01/2013	9	67,865	-	67,865	1,305	1,305	66,560
01/02/2013	10	66,560	-	66,560	1,305	1,305	65,255
01/03/2013	11	65,255	-	65,255	1,305	1,305	63,950
01/04/2013	12	63,950	-	63,950	1,305	1,305	62,645
01/05/2013	13	62,645	-	62,645	1,305	1,305	61,340
01/06/2013	14	61,340	-	61,340	1,305	1,305	60,035
01/07/2013	15	60,035	-	60,035	1,305	1,305	58,730
01/08/2013	16	58,730	-	58,730	1,305	1,305	57,424
01/09/2013	17	57,424	-	57,424	1,305	1,305	56,119
01/10/2013	18	56,119	-	56,119	1,305	1,305	54,814
01/11/2013	19	54,814	-	54,814	1,305	1,305	53,509
01/12/2013	20	53,509	-	53,509	1,305	1,305	52,204
01/01/2014	21	52,204	-	52,204	1,305	1,305	50,899
01/02/2014	22	50,899	-	50,899	1,305	1,305	49,594
01/03/2014	23	49,594	-	49,594	1,305	1,305	48,289
01/04/2014	24	48,289	-	48,289	1,305	1,305	46,984
01/05/2014	25	46,984	-	46,984	1,305	1,305	45,679
01/06/2014	26	45,679	-	45,679	1,305	1,305	44,373
01/07/2014	27	44,373	-	44,373	1,305	1,305	43,068
01/08/2014	28	43,068	-	43,068	1,305	1,305	41,763
01/09/2014	29	41,763	-	41,763	1,305	1,305	40,458
01/10/2014	30	40,458	-	40,458	1,305	1,305	39,153
01/11/2014	31	39,153	-	39,153	1,305	1,305	37,848
01/12/2014	32	37,848	-	37,848	1,305	1,305	36,543
01/01/2015	33	36,543	-	36,543	1,305	1,305	35,238
01/02/2015	34	35,238	-	35,238	1,305	1,305	33,933
01/03/2015	35	33,933	-	33,933	1,305	1,305	32,628
01/04/2015	36	32,628	-	32,628	1,305	1,305	31,322
01/05/2015	37	31,322	-	31,322	1,305	1,305	30,017
01/06/2015	38	30,017	-	30,017	1,305	1,305	28,712
01/07/2015	39	28,712	-	28,712	1,305	1,305	27,407
01/08/2015	40	27,407	-	27,407	1,305	1,305	26,102
01/09/2015	41	26,102	-	26,102	1,305	1,305	24,797
01/10/2015	42	24,797	-	24,797	1,305	1,305	23,492
01/11/2015	43	23,492	-	23,492	1,305	1,305	22,187
01/12/2015	44	22,187	-	22,187	1,305	1,305	20,882
01/01/2016	45	20,882	-	20,882	1,305	1,305	19,577
01/02/2016	46	19,577	-	19,577	1,305	1,305	18,271
01/03/2016	47	18,271	-	18,271	1,305	1,305	16,966
01/04/2016	48	16,966	-	16,966	1,305	1,305	15,661
01/05/2016	49	15,661	-	15,661	1,305	1,305	14,356
01/06/2016	50	14,356	-	14,356	1,305	1,305	13,051
01/07/2016	51	13,051	-	13,051	1,305	1,305	11,746
01/08/2016	52	11,746	-	11,746	1,305	1,305	10,441
01/09/2016	53	10,441	-	10,441	1,305	1,305	9,136
01/10/2016	54	9,136	-	9,136	1,305	1,305	7,831
01/11/2016	55	7,831	-	7,831	1,305	1,305	6,526
01/12/2016	56	6,526	-	6,526	1,305	1,305	5,220
01/01/2017	57	5,220	-	5,220	1,305	1,305	3,915
01/02/2017	58	3,915	-	3,915	1,305	1,305	2,610
01/03/2017	59	2,610	-	2,610	1,305	1,305	1,305
01/04/2017	60	1,305	-	1,305	1,305	1,305	0

Elaboró: Alicia Anahí Franco Ramos	Autorizó: M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	Versión 01	Folio
---------------------------------------	--	---------------	-------

3.10.- Proporcione la información con respecto al número de ocupaciones del negocio

3.10.1 Proporcione la información sobre las ocupaciones que generará

Puesto	Descripción de sus funciones	Habilidades	Conocimientos	Requisitos	Remuneración (Sueldo, salario o comisión)
Administradora	Estar al tanto de las compras de mercancía de productos faltantes y de los pagos a los proveedores.	Ser responsable Y buen líder	Carrera trunca o terminada en áreas económico-administrativas.	Ser mayor de edad Sexo femenino	Sueldo mensual \$1,300.00
Cajera	Atender al cliente y cobrar la mercancía.	Ser honrado Carismático Amable Ágil para hacer cuentas	Conocimientos mínimos de computación, ya que todo será manejado por medio de un programa	Preparatoria terminada Sexo femenino	Sueldo mensual \$1000.00
Ayudante	Recibir mercancía, revisarla y acomodarla en el lugar debido.	Rapidez Agilidad	Conocer a grandes rasgos el manejo de una tienda, las mercancías y los proveedores	Ser persona responsable y no mayor de 35 años con preparatoria terminada Sexo Femenino	Sueldo mensual \$800.00

Serán tres los empleos que “Abarrotes Adriana” generarán, como ya se menciono anteriormente, las funciones así como las habilidades conocimiento y requisitos que estas personas deben cumplir han sido detalladas en el cuadro anterior.

A continuación se mostrarán todos los estados financieros necesarios para evaluar la viabilidad financiera del negocio “Abarrotes Adriana”.

ESTADOS FINANCIEROS

Balance General Inicial			
Activo		Pasivo y Capital	
<i>Activo Circulante</i>		<i>Pasivo Circulante</i>	
Efectivo	7,405	Cuentas por pagar	-
Cuentas por cobrar	-	Documentos por pagar	-
Inventario	25,003	Impuestos por pagar	-
Total circulante	32,408	Total circulante	-
<i>Activo Fijo</i>		<i>Pasivo Fijo</i>	
Maquinaria y Equipo	60,804	Préstamo a largo plazo	78,306
Terreno y Edificios	3,799	Total pasivo	78,306
Vehículos	-		
Otros Activos Fijos	-	<i>Capital</i>	
(-) Depreciación	-	Capital propio	20,705
Total fijo	66,603	Utilidades retenidas	-
<i>Activo Diferido</i>		Total capital	20,705
Total de Activos	99,011	Total Pasivo y Capital	99,011

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	



Balances Generales

Activo	Año				
	1	2	3	4	5
Activo Circulante					
Efectivo	7,405	7,405	5,593	5,891	7,571
Cuentas por cobrar	-	-	-	-	-
Inventario	71,999	132,420	142,262	152,835	164,193
Total circulante	79,404	139,826	147,855	158,725	171,765
Activo Fijo					
Maquinaria y Equipo	60,804	60,804	60,804	60,804	60,804
Terreno y Edificios	5,799	5,799	5,799	5,799	5,799
Vehículos	-	-	-	-	-
Otros Activos Fijos	-	-	-	-	-
Activo fijo bruto	66,603	66,603	66,603	66,603	66,603
(-) Depreciación	- 13,020	- 21,540	- 30,060	- 34,681	- 39,301
Total fijo	53,583	45,063	36,543	31,922	27,302
Activo Diferido					
(-) Amortización	-	-	-	-	-
Total diferido	-	-	-	-	-
Total de Activos	132,987	184,889	184,397	190,647	199,067
Pasivo y Capital					
Pasivo Circulante					
Cuentas por pagar	-	-	-	-	-
Documentos por pagar	12,570	16,596	-	-	-
Impuestos por pagar	2,556	4,860	5,221	5,609	6,026
Total circulante	15,126	21,456	5,221	5,609	6,026
Pasivo Fijo					
Préstamos a largo plazo	62,645	46,984	31,322	15,661	0
Total de Pasivos	77,771	68,440	36,543	21,270	6,026
Capital					
Capital propio	20,705	20,705	20,705	20,705	20,705
Utilidades retenidas	34,511	95,744	127,149	148,672	172,336
Total capital	55,216	116,449	147,854	169,377	193,041
Total Pasivo y Capital	132,987	184,889	184,397	190,647	199,067

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

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	65,001	66,626	68,291	69,999	71,749	73,542	75,381	77,265	79,197	81,177	83,206	85,287
Ingresos												
Cobranzas:												
Mismo mes	65,001	66,626	68,291	69,999	71,749	73,542	75,381	77,265	79,197	81,177	83,206	85,287
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	65,001	66,626	68,291	69,999	71,749	73,542	75,381	77,265	79,197	81,177	83,206	85,287
Otros ingresos												
Total ingresos	65,001	66,626	68,291	69,999	71,749	73,542	75,381	77,265	79,197	81,177	83,206	85,287
Egresos												
Compras a proveedores	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132
Pagos:												
Mismo mes	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132
Un mes		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dos meses o más												
Total pagos	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132	65,132
Energía y combustibles	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867
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	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355	2,355
Gastos de venta	2,813	2,813	2,813	2,813	2,813	2,813	2,813	2,813	2,813	2,813	2,813	2,813
Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización de deuda	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305
Impuestos		2,556	2,556	2,556	2,556	2,556	2,556	2,556	2,556	2,556	2,556	2,556
Compras de activos fijos												
Dividendos en efectivo												11,504
Otros egresos												
Total egresos	72,472	75,029	75,029	75,029	75,029	75,029	75,029	75,029	75,029	75,029	75,029	86,532
Excedente (faltante) del mes	-7,472	-8,403	-6,737	-5,030	-3,280	-1,486	352	2,237	4,168	6,148	8,178	-1,246
Efectivo al inicio del mes	7,405	-66	-8,469	-15,206	-20,236	-23,516	-25,003	-24,650	-22,414	-18,245	-12,097	-3,919
Efectivo acumulado	-66	-8,469	-15,206	-20,236	-23,516	-25,003	-24,650	-22,414	-18,245	-12,097	-3,919	-5,165
Saldo mínimo deseado	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405
Efectivo (préstamo) acumulado	-7,472	-15,874	-22,612	-27,642	-30,922	-32,408	-32,056	-29,819	-25,651	-19,502	-11,324	-12,570
Inversión en Capital de Trabajo	32,408											

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

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
Ventas	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625
<i>Ingresos</i>												
Cobranzas:												
Mismo mes	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625
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	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625
Otros ingresos												
Total ingresos	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625	91,625
<i>Egresos</i>												
Compras a proveedores	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374
Pagos:												
Mismo mes	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374
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	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374	77,374
Energía y combustibles	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030
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	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433	2,433
Gastos de venta	2,964	2,964	2,964	2,964	2,964	2,964	2,964	2,964	2,964	2,964	2,964	2,964
Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización de deuda	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305	1,305
Impuestos	2,556	4,860	4,860	4,860	4,860	4,860	4,860	4,860	4,860	4,860	4,860	4,860
Compras de activos fijos												
Dividendos en efectivo												26,243
Otros egresos												
Total egresos	87,662	89,966	89,966	89,966	89,966	89,966	89,966	89,966	89,966	89,966	89,966	116,208
Excedente (faltante) del mes	3,963	1,659	1,659	1,659	1,659	1,659	1,659	1,659	1,659	1,659	1,659	-24,583
Efectivo al inicio del mes	-5,165	-1,202	458	2,117	3,776	5,436	7,095	8,755	10,414	12,074	13,733	15,392
Efectivo acumulado	-1,202	458	2,117	3,776	5,436	7,095	8,755	10,414	12,074	13,733	15,392	-9,191
Saldo mínimo deseado	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405	7,405
Efectivo (préstamo) acumulado	-8,607	-6,948	-5,288	-3,629	-1,970	-310	1,349	3,009	4,668	6,327	7,987	-16,596

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	



Estados de Flujos de Efectivo

	Año				
	1	2	3	4	5
Flujos de Efectivo de las Actividades de Operación					
Utilidad neta		87,476	62,811	71,744	78,878
(+) Depreciación y amortización		8,520	8,520	4,620	4,620
(+) Disminución en cuentas por cobrar					
(-) Aumento en cuentas por cobrar					
(+) Disminución en inventario					
(-) Aumento en inventario		-60,422	-9,841	-10,573	-11,359
(-) Disminución en cuentas por pagar					
(+) Aumento en cuentas por pagar					
(-) Disminución en pasivos acumulados					
(+) Aumento en pasivos acumulados		2,303	361	388	417
Total		27,878	61,890	66,179	72,997
Flujos de Efectivo de las Actividades de Inversión					
(+) Disminución en activo fijo y diferido					
(-) Aumento en activo fijo y diferido					
Total		0	0	0	0
Flujos de Efectivo de las Actividades de Financiamiento					
(+) Aumento en documentos por pagar		4,026			
(-) Disminución en documentos por pagar			-16,596		
(+) Aumento en deudas a largo plazo					
(-) Disminución en deudas a largo plazo		-15,661	-15,661	-15,661	-15,661
(+) Aumento en aportaciones de capital					
(-) Disminución en aportaciones de capital					
(-) Dividendos		-26,243	-31,405	-50,221	-55,215
Total		-27,878	-61,890	-66,179	-72,997
Cambio neto en efectivo		0	-1,812	298	1,681

Flujos Netos de Efectivo

	Año					
	0	1	2	3	4	5
UAI		76,691	145,793	104,684	119,573	131,464
(-) Impuestos		30,676	58,317	41,874	47,829	52,586
UNODI		46,014	87,476	62,811	71,744	78,878
(+) Depreciación		13,020	8,520	8,520	4,620	4,620
FEO		59,034	95,996	71,331	76,364	83,499
(+) FENO						27,302
Inversión inicial	-99,011					
FEN	-99,011	59,034	95,996	71,331	76,364	110,801

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

Razones Financieras					
	Año				
	1	2	3	4	5
<i>Razones de Liquidez</i>					
Razón Circulante	3.25	6.52	28.32	28.30	28.50
Prueba del Ácido	0.49	0.35	1.07	1.05	1.26
<i>Razones de Actividad</i>					
Rotación del Efectivo	121.09	148.47	211.20	215.43	180.06
Rotación de CxC	-	-	-	-	-
Periodo de Cobranza	-	-	-	-	-
Rotación de Inventario	10.35	6.65	7.04	7.04	7.04
Rotación de Activo Fijo	16.74	24.40	32.32	39.75	49.94
Rotación de Activo Total	6.74	5.95	6.41	6.66	6.85
<i>Razones de Endeudamiento</i>					
Razón de la Deuda	58.5%	37.0%	19.8%	11.2%	3.0%
Rotación de Intereses	-	-	-	-	-
Cobertura de Cargos Fijos	2.94	3.59	4.01	4.58	5.04
Multiplicador de Capital	2.41	1.59	1.25	1.13	1.03
Deuda a Largo Plazo a Capital Contable	47.1%	23.4%	17.0%	8.2%	0.0%
<i>Razones de Rentabilidad</i>					
Margen de Utilidad Bruta	16.9%	19.9%	15.3%	15.3%	15.3%
Margen de Utilidad Operativa	8.6%	13.3%	8.9%	9.4%	9.6%
Margen de Utilidad Neta	5.1%	8.0%	5.3%	5.7%	5.8%
Rendimiento sobre Activos	34.6%	47.3%	34.1%	37.6%	39.6%
Rendimiento sobre Capital	83.3%	75.1%	42.5%	42.4%	40.9%

Valuación Económica - Financiera	
Valor Presente Neto (VPN)	\$271,210
Tasa Interna de Rendimiento (TIR)	70.31%
TIR Modificada (TIRM)	34.81%
Índice de Rentabilidad (IR)	3.74
Relación Costo-Beneficio (C/B)	0.27
Periodo de Recuperación (PR)	1.42 años
Valor Presente Neto de los Propietarios (VPNP)	\$185,624
Valor Presente Neto Ajustado (VPNA)	\$172,087
Costo Promedio Ponderado de Capital	3.55%
Costo del Capital Propio	17.00%

De acuerdo a la valuación económica y financiera que se ha realizado para comprobar la viabilidad del proyecto, se han obtenido muy buenos resultados. El proyecto de la tienda de abarrotes tiene un valor de más de 200 mil pesos. En cuanto a la Tasa Interna de Rendimiento y la Tasa Interna de Rendimiento Modificada se pueden observar resultados positivos en ambas, por lo que el proyecto es aceptado, al tener una TIRM más alta que el costo de capital propio, el cual es de 17%. Se prevé que el proyecto, “Abarrotes Adriana” tendrá un periodo de recuperación de 1.42 años.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

CONCLUSIONES

Se ha demostrado a lo largo del tiempo que la empresa lleva funcionando, que éste es un negocio rentable, ya que ha permitido que la emprendedora y su familia perciban ingresos, es por eso que se desea continuar con este negocio pero como se menciona la competencia cada vez es mayor es por eso que se planea remodelar un poco el establecimiento así como adquirir más mercancía y equipo nuevo que logre diferenciar “Abarrotes Adriana” de lo que se ofrece en la ciudad, dada esta situación es que se está solicitando el apoyo económico, en este caso del Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad, para así poder continuar con el crecimiento de la empresa.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Alicia Anahí Franco Ramos	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	