



PLAN DE NEGOCIOS

PROYECTO: Desponchado “Linderos”

INCUBANDO: Braulio Jesús Zapien Ezpinoza

I. Descripción de la empresa o nombre del proyecto y objetivos:

Naturaleza de la empresa

Es una pequeña empresa dedicada a ofrecer servicio de desponchado para todo tipo de vehículos, cuyo objetivo es brindar el servicio con eficiencia y calidad, teniendo siempre en cuenta el control y seguridad para cada uno de nuestros clientes, de tal manera que en nuestro negocio será posible encontrar buen servicio, eficiencia, calidad y sobre todo precios razonables.

Antecedentes de la empresa o proyecto

Actualmente se cuenta con un negocio familiar dedicado a la venta de llantas para camión, dentro del municipio de Hidalgo del Parral Chihuahua, de tal manera se presenta la oportunidad de satisfacer aún más las necesidades de los clientes ofreciendo el servicio de desponchado, en un punto estratégico de la ciudad, gracias al nuevo servicio es posible acaparar nuevos clientes ya que al desponchado podrán acudir cualquier tipo de vehículos, de tal manera con base a los conocimientos obtenidos a lo largo del negocio de comercialización de llantas, el servicio de desponchado es un servicio fuertemente demandado considerando que se cuenta con una amplia y previa cartera de clientes.

Antecedentes de del emprendedor

Nombre: Braulio Jesús Zapien Ezpinoza

Dirección: Rancho Cabadeña

Teléfono: (627)11-3-24-98

Lugar de residencia: Hidalgo del Parral Chihuahua

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------

Edad: 34 años

Estado Civil: Casado

Ocupación: Vendedor de Llantas

Escolaridad: Secundaria

Experiencia en el ramo empresarial: venta de llantas

La idea

La idea se centra básicamente en abrir un local en el que se ofrezca el servicio de desponchado, en un punto estratégico de la ciudad, distinto al negocio dedicado a la comercialización de llantas, de tal manera que al incursionar en el nuevo negocio, basados en la experiencia de la comercializadora de llantas, será posible acaparar nuevos clientes, posteriormente una vez colocados en el mercado, se pretende introducir el servicio de desponchado a la comercializadora de llantas, para poder distinguirse de la competencia, ya que es sumamente importante ser innovador y ofrecer un mayor número de servicios que mantengan satisfechos a los clientes.

¿Por qué?

Cabe destacar que un negocio en función en servicios públicos es un poco más accesible mantenerlo en el mercado, dado que ¿A quién no se le ha ponchado una llanta? o ¿Quién no necesita del cambio de llantas?. De tal manera que al incurrir al servicio de desponchado, es posible satisfacer las necesidades de la ciudadanía, ofreciendo servicios de calidad y eficiencia a precios razonables.

Además, el sector en el que se encuentra la empresa para el mercado es el apto para iniciar el negocio pues se cuenta con el mercado correcto y suficiente.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------

Visión

“Ser una empresa líder en la localidad, de tal manera que Desponchado los “Linderos” sea considerada como la mejor opción al momento de brindar el servicio de desponchado que se demande.”

Misión

“Ser una empresa dedicada a satisfacer las exigencias de sus clientes con el mejor servicio de desponchado en cuanto a eficiencia y calidad, además siempre satisfacer la demanda y necesidades de los clientes laborar bajo los altos estándares de excelente calidad y precios accesibles, con el objetivo de generar un crecimiento rentable en beneficio de la sociedad.”

Valores

Los Valores corporativos son el reflejo de nuestras acciones, por tal motivo se han considerado los siguientes valores:

- ✓ Compromiso con el cliente, para formar una fidelidad mutua.
- ✓ Honestidad, para garantizar la confiabilidad en nuestro entorno.
- ✓ Respeto, por cada jerarquía y consideración entre cada uno de los integrantes.
- ✓ Disciplina, al momento de desenvolvemos en el trabajo con orden y organización.

Objetivos

A corto plazo

- ✓ Establecer una estrategia de mercado efectiva y accesible para lograr un fuerte posicionamiento del desponchado.
- ✓ Capacitarse en el asesoramiento con respecto al servicio al desponchado.
- ✓ Mejorar el servicio que ofrece la competencia y sobre todo mantener la rentabilidad a corto y mediano plazo.

Mediano Plazo

- ✓ Ofrecer artículos de calidad, y servicio eficiente.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------

- ✓ Tener bien identificado el mercado.
- ✓ Poder ofrecer el servicio de desponchado a domicilio.

A largo plazo

- ✓ Principalmente ser una fuente de empleo en la localidad.
- ✓ Mantenerse en el mercado como líder.
- ✓ Extendpandar el negocio, sincronizando tanto la comercializadora de llantas como servicio de desponchado.
- ✓ Ampliar los servicios a pensión de camiones, además mejorar la calidad en los servicios ya ofrecidos.

Planes de la empresa

Poder ingresar a un mercado competitivo con mayor fuerza es necesario:

- ✓ Obtener parte del capital necesario a través de alguna institución financiera para poder poner en marcha el negocio.
- ✓ Adquirir la maquinaria y equipo necesario para empezar a ofrecer el servicio lo más pronto posible.
- ✓ Ajustar el local, de tal manera que el cliente se encuentre en un ambiente agradable al momento de recibir el servicio
- ✓ Posicionar en negocio como una de las mejores opciones dentro de la localidad de Hidalgo del Parral Chihuahua, al momento de requerir un servicio de desponchado.

- **Descripción del entorno**

Tendencias macroeconómicas y financieras que repercuten en el negocio.

La inflación juega un papel de suma importancia en el rol de tendencias del negocio, hasta septiembre del 2011, la inflación se encuentra alrededor de 3.14% según Banco de México, por otra parte la venta de autos de, sin duda alguna también repercute tanto en

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------

las ventas de neumáticos como en el servicio de desponchado que éstos requieren, una nota publicada por el Economista indica que para enero del 2011, las ventas automotrices en México incrementaron un 7.3% con 68,762 unidades, de tal manera que le empresa se puede ver beneficiada indirectamente el incremento en la venta de autos dentro del país.

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

El sector automotriz es una de las fuentes comerciales más importantes en México, debido a que es un generador de empleo ya que requiere tanto de mano de obra directa como indirecta, es decir, con base a la industria automotriz, es posible encontrar un sinnúmero de servicios destinados a cubrir los siguientes requerimientos que necesita un automóvil como talleres mecánicos, comercializadora de llantas, desponchados, etc.. Por lo tanto si un país tiene un pujante alto en cuanto a ventas en el sector automotriz, posteriormente estará demandando productos y servicios a fin a los automóviles y, por consiguiente, estará generando empleos, inversión y desarrollo.

Por otro lado, lamentablemente, el entorno social en el que se vive puede repercutir de manera negativa en el desarrollo del negocio, ya que la ola de inseguridad puede afectar la disponibilidad del negocio dentro del mercado, sin embargo, es posible observar que la localidad está siendo tomada en cuenta como un potencial mercado, existiendo disponibilidad de inversiones tanto locales como foráneas en la región, lo cual de alguna manera u otra está fomentando establecimiento empresarial.

Atractividad de la Industria

A nivel nacional el estado de chihuahua cuenta con 149 negocios dedicados a ofrecer servicios relacionados con el transporte, sin embargo, para la localidad de hidalgo del parral chihuahua no se cuenta con un dato estadístico ya que con base a inegi - censos económicos 2009 indica que existe confidencialidad de los datos proporcionados con fines estadísticos la columna unidades económicas se encuentra inhibida, debido a debe a

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------

que la ley del sistema nacional de información estadística y geográfica, en vigor, en sus artículos 37, 38, 42 y 47 establece la confidencialidad de la información. el artículo 37 señala que: "los datos que proporcionen para fines estadísticos los informantes del sistema a las unidades en términos de la presente ley, serán estrictamente confidenciales y bajo ninguna circunstancia podrán utilizarse para otro fin que no sea el estadístico...

Descripción general del producto

Con lo que respecta al servicio de desponchado, se pretende contar con el respectivo material como lo son parches, pegamento, pipotes, válvulas, cámaras, corbatas, etc, de la mejor calidad y al mejor precio, de igual manera contar con la maquinaria necesaria para poder ofrecer garantía en cada trabajo realizado, obteniendo la confianza y preferencia del cliente.

Fortalezas y ventajas

Una de las ventajas, surge al momento de montar el servicio de desponchado, ya que los clientes existentes se sentirán más cómodos al momento de que se les brinde un servicio personalizado, en un punto estratégico de la comunidad con servicio a domicilio.

Por otro lado, ofrecemos rapidez, seguridad, calidad, constancia y eficacia al momento de brindar un servicio, se posee local propio y una previa cartera de clientes, y sobre todo atención personalizada hacia el cliente.

El cliente

Nombre	Atractividad A M B	En que se basa Vol. De compra, precio, forma de pago, etc..	Local Regional Nacional de exportación	Expectativas	Acciones estratégicas
Comisariado Ojito Durango	Alta	compras constantes	Regional	Calidad y buen precio	Validar las garantías y ofrecer un servicio

					completo
Gorgonio Rodríguez	Alta	Forma de pago y Garantías	Regional	Buena Atención y calidad	Buena Atención y calidad
Anibal Yañez	Alta	Volumen Y forma de pago	Regional	Calidad y precios Bajos	Buena Atención y calidad, y formas de pago accesibles
Ventura Luna	Medio	Precios	Local	Variedad en precios	Garantizar los servicios.
Esteban Carbajal	Medio	Precios y Volumen	Local	Calidad y buen precio	Validar las garantías y ofrecer un servicio completo

El principal mercado con el que se labora actualmente, son todas aquellas personas que se dedican a realizar viajes de carga a la zona de la sierra de la localidad, compañías privadas poseedoras de maquinaria pesada y dueños particulares de autobuses de pasajeros, ya que se constantemente se encuentran brindando servicio a sus camiones en cuanto a sus neumáticos por sus constantes viajes, sin embargo se pretende acaparar todo tipo de particulares que posean autos de uso personal por medio del desponchado abierto al público en general.

Mercado potencial

Para obtener resultados precisos sobre el mercado potencial que abarca el desponchado fue necesaria la aplicación de 100 encuesta a distintos habitantes del municipio Hidalgo del Parral Chihuahua, dicha cantidad se obtuvo de la aplicación de una fórmula para obtener una muestra representativa del total de los habitantes, dicho procedimiento se hizo de la siguiente manera:

La fórmula a aplicar fue

$$n = \frac{(N)(p)(q)}{e^2(N - 1) + (Z^2)(p)(q)}$$



Dónde:

n= Número de muestra

N= Valor poblacional

Z= Distribución

e= Margen de error

p= Probabilidad de aceptación

q= Probabilidad de rechazo

Como población objetivo se tomó el total del padrón vehicular 43,332 vehículos de acuerdo con el Departamento de Análisis y Evaluación del Ingreso de revalidación Vehicular 2011 de la localidad de Hidalgo del Parral Chihuahua personas de acuerdo al Censo Poblacional, 2010. Se ha considerado el padrón vehicular de la población debido a que función tanto de una comercializadora de llantas como a un desponchado es cubrir los servicios que los automóviles ameritan, en este caso reparación y cambio de neumáticos.

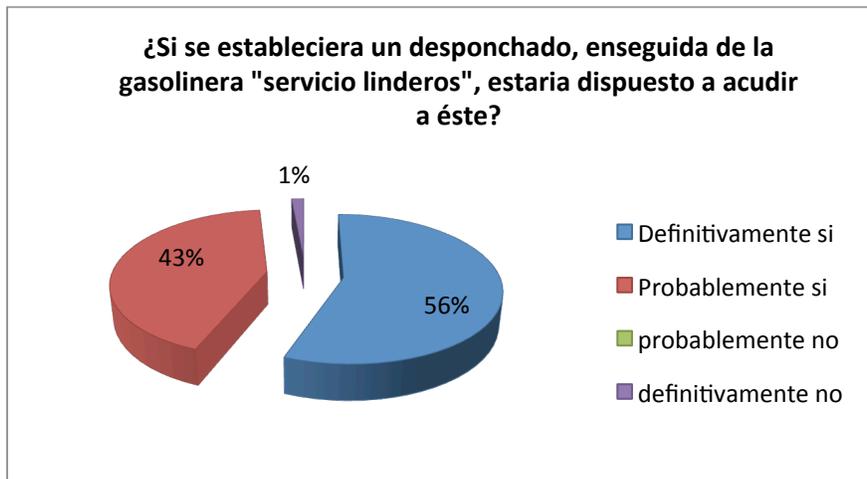
Aplicando la fórmula:

$$n = \frac{(43,332)(.5)(.5)}{(.05)^2(43,332 - 1) + (1.96)^2(.5)(.5)} = 99 \approx 100$$

.

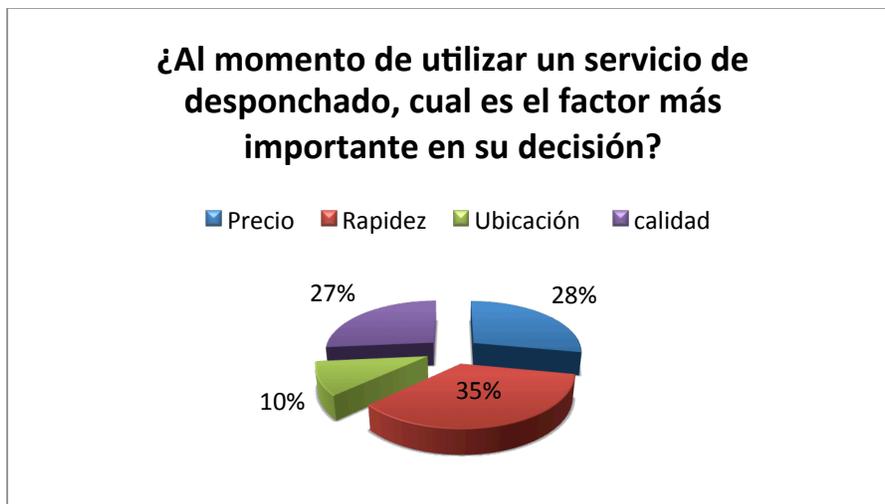
Después de realizar las encuestas correspondientes a los habitantes de la ciudad de Hidalgo del Parral Chihuahua, para conocer cuál sería la reacción comunidad, se obtuvieron diversos resultados los cuales serán especificados a continuación.

Gráfica 1



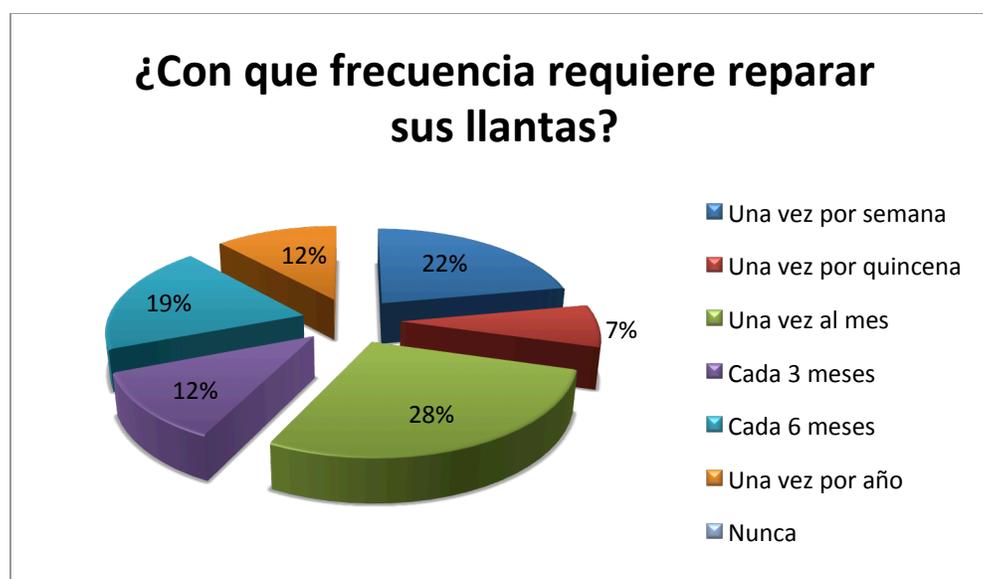
La pregunta uno, tiene el objetivo de conocer la aceptación de la gente ante un negocio como lo es “Desponchado Linderos”, en la localidad de Hidalgo del Parral Chihuahua, en la Carretera Santa Bárbara Km 3. Al analizar la gráfica, es posible inducir la aceptación del negocio, ya que afortunadamente el 56% de las personas encuestadas respondieron que definitivamente si asistirían a dicho negocio, mientras que el 43% de los encuestados posiblemente podrían ser clientes del “desponchado”, cabe destacar que no hubo respuestas negativas ante la apertura de una comercializadora y desponchado en la localidad.

Gráfico 2



Para conocer más afondo las necesidades de la comunidad en cuanto al servicio de desponchado, fue posible encontrar que lo que puede llevar al éxito al desponchado es la rapidez y el precio que se ofrezcan en el negocio ya que al momento de tomar una decisión con respecto a la reparación de neumáticos el cliente se deja guiar, según el estudio de mercado, en primera estancia a la rapidez del servicio(35%), el precio(28%), la calidad del servicio (27%) y en última estancia la ubicación(10%).

Gráfico 3

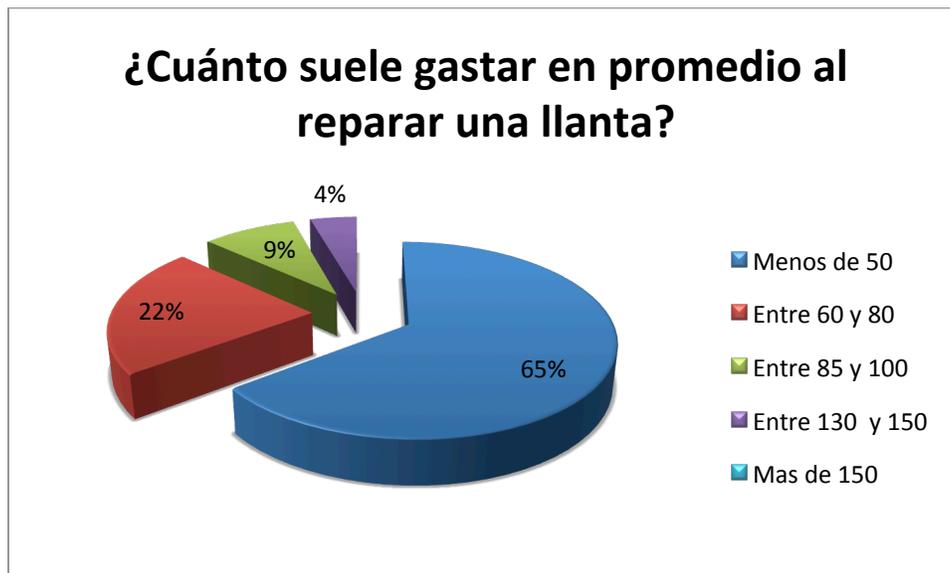


Con respecto a la frecuencia en que las personas acuden a reparaciones en los neumáticos de sus automóviles, en el gráfico tres es posible observar que el 28% de los encuestados acuden una vez al mes, el 22% una vez a la semana, el 19% cada seis meses, mientras que el 12% de los encuestados indican que si al cazo una vez al año o cada tres meses, sin embargo no existen personas que no den mantenimiento a los neumáticos de sus automóviles.

Cabe mencionar, que para realizar las encuestas, solo se cuantificaron las colonias colindantes al negocio, por lo cual representa con base al SCINCE datos a nivel AGEb con porcentuales 2011, dicha población de las colonias colindantes representa el 20% de la población, por lo tanto la frecuencia estimada es de 1032 reparaciones de neumáticos

mensuales, es decir, 18,412, personas que les agrada la idea de adquirir lo servicios de desconchado “los linderos” en caso de requerirlos, multiplicado por el 20% de la población correspondiente a las colonias colindantes al negocio, indica un aproximado de 3862, de los cuales según la encuesta un 28% acudirá a reparación de llantas al mes, se obtiene una demanda de 1031 reparaciones al mes.

Gráfico 4



En el gráfico número 4, se observa que el 65% de los encuestados respondieron que sus gastos en cuanto a la reparación de llantas, asciende a menos de \$50.00 pesos , mientras el 22% de los encuestados están dispuestos a gastar entre 60 y 80 pesos, mientras que el 13% está dispuesto a gastar entre 85 y 150 pesos, sin embargo, cabe destacar que este último porcentaje corresponde a propietarios de camiones de gran tamaño, por lo que tienden a gastar más en el cuidado de sus neumáticos.

TENDENCIA

Con base al Departamento de Análisis y Evaluación del Ingreso Avance vehicular del Programa Revalidación Vehicular de Hidalgo del Parral Chihuahua, de los años 2009, 2010 y 2011, se refleja un incremento anual del 6.77%

Competencia

Nombre del competidor	Competitividad A M B	Debilidades propias respecto al competidor	Fortalezas propias respecto al competidor	Acciones estratégicas
Despachado Don Kiko	Alta	Capital	Contamos con un mejor punto estratégico	Ofrecemos garantía sobre el servicio y la venta de llantas
Despachado Loya	Alta	La competencia cuenta con un “pluss” como pensión	Mejor punto estratégico, y mayor prestigio	Ganar el mercado que maneja el competidor en referencia a los precios y trato que se ofrece en la empresa, incluyendo garantías
Despachado el chapo	Baja	Experiencia	Venta de llantas, punto estratégico	Mejorar el servicio, mayor calidad y precios accesibles
Despachado Palmilla	Baja	Poca maquinaria	Garantías en servicio, local propio a diferencia de la competencia	Ganar el mercado que maneja el competidor en referencia a los precios y trato que se ofrece en la empresa, incluyendo garantías

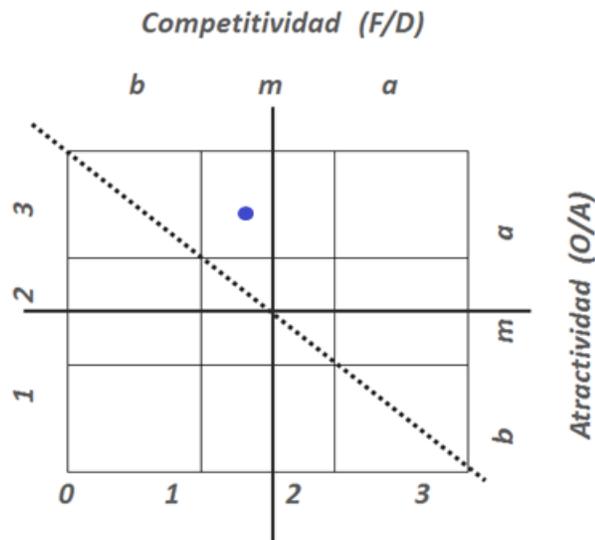
III. Estrategias de mercadotecnia

Fuerzas	Calif.	Debilidades	Calif.
Cuenta con el local propio para el Establecimiento	5	Venta informal	3
Punto de venta estratégico	5	Falta de equipo	2
Servicio Especializado	4	Falta de Capital	5
Formas de pago accesibles	4		

Total	18	Total	10
-------	----	-------	----

Oportunidades	Calif.	Amenazas	Calif.
Ubicación en la entrada y salida a la sierra	5	Violencia	3
Colindante a gasolinera de prestigio en la localidad	5	Competidores establecidos	4
Crecimiento de la ciudad hacia el lado del negocio	3		
Minas cercanas con camiones de carga	3		
Total	16	Total	7

Con base al análisis FODA y a la matriz de posicionamiento se puede observar el negocio posee tanto ventajas como desventajas, pero en este caso lo que definitivamente tiene más peso en el negocio son tanto las fortalezas como las oportunidades por lo que se debe aprovechar al máximo esta situación para poder llevar a cabo dicho proyecto.



F=18 D= 10 F/D= 1.8 coeficiente de competitividad

O= 16 A= 7 O/A= 2.28 coeficiente de atractividad

Con respecto a la matriz de posicionamiento se percibe que el proyecto cuenta con una amplia ventaja en cuanto a su atractividad en comparación con la competitividad del mismo, sin embargo, debe atender las debilidades que presenta para poder hacer más factible el negocio, por lo tanto las acciones que debe emprender se fundamentan en la adquisición de un financiamiento que permita adquirir el equipo necesario para poder iniciar con el desponchado, de igual manera establecerse de un modo más formal, para que obtenga el reconocimiento y la confianza de los clientes y de ésta manera estar presente ante los competidores.

Política de producto y atención al cliente

Con respecto a la política de atención al cliente se deberá ser muy cuidadoso, ya que uno de los objetivos del negocio es que el cliente se sienta comodo y en confianza durante su estancia, por lo tanto, las necesidades del cliente son fundamentales para el desarrollo del negocio, ya que la empresa será distinguida por que el cliente se quede conforme al momento de adquirir el servicio de desponchado, por lo tanto es vital estar al tanto de las sugerencias de los clientes y evitar las quejas de los mismo, para que de esta manera el negocio sea considerado como la mejor opción cada vez que el cliente necesite nuestros servicios.

Política de precios, de promociones y descuentos

Gratinas y devoluciones

Desponchado “los linderos”, ofrece garantía en sus trabajos de desponchado siempre y cuando se detecte el problema el mismo día o al momento de montar la llanta, considerando que el trabajo se vuelve a realizar sin ningún costo.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------

Promociones

A todos aquellos clientes frecuentes del negocio, recibirán un 15% de descuento al momento de requerir el servicio de desponchado.

Política de precios

Dentro del desponchado se fijará un precio piso (precio en que se adquieren los productos) y un precio techo (precio de la competencia ante los mismo productos) variando el precio en cuanto a si se trata de automóvil o camión de gran tamaño, para esto se tomará en cuenta el precio en que se adquirirán los productos como el piso y el precio en que la competencia vende los mismos productos como el techo, por lo que la fijación del precio quedaría de la siguiente manera:

Para camiones de gran tamaño, como remolques, autobuses, únicamente desponchado

Precio piso: 80 pesos

Precio Techo: 89 pesos

Para camiones de gran tamaño, como remolques, autobuses, servicio completo como vulcanización:

Precio piso: 150 pesos

Precio Techo: 185 pesos

Automóviles particulares:

Precio piso: 48 pesos

Precio Techo: 50-60 pesos

IV. Plan de ventas

Publicidad y promoción:

Se tiene establecido durante el corto plazo, únicamente se realizara publicidad por medio de spots por la radio, anuncios en el periódico y la primera semana repartición de volantes, manejando un presupuesto para la promoción y publicidad de \$6,000 pesos por la apertura de la misma.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------

El mensaje que se desea transmitir al cliente se basa en hacer resaltar un desponchado ofreciendo el mejor servicio en cuanto a calidad, eficiencia y rapidez, y atención personalizada en la mejor ubicación encontrando los precios más favorables, apoyando la economía además de poder de encontrar el servicio en cualquier área de la ciudad ya que se cuenta con servicio a domicilio.

Fuerza de Ventas

Para establecer el negocio e incrementar su nivel de ventas y acaparar nuevos mercados, será necesario llevar a cabo el plan de mercadotecnia y de publicidad mencionado anteriormente, con el firme propósito de lograr que el negocio se posicione como el mejor en cuanto a la calidad en el servicio y productos, destacándose sobre todo por el trato amable y cordial que se tendrá por parte de dueños y trabajadores para todos y cada uno de los clientes.

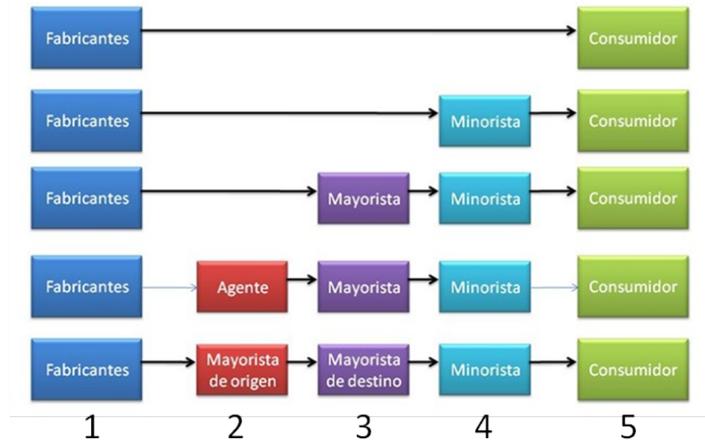
Para lograr el correcto funcionamiento del negocio será necesario contratar dos auxiliares que se encuentren a cargo de desponchar las llantas.

Del mismo modo se contratará un ayudante o auxiliar administrativo, para que desempeñe la función de cajero.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------

Canal de distribución

Mercados de Consumo



El canal de distribución requerido será 1 y 5 ya que se requiere de comprar los insumos necesarios para llevar a cabo el servicio, una vez adquiridos los insumos se ofrece el servicio al consumidor final.

Políticas de crédito y cobranza

La forma de pago debe ser únicamente en efectivo. En el caso del desponchado, no se considera ningún tipo de crédito.

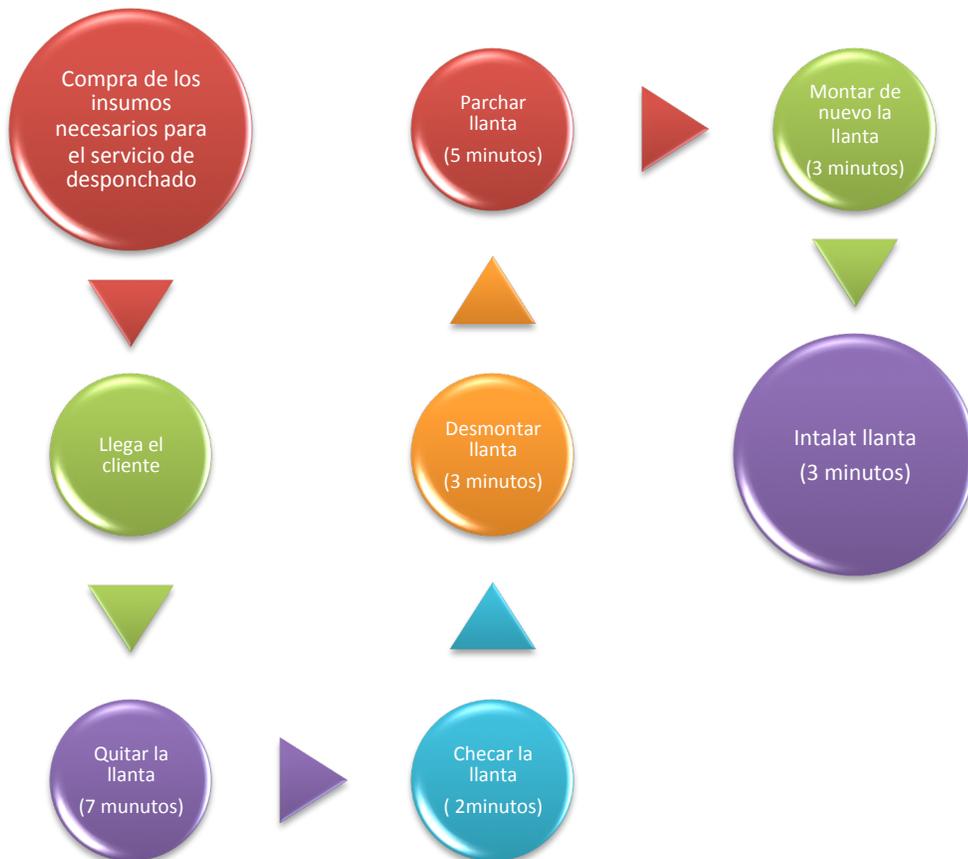
Plan de operaciones

Desponchado los “linderos” estará ubicada en la localidad de Hidalgo del Parral Chihuahua, en la carretera a Santa Bárbara Km3, a un costado de la ya conocida gasolinera linderos, contando con los servicios básicos. La ubicación del negocio es factible tanto para los trabajadores, proveedores y el clientes, ya que es fácil acceder a dicho lugar, resaltando que la ciudad crece exponencialmente hacia el lado donde se encuentra ubicado el negocio, el local se considera en buenas condiciones para laborar, sin embargo, es necesario que se realicen pequeñas remodelaciones para mejorar el servicio.

Condiciones óptimas del lugar de trabajo

	1	2	3	4	5
Iluminación					X
Ruido			X		
Ventilación					X
Seguridad					X
Rutas de evacuación		X			

Diagrama de flujo del proceso del servicio :



Nota: El tiempo estimado en realizar el servicio de desponchado es alrededor de 23 minutos, en caso de que la llanta requiera ser vulcanizada, el tiempo de la vulcanización se estima en una hora, por lo que el tiempo incrementaría a uno hora veintitrés minutos.

Capacidad instalada de la planta

El negocio se encuentra dividido en varias áreas, cuenta con una área para el almacén de mercancías en el que se pueden almacenar hasta 400 llantas, un amplio espacio para llevar a cabo el servicio de desponchado, una pequeña oficina en donde se recibirá a los clientes, un pequeño pasillo con techo en el cual se exhibirán algunas llantas y por ultimo un amplio espacio que se utilizara por lo pronto como estacionamiento. Cabe mencionar que es un amplio terreno que se encuentra bardeado, la área de desponchado y el pasillo de exhibición de llantas, solamente estarán techados.

La distribución de la planta se ha hecho con la finalidad de brindar al cliente el mejor servicio posible, es decir, se ha tratado de evitar en todo lo posible la creación de “cuellos de botella”.



Logística y suministro de insumos

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------

Insumo	Nombre del proveedor	Ubicación	Tiempo en llegar a partir del pedido	Nivel de inventario para hacer el nuevo pedido
Parches	Accesorios y Refacciones	Parral	Máximo 30 minutos	1 caja con 60 parches
Pegamento para parches	Accesorios Y refacciones	Parral	Máximo 30 minutos	1 bote chico 200 ml
Pipotes	Accesorios y Refacciones	Parral	Máximo 30 minutos	60 piezas
Válvulas	Industrias Vermar	Jalisco	2 días	15 piezas
Corbatas	Industrias Vermar	Jalisco	2 días	15 piezas
Cámaras	Industrias Vermar	Jalisco	2 días	15 piezas

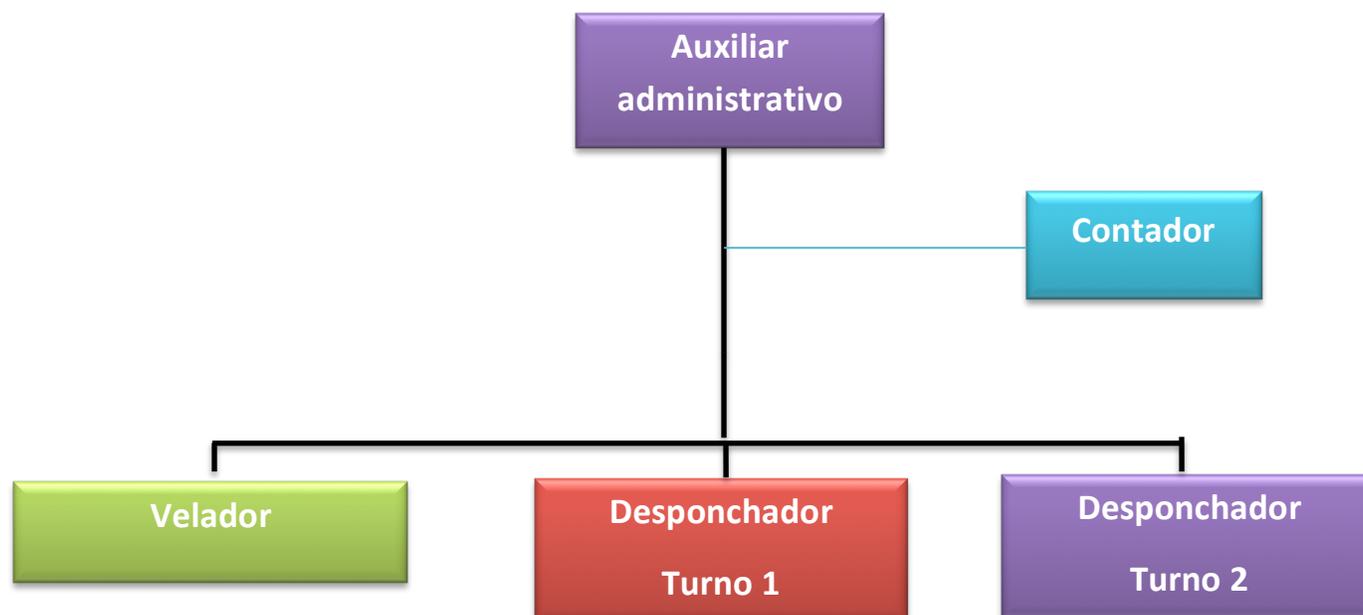
Se pretende mantener una adecuada disponibilidad de inventarios, como medio de diferenciación del mercado además de incrementar los clientes a través de la un mejor servicio en el momento que se requiera.

Método de inspección de calidad de insumos

Se usara un método de inspección física que se hará en cada proceso en que se utiliza el insumo. El sistema de control de inventario por el momento de manera manual, registrando el inventario cada 15 días.

VI. Recursos humanos

Organización funcional



Análisis de puestos

Puesto	Descripción de funciones	Habilidades y conocimientos	Requisitos	Remuneración (sueldo, salario o comisión)
Auxiliar Administrativo	Cierres contables, y responsable de las ventas de neumáticos.	Conocimientos básicos de administración y finanzas	Sexo indistinto de 20-35 años, preparatoria como mínimo o carrera trunca en gestiones financiera.	1000 semanales
Contador	Gestión con los bancos y pago de impuestos	Conocimientos de contabilidad	Lic. en contaduría	350 por honorarios
Desponchador 1 y 2	Atender a los clientes de manera eficiente en el servicio de desponchado	Eficiencia, rapidez y amabilidad	Sexo masculino con muchas ganas de trabajar y honradez.	650 semanales, además de comisiones por cumplir cierta meta de servicios al día.
Velador	Cuidar el establecimiento por las noches	Conocimientos elementales, honestidad y sobre todo responsabilidad	Experiencia previa en el trabajo y buenas recomendaciones	525 semalanles

Proceso de reclutamiento

La selección del personal está a cargo del propietario de la empresa, el reclutamiento seguirá el siguiente proces



VIII. Aspectos legales

La sociedad

La empresa está constituida como una persona física dentro del Régimen Intermedio debido a que, por medio de éste, pueden pagar sus impuestos las personas físicas que se dediquen al comercio, industria, transporte, actividades agropecuarias, ganaderas, siempre que sus ingresos o ventas no hayan excedido de \$4'000,000.00 en el año anterior.

Datos de inscripción en el registro federal de contribuyentes

RFC: ZAEB770326AR2

Domicilio fiscal: Carretera a Santa Bárbara Km 3

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------

Régimen: Persona física régimen intermedio

Actividad: Reparación Menor de Llanta

Fecha de inicio de operaciones: 11-08-2011

Folio: C5467744

Obligaciones legales

Como persona física deberá presentar:

- ✓ Declaración anual de impuestos sobre la renta (ISR).
- ✓ Declaración y pago mensual de ISR.
- ✓ Declaración y pago mensual del impuesto empresarial a tasa única (IETU).
- ✓ Declaración y pago anual de IETU
- ✓ Presentar la declaración y pago definitivo mensual de impuesto al valor agregado (IVA).
- ✓ Deberá registrar sus operaciones en un libro diario y libro mayor.
- ✓ Con los actos que realice deberá expedir comprobantes simplificados o ticket de venta.

Además como empresa será necesario cubrir con los aspectos legales conforme a los contratos de los trabajadores tales como:

- ✓ Nombre, nacionalidad, edad, sexo, estado civil y domicilio del trabajador y del patrón;
- ✓ Si la relación de trabajo es para obra o tiempo determinado o tiempo Indeterminado;
- ✓ El servicio(s) que deba prestarse, los que se determinan con la mayor precisión posible;
- ✓ El lugar(s) donde deba prestarse el trabajo;
- ✓ La duración de la jornada;
- ✓ La forma y el monto del salario

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------



- ✓ Lugar y fecha de pago del salario

VIII. Plan de lanzamiento

Se pretende que el negocio comience sus actividades entre los meses de noviembre-diciembre todo dependiendo de las necesidades que se enfrenen con respecto al financiamiento.

De tal manera que al momento que se obtenga los insumos correspondientes para comenzar a laborar y el local se encuentre en condiciones óptimas, se comenzara con la etapa publicidad y promoción.

IX. Plan Financiero y evaluación del proyecto

Presupuesto: inversión, capital de trabajo, costos y gastos

Inversión Total en Activo Fijo y Diferido

Concepto	Costo	Aportación Propia	Financiamiento
Maquinaria y Equipo	217,962	-	217,962
Terreno y Edificios	87,500	-	87,500
Vehículos	83,500	62,450	21,050
Otros Activos Fijos	-	-	-
Activo Diferido	-	-	-
Total (\$)	388,962	62,450	326,512
Total (%)	100.00%	16.06%	83.94%

Presupuesto de ingresos

Producto / Servicio	Ventas Mensuales en Unidades Primer Año												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Desponchado en automovil	167	167	167	167	230	293	293	293	293	293	293	293	2,948
Desponchado en camiones	361	361	361	361	498	634	634	634	634	634	634	634	6,379
Vulcanización	28	28	28	28	39	49	49	49	49	49	49	49	493
Total	555	555	555	555	767	976	9,820						
Porcentaje de inventario final deseado			0.00%										
Producción programada	555	555	555	555	767	976	9,820						

Producto / Servicio	Ventas Mensuales en Unidades Segundo Año												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Desponchado en automovil	314	314	314	314	314	314	314	314	314	314	314	314	3,768
Desponchado en camiones	678	678	678	678	678	678	678	678	678	678	678	678	8,136
Vulcanización	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	672
Total	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	12,576
Porcentaje de inventario final deseado			0.00%										
Producción programada	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	1,048	12,576

Producto / Servicio	Ventas Mensuales en Dinero Primer Año												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Desponchado en automovil	8,000	8,000	8,000	8,000	11,040	14,064	14,064	14,064	14,064	14,064	14,064	14,064	141,488
Desponchado en camiones	28,851	28,851	28,851	28,851	39,840	50,720	50,720	50,720	50,720	50,720	50,720	50,720	510,283
Vulcanización	4,181	4,181	4,181	4,181	5,850	7,350	7,350	7,350	7,350	7,350	7,350	7,350	74,023
Total	41,032	41,032	41,032	41,032	56,730	72,134	725,795						

Producto / Servicio	Ventas Mensuales en Dinero Segundo Año												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Desponchado en automovil	15,524	15,524	15,524	15,524	15,524	15,524	15,524	15,524	15,524	15,524	15,524	15,524	186,290
Desponchado en camiones	55,867	55,867	55,867	55,867	55,867	55,867	55,867	55,867	55,867	55,867	55,867	55,867	670,406
Vulcanización	8,652	8,652	8,652	8,652	8,652	8,652	8,652	8,652	8,652	8,652	8,652	8,652	103,824
Total	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	960,520

Presupuesto de ingreso anual

Producto / Servicio	Ventas Anuales en Unidades				
	1	2	3	4	5
Desponchado en automovil	2,948	3,768	4,008	4,272	4,560
Desponchado en camiones	6,379	8,136	8,544	9,120	9,732
Vulcanización	493	672	720	768	816
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
Total	9,820	12,576	13,272	14,160	15,108
Aumento porcentual	-	28.07%	5.53%	6.69%	6.69%
Inflación anual promedio	3.00%	Incremento en el precio			0.00%

Producto / Servicio	Precio Unitario				
	1	2	3	4	5
Desponchado en automovil	48.00	49.44	50.92	52.45	54.02
Desponchado en camiones	80.00	82.40	84.87	87.42	90.04
Vulcanización	150.00	154.50	159.14	163.91	168.83
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
Precio ponderado	73.91	76.38	78.65	81.02	83.43

Producto / Servicio	Ventas Anuales en Dinero				
	1	2	3	4	5
Desponchado en automovil	141,488	186,290	204,100	224,070	246,351
Desponchado en camiones	510,283	670,406	725,146	797,254	876,276
Vulcanización	74,023	103,824	114,577	125,882	137,762
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
Total	725,795	960,520	1,043,824	1,147,206	1,260,390
Aumento porcentual	-	32.34%	8.67%	9.90%	9.87%

Presupuesto de gasto administrativo anual

Presupuesto Anual de Gastos de Venta y Administración

Gastos de Administración*	72,082
Gastos de Venta	
<i>Fijos</i>	
Sueldos	-
Publicidad	2,290
Mantenimiento	3,600
<i>Subtotal</i>	77,972
<i>Variables</i>	
Comisiones	-
Combustibles	14,400
Viáticos	-
Otros gastos	-
<i>Subtotal</i>	14,400
Total	92,372

* Todos los gastos de administración se consideran fijos

Presupuesto Costos de operación anual

Presupuesto Anual de Costos de Operación

Concepto	Costo Total Anual	Costo Unitario Anual
<i>Costos variables</i>		
Materia prima	199,236	20.29
Envases y embalajes	-	0.00
Materiales indirectos	480	0.05
Energía y combustibles	3,182	0.32
Mano de obra directa	84,240	8.58
Subtotal	287,138	29.24
<i>Costos fijos</i>		
Mano de obra indirecta	34,020	
Otros costos operativos	300	
Depreciación	48,945	
Subtotal	83,265	
Total	370,403	

Presupuesto de efectivo mensual primer año

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	41,032	41,032	41,032	41,032	56,730	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134
<i>Ingresos</i>												
<i>Cobranzas:</i>												
Mismo mes	41,032	41,032	41,032	41,032	56,730	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134
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	41,032	41,032	41,032	41,032	56,730	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134
Otros ingresos												
Total ingresos	41,032	41,032	41,032	41,032	56,730	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134
<i>Egresos</i>												
Compras a proveedores	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643
<i>Pagos:</i>												
Mismo mes	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643
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	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643	16,643
Energía y combustibles	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265
Mano de obra directa	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020
Mano de obra indirecta	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835
Otros costos operativos	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Gastos de administración	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007
Gastos de venta	1,691	1,691	1,691	1,691	1,691	1,691	1,691	1,691	1,691	1,691	1,691	1,691
Intereses	2,499	2,499	2,499	2,499	2,499	2,499	2,499	2,448	2,397	2,345	2,293	2,241
Amortización de deuda	0	0	0	0	0	0	6,778	6,829	6,880	6,932	6,984	7,036
Impuestos		7,616	7,616	7,616	7,616	7,616	7,616	7,616	7,616	7,616	7,616	7,616
Compras de activos fijos												
Dividendos en efectivo												102,821
Otros egresos												
Total egresos	36,985	44,601	44,601	44,601	44,601	44,601	51,379	51,379	51,379	51,379	51,379	154,200
Excedente (faltante) del mes	4,047	-3,569	-3,569	-3,569	12,129	27,533	20,755	20,755	20,755	20,755	20,755	-82,066
Efectivo al inicio del mes	1,348	5,395	1,826	-1,744	-5,313	6,816	34,349	55,104	75,858	96,613	117,368	138,123
Efectivo acumulado	5,395	1,826	-1,744	-5,313	6,816	34,349	55,104	75,858	96,613	117,368	138,123	56,056
Saldo mínimo deseado	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348
Efectivo (préstamo) acumulado	4,047	478	-3,092	-6,661	5,468	33,001	53,756	74,510	95,265	116,020	136,775	54,708
Inversión en Capital de Trabajo	6,661											

Presupuesto de efectivo mensual segundo año

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	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043
<i>Ingresos</i>												
<i>Cobranzas:</i>												
Mismo mes	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043
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	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043
<i>Otros ingresos</i>												
Total ingresos	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043
<i>Egresos</i>												
Compras a proveedores	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954
<i>Pagos:</i>												
Mismo mes	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954
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	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954	21,954
Energía y combustibles	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
Mano de obra directa	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260
Mano de obra indirecta	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920
Otros costos operativos	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
Gastos de administración	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187
Gastos de venta	2,088	2,088	2,088	2,088	2,088	2,088	2,088	2,088	2,088	2,088	2,088	2,088
Intereses	2,188	2,135	2,081	2,027	1,973	1,918	1,863	1,807	1,751	1,695	1,638	1,581
Amortización de deuda	7,089	7,142	7,196	7,250	7,304	7,359	7,414	7,470	7,526	7,582	7,639	7,696
Impuestos	7,616	12,516	12,516	12,516	12,516	12,516	12,516	12,516	12,516	12,516	12,516	12,516
Compras de activos fijos												
Dividendos en efectivo												168,972
<i>Otros egresos</i>												
Total egresos	59,679	64,579	64,579	64,579	64,579	64,579	64,579	64,579	64,579	64,579	64,579	233,551
Excedente (faltante) del mes	20,365	15,465	15,465	15,465	15,465	15,465	15,465	15,465	15,465	15,465	15,465	-153,508
Efectivo al inicio del mes	56,056	76,421	91,886	107,350	122,815	138,279	153,744	169,208	184,673	200,137	215,602	231,066
Efectivo acumulado	76,421	91,886	107,350	122,815	138,279	153,744	169,208	184,673	200,137	215,602	231,066	77,559
Saldo mínimo deseado	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348	1,348
Efectivo (préstamo) acumulado	75,073	90,537	106,002	121,467	136,931	152,396	167,860	183,325	198,789	214,254	229,718	76,211

Estado de flujo de efectivos anual

	Estados de Flujos de Efectivo				
	Año				
	1	2	3	4	5
Flujos de Efectivo de las Actividades de Operación					
Utilidad neta		225,296	257,489	299,142	352,392
(+) Depreciación y amortización		48,945	48,945	45,617	24,742
(+) Disminución en cuentas por cobrar					
(-) Aumento en cuentas por cobrar					
(+) Disminución en inventario					
(-) Aumento en inventario		-0	-0	-0	-0
(-) Disminución en cuentas por pagar					
(+) Aumento en cuentas por pagar					
(-) Disminución en pasivos acumulados					
(+) Aumento en pasivos acumulados		4,900	1,086	1,347	1,475
Total		279,141	307,519	346,107	378,609
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					
(-) Disminución en documentos por pagar					
(+) Aumento en deudas a largo plazo					0
(-) Disminución en deudas a largo plazo		-88,667	-96,984	-106,082	
(+) Aumento en aportaciones de capital					
(-) Disminución en aportaciones de capital					
(-) Dividendos		-168,972	-193,117	-224,357	-308,343
Total		-257,639	-290,101	-330,439	-308,343
Cambio neto en efectivo		21,502	17,418	15,668	70,266

Flujos Netos de Efectivo

	Año					
	0	1	2	3	4	5
UAII		257,706	398,152	443,488	503,812	587,319
(-) Impuestos		103,083	159,261	177,395	201,525	234,928
UNODI		154,624	238,891	266,093	302,287	352,392
(+) Depreciación		48,945	48,945	48,945	45,617	24,742
FEO		203,569	287,836	315,038	347,905	377,134
(+) FENO						201,767
Inversión inicial	-395,623					
FEN	-395,623	203,569	287,836	315,038	347,905	578,901

Estados Financieros Básicos

Estados de resultados mensual año 1

Estados de Resultados Mensuales													
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	Total
Ventas	41,032	41,032	41,032	41,032	56,730	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134	72,134	725,795
Costo de ventas													
Inventario inicial	5,313	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,313
Compras y producción:													
Materia prima	16,603	16,603	16,603	16,603	16,603	16,603	16,603	16,603	16,603	16,603	16,603	16,603	199,236
Envases y embalajes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Materiales indirectos	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
Energía y combustibles	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	3,182
Mano de obra directa	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	7,020	84,240
Subtotal	23,928	23,928	23,928	23,928	23,928	23,928	23,928	23,928	23,928	23,928	23,928	23,928	287,138
Inventario final	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Mano de obra indirecta	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	2,835	34,020
Otros costos operativos	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Total costo de ventas	32,101	26,788	26,788	26,788	26,788	26,788	26,788	26,788	26,788	26,788	26,788	26,788	326,771
Utilidad Bruta	8,931	14,243	14,243	14,243	29,942	45,346	45,346	45,346	45,346	45,346	45,346	45,346	399,023
Gastos de venta y administración													
Gastos de Administración*	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	6,007	72,082
Sueldos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidad	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	2,290
Mantenimiento	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
Comisiones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Combustibles	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	14,400
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	7,698	7,698	7,698	7,698	7,698	7,698	7,698	7,698	7,698	7,698	7,698	7,698	92,372
Utilidad Antes de Depr., Int. e Impuestos	1,233	6,546	6,546	6,546	22,244	37,648	37,648	37,648	37,648	37,648	37,648	37,648	306,651
Depreciación y amortización	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	48,945
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	-2,846	2,467	2,467	2,467	18,165	33,569	33,569	33,569	33,569	33,569	33,569	33,569	257,706
Intereses	2,499	2,499	2,499	2,499	2,499	2,499	2,499	2,448	2,397	2,345	2,293	2,241	29,215
Utilidad Antes de Impuestos	-5,345	-32	-32	-32	15,667	31,071	31,071	31,121	31,173	31,224	31,276	31,329	228,491
Impuestos	-2,138	-13	-13	-13	6,267	12,428	12,428	12,449	12,469	12,490	12,510	12,531	91,396
Utilidad Neta Después de Impuestos	-3,207	-19	-19	-19	9,400	18,642	18,642	18,673	18,704	18,735	18,766	18,797	137,095
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	102,821	102,821
Adición a Utilidades Retenidas	-3,207	-19	-19	-19	9,400	18,642	18,642	18,673	18,704	18,735	18,766	-84,024	34,274

Estados de resultados mensual año dos

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	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	80,043	960,520
Costo de ventas													
Inventario inicial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Compras y producción:													
Materia prima	21,901	21,901	21,901	21,901	21,901	21,901	21,901	21,901	21,901	21,901	21,901	21,901	262,815
Envases y embalajes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Materiales indirectos	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	633
Energía y combustibles	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4,198
Mano de obra directa	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	9,260	111,122
Subtotal	31,564	31,564	31,564	31,564	31,564	31,564	31,564	31,564	31,564	31,564	31,564	31,564	378,768
Inventario final	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Mano de obra indirecta	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	2,920	35,041
Otros costos operativos	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	309
Total costo de ventas	34,510	34,510	34,510	34,510	34,510	34,510	34,510	34,510	34,510	34,510	34,510	34,510	414,117
Utilidad Bruta	45,534	45,534	45,534	45,534	45,534	45,534	45,534	45,534	45,534	45,534	45,534	45,534	546,403
Gastos de venta y administración													
Gastos de Administración*	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	6,187	74,244
Sueldos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidad	197	197	197	197	197	197	197	197	197	197	197	197	2,359
Mantenimiento	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	3,708
Comisiones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Combustibles	1,583	1,583	1,583	1,583	1,583	1,583	1,583	1,583	1,583	1,583	1,583	1,583	18,995
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	8,276	8,276	8,276	8,276	8,276	8,276	8,276	8,276	8,276	8,276	8,276	8,276	99,306
Utilidad Antes de Depr., Int. e Impuestos	37,258	37,258	37,258	37,258	37,258	37,258	37,258	37,258	37,258	37,258	37,258	37,258	447,097
Depreciación y amortización	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	4,079	48,945
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	33,179	33,179	33,179	33,179	33,179	33,179	33,179	33,179	33,179	33,179	33,179	33,179	398,152
Intereses	2,188	2,135	2,081	2,027	1,973	1,918	1,863	1,807	1,751	1,695	1,638	1,581	22,658
Utilidad Antes de Impuestos	30,991	31,044	31,098	31,152	31,206	31,261	31,316	31,372	31,428	31,484	31,541	31,599	375,494
Impuestos	12,397	12,418	12,439	12,461	12,483	12,504	12,527	12,549	12,571	12,594	12,617	12,639	150,198
Utilidad Neta Después de Impuestos	18,595	18,627	18,659	18,691	18,724	18,757	18,790	18,823	18,857	18,891	18,925	18,959	225,296
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	168,972	168,972
Adición a Utilidades Retenidas	18,595	18,627	18,659	18,691	18,724	18,757	18,790	18,823	18,857	18,891	18,925	-150,013	56,324

Estado de Resultados Anual

	Estados de Resultados				
	Año				
	1	2	3	4	5
Ventas	725,795	960,520	1,043,824	1,147,206	1,260,390
<i>Costo de ventas</i>					
Inventario inicial	5,313	0	0	0	0
Compras y producción:					
Materia prima	199,236	262,815	285,608	313,895	344,864
Envases y embalajes	0	0	-	-	-
Materiales indirectos	480	633	688	756	831
Energía y combustibles	3,182	4,198	4,562	5,014	5,509
Mano de obra directa	84,240	111,122	120,759	132,720	145,814
Subtotal	287,138	378,768	411,617	452,385	497,017
Inventario final	0	0	0	0	0
Mano de obra indirecta	34,020	35,041	36,092	37,175	38,290
Otros costos operativos	300	309	318	328	338
Total costo de ventas	326,771	414,117	448,027	489,887	535,645
Utilidad Bruta	399,023	546,403	595,796	657,319	724,745
<i>Gastos de venta y administración</i>					
Gastos de Administración*	72,082	74,244	76,472	78,766	81,129
Sueldos	0	0	0	0	0
Publicidad	2,290	2,359	2,429	2,502	2,577
Mantenimiento	3,600	3,708	3,819	3,934	4,052
Comisiones	0	0	-	-	-
Combustibles	14,400	18,995	20,643	22,687	24,925
Viáticos	0	0	-	-	-
Otros gastos	0	0	0	0	0
Total gastos de venta y administración	92,372	99,306	103,363	107,889	112,684
Utilidad Antes de Depr., Int. e Impuestos	306,651	447,097	492,433	549,430	612,062
Depreciación y amortización	48,945	48,945	48,945	45,617	24,742
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	257,706	398,152	443,488	503,812	587,319
Intereses	29,215	22,658	14,340	5,242	0
Utilidad Antes de Impuestos	228,491	375,494	429,148	498,570	587,319
Impuestos	91,396	150,198	171,659	199,428	234,928
Utilidad Neta Después de Impuestos	137,095	225,296	257,489	299,142	352,392
Dividendos	102,821	168,972	193,117	224,357	308,343
Adición a Utilidades Retenidas	34,274	56,324	64,372	74,786	44,049
Amortización de deuda	41,440	88,667	96,984	106,082	-0
Amortización como % de la utilidad neta	30.2%	39.4%	37.7%	35.5%	0.0%

Balance General

Activo	Balances Generales				
	Año				
	1	2	3	4	5
Activo Circulante					
Efectivo	56,056	77,559	94,977	110,645	180,911
Cuentas por cobrar	-	-	-	-	-
Inventario	0	0	0	0	0
Total circulante	56,056	77,559	94,977	110,645	180,911
Activo Fijo					
Maquinaria y Equipo	217,962	217,962	217,962	217,962	217,962
Terreno y Edificios	87,500	87,500	87,500	87,500	87,500
Vehículos	83,500	83,500	83,500	83,500	83,500
Otros Activos Fijos	-	-	-	-	-
Activo fijo bruto	388,962	388,962	388,962	388,962	388,962
(-) Depreciación	-42,945	-85,890	-128,835	-168,452	-187,195
Total fijo	346,017	303,072	260,127	220,510	201,767
Activo Diferido					
(-) Amortización	-6,000	-12,000	-18,000	-24,000	-30,000
Total diferido	- 6,000	- 12,000	- 18,000	- 24,000	- 30,000
Total de Activos	396,073	368,631	337,104	307,155	352,678
Pasivo y Capital					
Pasivo Circulante					
Cuentas por pagar	-	-	-	-	-
Documentos por pagar	-	-	-	-	-
Impuestos por pagar	7,616	12,516	13,602	14,949	16,424
Total circulante	7,616	12,516	13,602	14,949	16,424
Pasivo Fijo					
Préstamos a largo plazo	291,733	203,067	106,082	0	0
Total de Pasivos	299,350	215,583	119,684	14,949	16,424
Capital					
Capital propio	62,450	62,450	62,450	62,450	62,450
Utilidades retenidas	34,274	90,598	154,970	229,755	273,804
Total capital	96,724	153,048	217,420	292,205	336,254
Total Pasivo y Capital	396,073	368,631	337,104	307,155	352,678

Proyecciones financieras y evaluación del proyecto

Valuación Económica - Financiera

Valor Presente Neto (VPN)	\$965,577
Tasa Interna de Rendimiento (TIR)	64.64%
TIR Modificada (TIRM)	37.47%
Índice de Rentabilidad (IR)	3.44
Relación Costo-Beneficio (C/B)	0.29
Periodo de Recuperación (PR)	1.67 años
Valor Presente Neto de los Propietarios (VPNP)	\$730,945
Valor Presente Neto Ajustado (VPNA)	\$672,511
Costo Promedio Ponderado de Capital	7.37%
Costo del Capital Propio	17.89%

Análisis de Punto de Equilibrio

	Año				
	1	2	3	4	5
Punto de equilibrio (unidades monetarias)	\$279,334	\$280,951	\$286,873	\$287,294	\$257,947
Punto de equilibrio como % de ventas	38.5%	29.2%	27.5%	25.0%	20.5%
Costos variables totales	306,851	397,763	432,260	475,072	521,942
Costos fijos totales	161,237	164,606	168,076	168,322	151,128
Costo total	468,088	562,369	600,335	643,394	673,071
Unidades de ventas	9,820	12,576	13,272	14,160	15,108
Costos variables unitarios	31.25	31.63	32.57	33.55	34.55
Costos fijos unitarios	16.42	13.09	12.66	11.89	10.00
Costo total unitario	47.67	44.72	45.23	45.44	44.55
Precio unitario promedio ponderado	73.91	76.38	78.65	81.02	83.43
Margen de contribución	42.66	44.75	46.08	47.47	48.88
Utilidad operativa promedio por unidad	26.24	31.66	33.42	35.58	38.87

Razones Financieras

	Año				
	1	2	3	4	5
<i>Razones de Liquidez</i>					
Razón Circulante	7.36	6.20	6.98	7.40	11.02
Prueba del Ácido	7.36	6.20	6.98	7.40	11.02
<i>Razones de Actividad</i>					
Rotación del Efectivo	12.95	12.38	10.99	10.37	6.97
Rotación de CxC	-	-	-	-	-
Periodo de Cobranza	-	-	-	-	-
Rotación de Inventario	α	α	α	α	α
Rotación de Activo Fijo	2.10	3.17	4.01	5.20	6.25
Rotación de Activo Total	1.83	2.61	3.10	3.73	3.57
<i>Razones de Endeudamiento</i>					
Razón de la Deuda	75.6%	58.5%	35.5%	4.9%	4.7%
Rotación de Intereses	8.82	17.57	30.93	96.10	α
Cobertura de Cargos Fijos	2.62	2.34	2.52	2.77	α
Multiplicador de Capital	4.09	2.41	1.55	1.05	1.05
Deuda a Largo Plazo a Capital Contable	73.7%	55.1%	31.5%	0.0%	0.0%
<i>Razones de Rentabilidad</i>					
Margen de Utilidad Bruta	55.0%	56.9%	57.1%	57.3%	57.5%
Margen de Utilidad Operativa	35.5%	41.5%	42.5%	43.9%	46.6%
Margen de Utilidad Neta	18.9%	23.5%	24.7%	26.1%	28.0%
Rendimiento sobre Activos	34.6%	61.1%	76.4%	97.4%	99.9%
Rendimiento sobre Capital	141.7%	147.2%	118.4%	102.4%	104.8%

En términos de evaluación financiera, se puede considerar que el proyecto es viable, ya que en cuanto a liquidez se observa que el primer año será el más difícil, puesto que es cuando se encuentra invertido la mayor parte en activos fijos, sin embargo, esto no le quita liquidez a la empresa y mucho menos solvencia.

Con respecto a los rendimientos que otorga la empresa, éstos son favorables tanto en márgenes de utilidad neta como para la inversión de capitales y de activos, además, se cuenta con un Valor Presente Neto positivo de \$965, 577, con un Costo Promedio Ponderado de Capital del 7.37% y una TIR del 64.64%, por lo que los rendimientos del proyecto son considerablemente mayores al Costo de Capital, además es posible recuperar la inversión en un periodo aproximado de año y medio.

De tal forma, la empresa refleja finanzas sanas e incluso supera el promedio aceptable para un proyecto de inversión.

X. Plan de inversión y financiamiento

Inversión Total en Activo Fijo y Diferido

Concepto	Costo	Aportación Propia	Financiamiento
Maquinaria y Equipo	217,962	-	217,962
Terreno y Edificios	87,500	-	87,500
Vehículos	83,500	62,450	21,050
Otros Activos Fijos	-	-	-
Activo Diferido	-	-	-
Total (\$)	388,962	62,450	326,512
Total (%)	100.00%	16.06%	83.94%

El financiamiento se hará a través de capital semilla para las PyMES de la secretaria de economía.

Del 100 % de la inversión será necesaria la aportación por parte del productor de del 15%, el costo de la deuda del préstamo ya mencionado es del 9% mensual y 12% con incumplimiento de pago, además el préstamo puede ser liquidado en un máximo de tres años y medio, considerando los seis primeros meses como periodo de gracia, por lo tanto el monto a financiar por capital semilla es \$326,512.00

XI. Conclusiones

Puntos débiles

- Actualmente no se cuenta con los recursos para adquirir toda la maquinaria para poder iniciar el negocio

Puntos fuertes

- La ubicación como punto de entrada y salida, de los habitantes de la comunidad
- Cuenta con el local propio para el establecimiento
- Tiene identificado a sus proveedores
- Conoce las expectativas del cliente

Amenazas

La ola de violencia a la que se enfrenta el estado de chihuahua y sin duda alguna la situación económica son factores que representan amenazas para el desarrollo del negocio.

Oportunidades

Un factor de gran importancia para el desarrollo del negocio, es el crecimiento constante de la ciudad hacia el lado donde se pretende establecer dicho negocio, ya que se puede dar servicio tanto a la comunidad que se integra al nuevo sector como a todos los automovilistas que viajan constantemente a la sierra y a las comunidades de San Francisco del Oro y Santa Bárbara.

Riesgo

Como es bien sabido cualquier inversión representa un riesgo que se debe correr con el fin de mejorar la situación económica particular y tratar de contribuir aunque sea un poco con el desarrollo de la localidad.

De cualquier forma, el riesgo más factible que se puede presentar es el no recuperar la inversión en el tiempo determinado, generando atrasos con las retribuciones económicas del proyecto.

Seguridad

El desponchado cuenta con los conocimientos previos en cuanto a ventas y atención a clientes, ya que se maneja un negocio dedicado a la comercialización de llantas, de tal manera, que el propietario cuenta con la facilidad de promocionar su nuevo local, ofreciendo un nuevo servicio, en el que se pretende acaparar nuevos mercados.

Por otra parte la atractividad del negocio va más allá de sus fortalezas y debilidades, ya que el análisis financiero muestra una estructura óptima con un Valor Presente Neto y una TIR considerable.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------

Impacto

El incremento de la competitividad en la ciudad, es decir, el cliente tiene la posibilidad de elegir un servicio de acuerdo a sus necesidades y la creación de tres empleos a corto plazo en la localidad.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------