

PLAN DE NEGOCIOS

PROYECTO: Ferretería “Los Panchos”

INCUBANDO: Cecilia Mendoza Martínez

Ferretería los Panchos, es una pequeña empresa dedicada al rubro de Ferretería en el ámbito comercial, donde se encontrara una gran variedad en productos especialmente materiales para la construcción, buen precio y atención personalizada.

La idea es brindar toda esta variedad de bienes en el mismo lugar, ya que en la localidades de Santa Bárbara, y San Francisco del Oro no existe competencia directa, es decir, existen establecimientos que únicamente se dedican a la reventa de productos ferreteros adquiridos en las ferreterías de Parral Chihuahua, de tal manera que aquellos clientes que desean una obtener mayor variedad de productos a precios razonables se ven en la necesidad de recurrir hasta la localidad de parral chihuahua para poder adquirir productos ferreteros, es por eso que con el propósito de facilitar las compras al consumidor final, de ofrecerles una amplia variedad en materiales de construcción y ferreteros a un mejor precio y a una menor distancia, ha surgido la necesidad de crear dicho negocio.

Otro aspecto importante sobre el negocio, es que la gran mayoría de las empresas ferreteras existentes en la región, no ejecutan la venta de block en la misma, por lo cual, el haber contado con una empresa dedicada a la construcción del block, constituye una fortaleza para el establecimiento de una nueva ferretería, debido a que previamente se cuenta con una cartera de clientes potenciales, a los cuales es posible ofrecer una mayor variedad de productos.

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

La inquietud por la apertura de un negocio como la ferretería surge de la emprendedora quien trabajo durante más de 20 años al lado de su familia en un negocio propio dedicado a la elaboración y venta de block, de tal manera que tras la muerte del esposo de la misma dicho negocio se ve en la necesidad de cerrar, sin embargo recientemente se ha observado la posibilidad de darle un giro al negocio de la venta de block, dedicándose a comercializar materiales de construcción y productos ferreteros, para de esta manera poder ofrecer más servicios a la comunidad.

Debido a que los productos que una ferretería ofrece son innumerables, se ha tratado de agruparlos en seis familias, las cuales son; Construcción, Iluminación, Carpintería, Pintura, Fierros y Adhesivos

Los segmentos de mercado a los que dichos bienes van dirigidos de nuestra ferretería son todos aquellas pequeñas o medianas empresas, tales como constructoras de la región, es decir, empresas minoristas que se dedican a la venta directa al cliente final o a cualquier otra actividad que tenga que ver con este sector, además de tener ventas dirigidas al público en general, escuelas y el ayuntamiento de la localidad.

Para lograr una exitosa penetración en el mercado se busca implementar una ardua campaña publicitaria y ofrecer distintos tipos de ofertas para lograr que cada vez una mayor cantidad de personas se interesen por hacer sus compras la ferretería los panchos.

La competencia a la que se enfrenta la ferretería los panchos, básicamente se centra en la localidad de Parral Chihuahua, considerando que muy pocas ferreterías cuentan con la venta de block, sin embargo en las localidades de santa Bárbara y San Francisco del oro no existe competencia directa, es decir, no existe un establecimiento con las mismas características que “ferretería los panchos”, sin embargo se debe prestar atención a los servicios y la atención que las demás tiendas ofrecen para evitar pérdida de clientes a causa de la competencia.

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

Fortalezas del negocio

- Ofrecer una amplia variedad en productos
- La ubicación estratégica como punto medio entre tres localidades.
- Atención personalizada hacia el cliente
- Se cuenta con una previa cartera de clientes
- Rapidez, seguridad, calidad, constancia y eficacia de nuestros productos.
- Se posee con local propio para el establecimiento de la ferretería
- Se cuenta con el equipo necesario para el manejo de los productos pesados

Debilidades del negocio

- Falta de recursos para la adquisición de mercancía

Con referencia al análisis financiero de la empresa se arrojan los siguientes resultados

VPN	\$428,574.16
TIR	43.7970%
Periodo de Recuperacion de la Inversion =	2.42 años

El obtener un Valor Presente Neto positivo indica que es aceptable el negocio lo que significa que el valor actual que el negocio de la ferretería presenta es de \$428, 574,16 pesos.

Con respecto a la Tasa Interna de Retorno, para el negocio de la ferretería obtuvo un valor del poco más del 43%, lo que indica que los rendimientos que devuelve el proyecto es mucho mayor que el costo del mismo, y aunado a ello es posible recuperar la inversión en un periodo de 2 años 4 meses.

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

Naturaleza de la empresa

Es una pequeña empresa dedicada al rubro de Ferretería en el ámbito comercial, donde se encontrara una gran variedad en productos especialmente materiales para la construcción, buen precio y atención personalizada.

Antecedentes de la empresa o proyecto

Anteriormente se contaba con un negocio familiar dedicado a la elaboración y venta de block con más de 20 años de experiencia, gestionando en la localidad Punto Alegre, dentro del municipio de Santa Bárbara Chihuahua, lamentablemente tras la reciente muerte del propietario Alberto Guereca Pulido, dicho negocio se ve en la necesidad de cerrar, de tal manera que surge la idea de establecer una ferretería en la que se pretende comercializar todo tipo de artículos destacando materiales de construcción, ya que con base a los conocimientos y a la experiencia basada en el antiguo negocio, los materiales destinados a la construcción son fuertemente demandados y se cuenta con una amplia y previa cartera de clientes.

Antecedentes de del emprendedor

Nombre: Cecilia Mendoza Martinez

Dirección: 16 de Septiembre N° 25 Santa Bárbara

Teléfono: (01)-628-52-4-08-65

Lugar de residencia: Santa Bárbara

Edad: 51 años

Estado Civil: Viuda

Ocupación: Hogar y atender negocio familiar

Escolaridad: Comercio

Experiencia en el ramo empresarial: venta de block

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

La idea

La idea se centra básicamente en comenzar a vender principalmente materiales de construcción al igual que materiales ferreteros pero en una menor proporción, con el objetivo de poder atraer la atención de los grandes clientes potenciales dedicados a la compra de materiales de construcción, sirviendo como anzuelo para dar a conocer que se cuenta con ferretería.

¿Por qué?

Debemos partir de la premisa de que a los consumidores les agrada la atención personalizada. Una pequeña empresa se caracteriza por la facilidad de poder otorgar descuentos, créditos y ofertas a sus clientes, por lo que el cliente se sentirá más cómodo en una ferretería en la que sea atendido por el mismo propietario. Por lo tanto a diferencia de la competencia se pretende poder ofrecer un trato diferente al cliente con una excelente gama de artículos de calidad, además con el establecimiento de dicha ferretería los habitantes de comunidades colindantes a Santa Bárbara Chihuahua y San Francisco del Oro, se verán beneficiadas al poder encontrar aquellos artículos que les satisfagan a un excelente precio, ya que en dichas comunidades las ferreterías existentes únicamente se dedican a revender artículos ferreteros, por lo que el acceso a artículos ferreteros de bajo costo es poco común.

Visión

Ser una empresa líder en la comercialización de artículos de ferretería ofreciendo una amplia cartera de productos acorde a los cambios del mercado que satisfaga las necesidades de nuestros clientes en cuanto a calidad y precio.

Misión

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

Ser una empresa dedicada a satisfacer las exigencias de sus clientes con la mayor diversidad en materiales de construcción y de ferretería en general, bajo los altos estándares de calidad del mercado 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

- ✓ Capacitarse en el asesoramiento de Ferretería y servicios prestados en la empresa.
- ✓ Adquirir una experiencia laboral y empresarial y satisfacción de un negocio propio.
- ✓ Mejorar el servicio que ofrece la competencia. Rentabilidad a corto y mediano plazo.

Mediano Plazo

- ✓ Tener canalizado el mercado y mayor variedad en la gama de productos.
- ✓ Ofrecer artículos de calidad, marcas líderes en el ámbito nacional.

A largo plazo

- ✓ Poder ser una fuente de empleo en la localidad.

Planes de la empresa

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

Poder ingresar a un mercado competitivo en el cuál obtengamos un posicionamiento a nivel regional dentro del mercado, adquirir equipo de cómputo que facilite el manejo de inventarios para poder obtener aquellos beneficios que cumplan con las necesidades y aspiraciones de la misma empresa.

- **Descripción del entorno**

Tendencias macroeconómicas y financieras que repercuten en el negocio.

Uno de los ambientes más dinámicos del comercio dentro del país, es el sector ferretero, ya que desde la década de los años noventa el auge sobre la construcción ha venido en incremento.

Según recientes estudios del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, DANE, en el mes de enero de 2011, las ventas del comercio minorista, del cual hace parte el gremio ferretero aumentaron 12,3% con relación al mismo mes de 2010. Se espera que de acuerdo con el crecimiento del sector de construcción traiga de la mano un mejor panorama para los ferreteros.

De este 12,3%, la línea de ferretería se destacó por ser la segunda en crecimiento, después del sector de vehículos, automotores y motocicletas.

De igual manera en un artículo publicado por Milenio se indica que la tendencia positiva del sector ferretero obedece a los desastres naturales que han afectado al país y que obligan a la reconstrucción de viviendas e infraestructura, lo cual crece la demanda de los productos y servicios de la industria ferretera.

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

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

Actualmente 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

El punto más destacable del negocio, se centra en el en la ubicación estratégica de la ferretería, ya que se prevé, que dicho negocio se establecerá en medio de la ciudad de Hidalgo del Parral Chihuahua, San Francisco del Oro y Santa Bárbara Chihuahua, es decir, la ubicación estratégica del negocio, aunada a la necesidad de los ciudadanos tanto de San Francisco del Oro como de Santa Bárbara Chihuahua de contar con una ferretería más cercanas que no solo se dediquen a la reventa de artículos adquiridos en la ciudad de Hidalgo del Parral, permitirá que se pueda llevar a cabo la satisfacción de un mayor número de requerimientos de la sociedad, contemplando una amplia gama de productos de calidad con la eventualidad de ofrecer precios más accesibles sobre la competencia.

Otro aspecto importante sobre el negocio, es que la gran mayoría de las empresas ferreteras existentes en la región, no ejecutan la venta de block en la misma, por lo cual, el haber contado con una empresa dedicada a la construcción del block, constituye una fortaleza para el establecimiento de una nueva ferretería, debido a que previamente se cuenta con una cartera de clientes potenciales, a los cuales es posible ofrecer una mayor variedad de productos.

II. Análisis del producto y su mercado

Descripción general del producto

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

Todo comercio ferretero suele caracterizarse por su amplia variedad de productos, por lo cual se clasificaran de acuerdo a aquellos productos de uso inmediato tales como:

- ✓ Construcción
- ✓ Iluminación
- ✓ Carpintería
- ✓ Pintura
- ✓ Fierros
- ✓ Adhesivos

Sin embargo, los productos que se van a comercializar en su mayoría son materiales de construcción, caracterizándose por su excelente calidad y precios accesibles para así poder guiarnos en el gasto del consumidor final.

Fortalezas y ventajas

- ✓ Atención personalizada hacia el cliente
- ✓ Se cuenta con una previa cartera de clientes
- ✓ Rapidez, seguridad, calidad, constancia y eficacia de nuestros productos.
- ✓ Se posee con local propio para el establecimiento de la ferretería
- ✓ Se cuenta equipo para el manejo de los productos pesados

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
Constructora San Antonio	Alta	Volumen y compras	Regional	Calidad y buen precio	Mantener mejores precios que la competencia y

		constantes			calidad
José Cruz constructora	Alta	Precios y Volumen	Local	Buena Atención y calidad	Buena Atención y calidad
Juvenal Palma	Alta	Volumen Y forma de pago	Regional	Buena Atención y calidad	Buena Atención y calidad
Gilberto Flores	Medio	Precios	Local	Calidad y buen precio	Ofrecer siempre productos de calidad a buen precio
Julio Cota	Alta	Volumen	Local	Calidad y buen precio	Ofrecer siempre productos de calidad a buen precio
Bladimir Díaz	Alta	Volumen y Forma de pago	Local	Accesibles formas de pago y atención personalizada	Ofrecer créditos
Escuelas de Santa Bárbara	Bajo	Precios, formas de pago	Local	Accesibles formas de pago	Ofrecer créditos
Oscar Álvarez	Medio	Forma de pago	Local	Productos de buena calidad	Buena Atención y calidad, además de ofrecer créditos

Los clientes potenciales de nuestra ferretería son todos aquellas pequeñas o medianas empresas, tales como constructoras de la región, es decir, empresas minoristas que se dedican a la venta directa al cliente final o a cualquier otra actividad que tenga que ver con este sector, además de tener ventas dirigidas al público en general, escuelas y el ayuntamiento de la localidad.

Mercado potencial

Actualmente la situación de la industria en números en lo que respecta a comercios ferreteros, el país se cuenta con 83,000 establecimientos dentro del comercio al por menor en lo que se refiere a artículos de ferretería, tlapalería y vidrios, de los cuales un

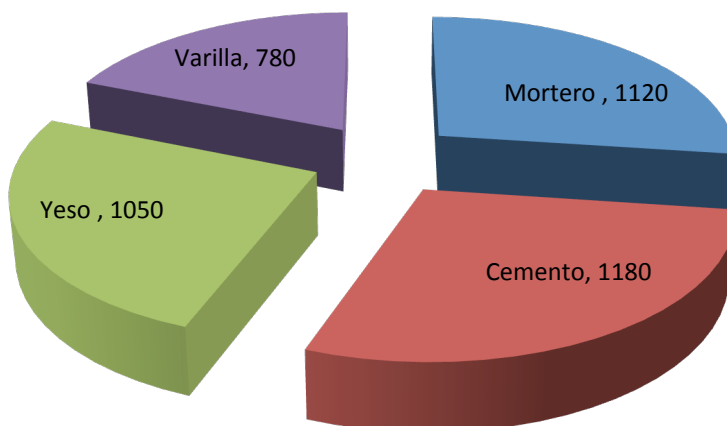
total de 42,278 se dedican al comercio de ferretería y tlapalerías, 3194 al comercio de pisos y cementos cerámicos, 11,476 de pintura y únicamente 216 a materiales para la construcción.

De tal manera, el mercado al cual se va a dirigir la empresa es a la población de Hidalgo del Parral Chihuahua, y localidades vecinas como Santa Bárbara, San Francisco del Oro y Rancho Punto alegre. Con base a una pequeña encuesta realizada al segmento potencial (empresas destinadas a la construcción), ha sido posible pronosticar las ventas de aquellos artículos para la construcción, debido a que previamente se cuenta con una amplia cartera de clientes en cuanto a estos artículos, siendo los mismos aquellos más vendibles y rentables dentro del negocio.

Para determinar el mercado en la región, se determinó una muestra representativa, según los clientes potenciales del negocio, cuya encuesta arrojó los siguientes resultados:

Gráfico 1:

DEMANDA DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN



En el grafico uno es posible observar la demanda estimada por mes de los materiales de construcción por las constructoras de la región, de tal manera que para productos como varilla mensualmente son demandados 780 piezas, de mortero 1120 bultos de cemento, de cemento 1180 bultos y de yeso 1050.

Competencia

Nombre del competidor	Competitividad A M B	Debilidades propias	Fortalezas propias	Acciones estratégicas
-----------------------	----------------------	---------------------	--------------------	-----------------------

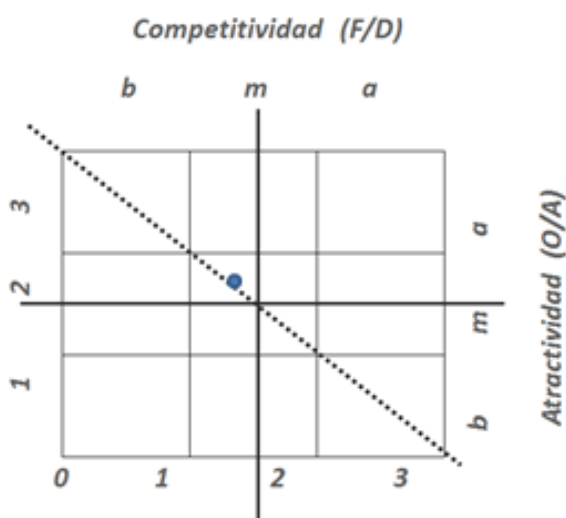
		respecto al competidor	respecto al competidor	
La bodega Dura Block	Alta	Capital	Contamos con un mejor punto estratégico	Ofrecer mejores precios y mayor calidad
Palmilla	Media	Amplia experiencia	Mejor prestigio	Ganar el mercado que maneja el competidor en referencia a los precios y trato que se ofrece en la empresa
Regional	Medio	Tiene dominio sobre la localidad	Mayor variedad de productos	Ganar el mercado que maneja el competidor en referencia a los precios y trato que se ofrece en la empresa

III. Estrategias de mercadotecnia

Fuerzas	Calif.	Debilidades	Calif.
Cuenta con el local propio para el establecimiento	5	No cuenta con los recursos financieros necesarios para poder iniciar el negocio	5
Punto de venta estratégico	5	Son muy pocos los proveedores con los que se cuenta	4
Tiene identificado a sus proveedores	3		
Conoce las expectativas del cliente	2		
Créditos accesibles	2		
Total	17	Total	9

Oportunidades	Calif	Amenazas	Calif
---------------	-------	----------	-------

	.		.
Ampliación de la carretera	5	Aumento en el precio de la materia prima	4
Las ferreterías de Santa Bárbara y San Francisco son revendedoras de los artículos de las ferreterías de parral	5	Amplia competencia ferretera en parral chihuahua	3
Constantes cambios climáticos	2		
Corta distancia entre los clientes de tres localidades	3		
Total	15	Total	7



F=17 D= 9 F/D= 1.9 coeficiente de competitividad

O= 15 A= 7 O/A= 2.14 coeficiente de atractividad

Con base al análisis FODA y a la matriz de posicionamiento se puede observar que la ferretería 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.

Con respecto a la matriz de posicionamiento se percibe que el proyecto de la ferretería tiene mayor ventaja en cuanto a su atractividad con respecto a su competitividad, debido a que es un proyecto novedoso que aparte de ferretería tiene la capacidad para vender block, captando la atención del cliente ya que será un plus para el Rancho punto alegre donde se ubicara dicho negocio, ofreciendo una amplia variedad de productos para la construcción y ferretera, de igual manera facilitara el acceso a dichos bienes por lo que la compra será más práctica, lo que resulta ser una ventaja para aquellas personas quienes desean realizar alguna compra de este tipo.

Política de producto y atención al cliente

La ferretería ofrecerá seis distintos segmentos de los cuales se ofertaran un sinnúmero de productos de distintas marcas a precios razonables, los cuales son clasificados de la siguiente manera, Construcción, Iluminación, Carpintería, Pintura, Fierros y Adhesivos

Con respecto a la política de atención al cliente deberá ser muy cuidadosa ya que uno de los propósitos de la ferretería establece es que los clientes son parte de la empresa, de tal manera que todas las inconformidades de los clientes serán tomadas en cuenta para poder modificar las fallas internas que se puedan presentar, además es necesario estar al pendiente de las expectativas del cliente para así poder estar satisfaciendo de manera eficiente la demanda.

Política de precios, de promociones y descuentos

Gratinas y devoluciones

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

Ferretería “Los panchos” ofrece como garantía para su cliente reponer a los artículos en caso de defecto de fábrica en un periodo no mayor a 4 días.

Servicio post-venta

En el momento en que el cliente termine su compra se le preguntará si encontró todo lo que buscaba y en caso de que no haya sido así se tomarán sugerencias para poder mejorar el negocio de acuerdo a las necesidades de los clientes.

Política de precios

Ya que dentro de la ferretería se manejaran un gran número de artículos, se fijará un piso y un techo para el segmento más rentable con el que se desea iniciar a vender en grandes volúmenes dentro de la ferretería, siendo el caso de materiales de construcción, ya que dicho segmento es instrumento utilizado para comenzar a atraer a los clientes potenciales que se manejaban dentro de la bloquera, y a partir de dicho momento dar a conocer que de igual manera se cuenta con una amplia variedad de productos ferreteros, 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 el departamento de materiales de construcción, se han considerado los productos más demandados tales como;

Cemento

Piso: \$ 85

Techo: \$102

Mortero

Piso \$70

Techo \$82

Yeso

Piso\$ 38

Techo\$ 43

Varilla

Piso \$ 88

Techo\$ 90

Mano de maniobra.- Va incluida en el precio final

IV. Plan de ventas**Publicidad y promoción:**

A corto plazo se tomará la publicidad únicamente por radio y periódico, ofreciendo demostraciones de sus productos de manera directa con el cliente, durante la primera semana de su apertura, además se maneja un presupuesto de promoción y publicidad por 5,000 pesos en la apertura de la misma.

El mensaje que se desea transmitir al cliente es: una nueva ferretería con gran variedad de productos, excelente calidad, precios accesibles al alcance de todas las comunidades como Parral, Santa Bárbara y San Francisco del Oro.

Fuerza de Ventas

Para establecer la ferretería con un excelente nivel de ventas, será necesario y de suma importancia llevar el plan de mercadotecnia y de publicidad mencionado anteriormente, con el firme propósito de lograr que el negocio se posicione como el mejor y más surtido de la ciudad, destacándose por además al trato amable y cordial que se tendrá por parte de dueños y trabajadores para todos y cada uno de los clientes.

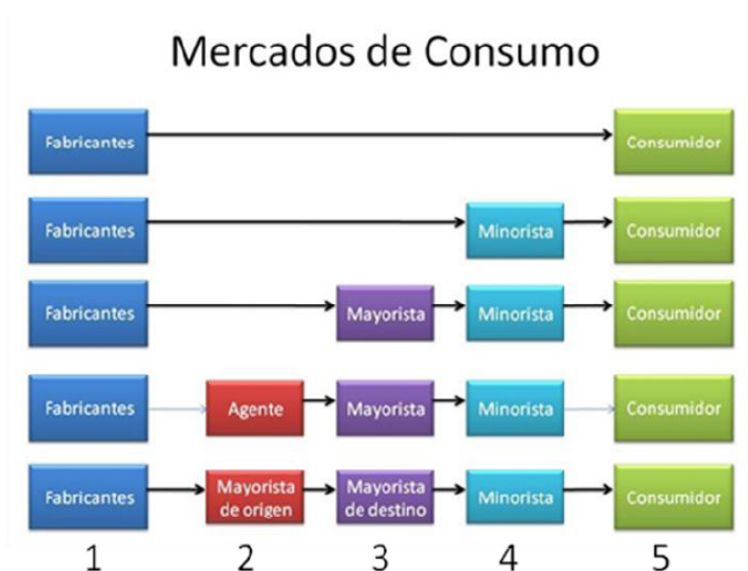
Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
----------	-----------	---------	-------

Para lograr el correcto funcionamiento del negocio será necesario contratar dos empleados de mostrador, quienes estarán encargados de atender a la clientela, cobrar y proporcionar al cliente lo que solicite.

Asimismo se contratará un ayudante para la logística, quien se encargara de recibir a los proveedores y hacer las compras que sean necesarias.

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

Canal de distribución



La ruta utilizada por la empresa para distribuir sus productos es 1, 4 y 5 ya que se trata de ventas directas. En este caso son ventas directas, pero conforme la empresa se vaya consolidando, se prevé tomar intermediarios.

Políticas de crédito y cobranza

El crédito será otorgado únicamente a las empresas constructoras que demuestren responsabilidad para el momento de realizar los pagos a tiempo, otorgando un 30% del total de la venta a crédito, mismo que se deberá de pagar en un plazo mínimo de 15 días y máximo de 30.

La forma de pago puede ser a través de cheque o en efectivo.

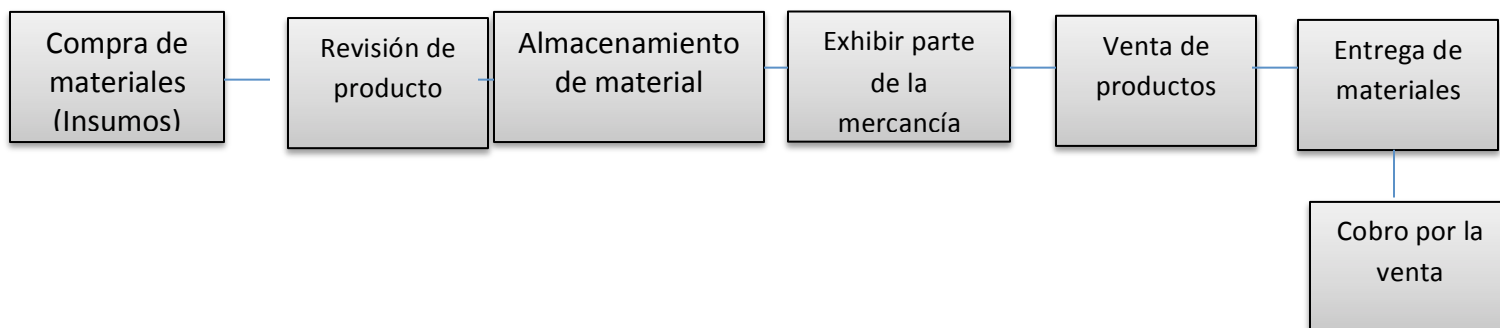
Plan de operaciones

La ferretería “los panchos” estará instalada en la comunidad de Punto alegre municipio de Santa Bárbara Chihuahua, 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, el local se considera adecuado para el funcionamiento de la planta de producción, sin embargo se debe realizar pequeñas mejoras a éste.

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 de venta :



Capacidad instalada de la planta

La ferretería está seccionada en varias áreas, una para la caja, una para el lugar donde se exhibirán los artículos, aproximadamente cuatro pasillos donde se colocarán anaqueles y una bodega de gran tamaño en la parte posterior para almacenar la mercancía. Además el establecimiento cuenta con amplio estacionamiento para la comodidad del cliente.

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” en cuanto a la distribución, pues se ha tratado de que cada grupo de productos tenga su propio espacio para evitar que el cliente recorra toda la tienda para encontrar lo que necesita.

Logística y suministro de insumos

Insumo	Nombre del proveedor	Ubicación	Tiempo en llegar a partir del pedido	Nivel de inventario para hacer el nuevo pedido
Materiales de construcción (Cemento, varilla, mortero y yeso)	Garza	Gomes palacio	1-2 días	70 bultos en existencia de cada uno
Accesorios para baño y pintura	ANBEC	Chihuahua	3 días	4 juegos de baño completos
Fierros y adhesivos	Aceros Nacionales	Chihuahua	3 días	500 piezas
Gran variedad (Iluminación)	Ferretería para materiales	Chihuahua	4 días	30 piezas

En general, se pretende mantener una adecuada disponibilidad de inventarios de marcas prestigiadas como medio de diferenciación del mercado además de incrementar los clientes a través de la disponibilidad de productos y un mejor servicio en el momento que se necesite.

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 será a través de un software que se instalara en el ordenador principal, que llevara el conteo al momento de recibir los insumos, antes y después de realizar la venta.

VI. Recursos humanos

Organización funcional

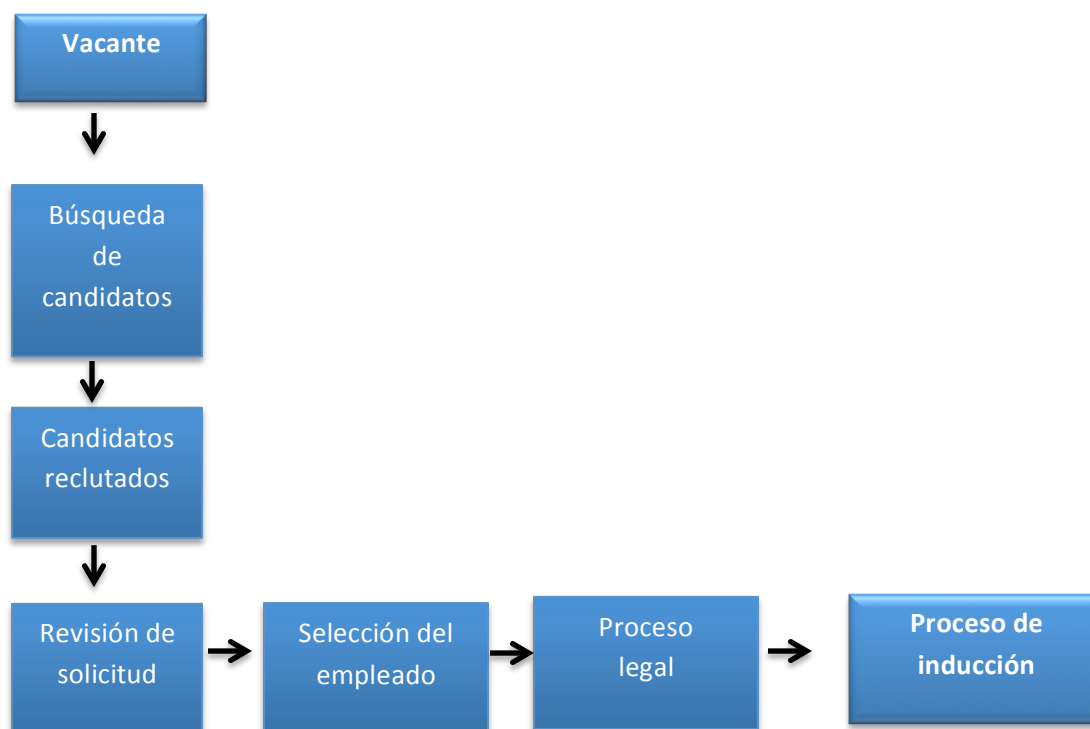


Análisis de puestos

Puesto	Descripción de funciones	Habilidades y conocimientos	Requisitos	Remuneración (sueldo, salario o comisión)
Gerente General	Dirección, compras, ventas y supervisión de todas las actividades	Liderazgo, innovador, facilidad de palabra, gestión humana e integral, etc.		1200 semanales
Auxiliar Administrativo	Cierres contables	Conocimientos básicos de administración y finanzas	Mujer de 20-35 años, preparatoria como mínimo o carrera trunca en gestiones financiera.	1000 semanales
Logística	Despacho ,recibo y transporte de mercancía	Habilidades físicas	Sexo masculino, de 18 a 30 años	527 semanales
Vendedores	Atender a los clientes y realizar las ventas	Eficiencia, rapidez y amabilidad	Sexo indistinto con muchas ganas de trabajar y honradez.	525 semanales
Contador	Gestión con los bancos y pago de impuestos	Conocimientos de contabilidad	Lic. en contaduría	350 honorarios por

Proceso de reclutamiento

La selección del personal está a cargo de la gerente general de la empresa, el reclutamiento seguirá el siguiente proceso.



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: MEMC591122C19

Domicilio fiscal: Rancho Punto Alegre domicilio conocido

Régimen: Persona física régimen intermedio

Actividad: Comercio ferretería

Fecha de inicio de operaciones:

Trámite efectuado: inscripción en registro federal de contribuyentes

Folio:

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.

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

IX. Plan Financiero y evaluación del proyecto

Presupuesto: inversión, capital de trabajo, costos y gastos

Inventario inicial

Concepto	Parcial	Total
Terreno y Edificios		-
Compra de Terreno	-	
Compra del Edificio	-	
Otros		
Acondicionamiento de Local		3,500
Equipo Adicional	2,500	
Mejoras al Local	1,000	
Salarios por Decoración y Remodelación	-	
Otros		
Maquinaria		130,000
Máquinas	130,000	
Herramientas	-	
Otros	-	
Equipo de Cómputo		8,000
Computadoras	6,900	
Impresoras	1,100	
Otros	-	
Equipo de Transporte		-
Autos	-	
Otros	-	
Mobiliario y Equipo de Oficina		20,500
Mobiliario	20,000	
Equipo de Oficina	500	
Otros	-	
Inventario Inicial		120,000
Inventario	120,000	
Efectivo de Reserva		6,000
Efectivo	6,000	
Otros		-
Otros	-	
Total		\$288,000

Gastos Iniciales

GASTOS OPERACIONALES

Contratos de Servicios		
Contrato del Teléfono		
Contrato de la Electricidad		
Contrato del Agua y Drenaje		
Contrato de Gas		
Contrato de Seguros		
Déposito de Renta (1 meses)		
Otros		
Gastos de Constitución		
Honorarios Profesionales		
Licencias, Permisos y Patentes		
Notario Público		
Registro Público de la Propiedad		
Promoción Inicial		5,000
Publicidad	3,000	
Promoción	2,000	
Total		5,000
Total		\$293,000

Presupuesto de costo de producción anual

COSTO VARIABLE UNITARIO POR PRODUCTO	2013	2014	2015	2016
MES				
Mortero	72.1	74.26	76.48	78.78
Cemento	87.55	90.17	92.87	95.65
Yeso	39.14	40.31	41.51	42.75
Varilla	90.64	93.35	96.15	99.03

Presupuesto de costo de ventas

COSTO DE VENTAS	01 enero al 31 de diciembre 2012											
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Mortero	78400	78400	78400	78400	78400	78400	78400	78400	78400	78400	78400	78400
Cemento	100300	100300	100300	100300	100300	100300	100300	100300	100300	100300	103309	103309
Yeso	39900	39900	39900	39900	39900	39900	39900	39900	39900	39900	39900	39900
Varilla	68640	68640	68640	68640	68640	68640	68640	68640	68640	68640	68640	68640
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COSTO DE VENTAS TOTAL	287240	287240	287240	287240	287240	287240	287240	287240	287240	287240	290249	290249

COSTO DE VENTAS	01 enero al 31 de diciembre 2013											
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Mortero	90701.8	90701.8	90701.8	90701.8	90701.8	90701.8	90701.8	90701.8	90701.8	90701.8	90701.8	90701.8
Cemento	116003.75	116003.75	116003.75	116003.75	116003.75	116003.75	116003.75	116003.75	116003.75	116003.75	116003.75	116003.75
Yeso	46146.06	46146.06	46146.06	46146.06	46146.06	46146.06	46146.06	46146.06	46146.06	46146.06	46146.06	46146.06
Varilla	76318.88	76318.88	76318.88	76318.88	76318.88	76318.88	76318.88	76318.88	76318.88	76318.88	76318.88	76318.88
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COSTO DE VENTAS TOTAL	329170.49	329170.49	329170.49	329170.49	329170.49	329170.49	329170.49	329170.49	329170.49	329170.49	329170.49	329170.49

COSTO DE VENTAS				2012	2013	2014	2015	2016
MES								
Mortero				78400	90701.8	104855.12	121220.8	140228.4
Cemento				103309	116003.75	130274.4	150674.07	174224.12
Yeso				39900	46146.06	51821.36	59900.66	69238.68
Varilla				68640	76318.88	85654.8	99044.35	114514.65
				0	0	0	0	0
COSTO DE VENTAS TOTAL				290249	290249	372605.68	430839.88	498205.85

Presupuestos de gastos de administración

CALCULO DE GASTOS DE OPERACION				01 enero al 31 de diciembre 2012												TOTAL
MES				ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Sueldos/ dueños				6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	72,000
Sueldos/ empleados				8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	97,884
Honorarios				350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4,200
Renta del local				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Papelería				500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
Electricidad				140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	1,680
Gas				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Teléfono				380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	4,560
Agua				160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	1,920
Pago de Préstamo				0	0	0	0	0	0	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	36,000
Intereses				1,868	1,868	1,868	1,868	1,868	1,868	1,868	1,823	1,778	1,733	1,688	1,643	21,740
Reparaciones				3,500	0	0	0	0	3,500	0	0	0	0	0	0	7,000
Gasolina y combustibles				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de viaje				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seguros				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos varios				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación				1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	15,417
Otros				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total				22,340	18,840	18,840	18,840	18,840	22,340	24,840	24,795	24,750	24,705	24,660	24,615	268,400

CALCULO DE GASTOS DE OPERACION				01 enero al 31 de diciembre 2013												TOTAL
MES				ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Sueldos/ dueños				6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	74,160
Sueldos/ empleados				8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	100,821
Honorarios				350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4,200
Renta del local				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Papelería				515	515	515	515	515	515	515	515	515	515	515	515	6,180
Electricidad				144	144	144	144	144	144	144	144	0	144	0	144	1,442
Gas				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Teléfono				391	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391	4,697
Agua				165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	1,978
Pago de Préstamo				6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	72,000
Intereses				1,598	1,553	1,508	1,463	1,418	1,373	1,328	1,283	1,238	1,193	1,148	1,103	16,205
Reparaciones				3,500	0	0	0	0	3,500	0	0	0	0	0	0	7,000
Gasolina y combustibles				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de viaje				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seguros				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos varios				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación				1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	15,417
Otros		Publicidad		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total				28,530	24,985	24,940	24,895	24,850	28,305	24,760	24,715	24,526	24,625	24,436	24,535	304,098

Presupuesto de gasto administrativo anual

CALCULO DE GASTOS DE OPERACION			2012	2013	2014	2015	2016
MES							
Sueldos/ dueños			72,000	74,160	76,265	78,552	80,909
Sueldos/ empleados			97,884	100,821	103,845	106,960	110,169
Honorarios			4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
Renta del local			0	0	0	0	0
Papelería			6,000	6,180	6,366	6,557	6,754
Electricidad			1,680	1,442	891	918	945
Gas			0	0	0	0	0
Teléfono			4,560	4,697	4,838	4,983	5,132
Agua			1,920	1,978	2,040	2,101	2,164
Pago de Préstamo			36,000	72,000	72,000	69,050	0
Intereses			21,740	16,205	9,725	3,245	0
Reparaciones			7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
Gasolina y combustibles			0	0	0	0	0
Gastos de viaje			0	0	0	0	0
Seguros			0	0	0	0	0
Gastos varios			0	0	0	0	0
Depreciación			15,417	15,417	15,417	15,050	15,050
Otros	Publicidad		0	0	0	0	0
Total			268,400	304,098	302,586	298,616	232,323

Presupuesto de ingresos

EN UNIDADES				01 enero al 31 de diciembre 2012											
MES				ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Mortero				1120	1120	1120	1120	1120	1120	1120	1120	1120	1120	1120	1120
Cemento				1180	1180	1180	1180	1180	1180	1180	1180	1180	1180	1180	1180
Yeso				1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050
Varilla				780	780	780	780	780	780	780	780	780	780	780	780
				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL				4130	4130	4130	4130	4130	4130	4130	4130	4130	4130	4130	4130

EN PESOS				01 enero al 31 de diciembre 2012											
MES				ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Mortero				87360	87360	87360	87360	87360	87360	87360	87360	87360	87360	87360	87360
Cemento				118000	118000	118000	118000	118000	118000	118000	118000	118000	118000	118000	118000
Yeso				48300	48300	48300	48300	48300	48300	48300	48300	48300	48300	48300	48300
Varilla				74100	74100	74100	74100	74100	74100	74100	74100	74100	74100	74100	74100
				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL				327760	327760	327760	327760	327760	327760	327760	327760	327760	327760	327760	327760

CUENTAS POR COBRAR				01 enero al 31 de diciembre 2012											
MES				ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
CONTADO				229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432
CREDITO A 30 DIAS					98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328
COBRANZA DEL MES				229,432	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760
SALDO DE CLIENTES				98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328

EN UNIDADES				01 enero al 31 de diciembre 2013											
MES				ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Mortero				1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258
Cemento				1325	1325	1325	1325	1325	1325	1325	1325	1325	1325	1325	1325
Yeso				1179	1179	1179	1179	1179	1179	1179	1179	1179	1179	1179	1179
Vanilla				842	842	842	842	842	842	842	842	842	842	842	842
	0			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL				4604	4604	4604	4604	4604	4604	4604	4604	4604	4604	4604	4604

EN PESOS				01 enero al 31 de diciembre 2013											
MES				ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Mortero				101067.72	101067.72	101067.72	101067.72	101067.72	101067.72	101067.72	101067.72	101067.72	101067.72	101067.72	101067.72
Cemento				136475	136475	136475	136475	136475	136475	136475	136475	136475	136475	136475	136475
Yeso				55861.02	55861.02	55861.02	55861.02	55861.02	55861.02	55861.02	55861.02	55861.02	55861.02	55861.02	55861.02
Vanilla				82389.7	82389.7	82389.7	82389.7	82389.7	82389.7	82389.7	82389.7	82389.7	82389.7	82389.7	82389.7
				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL				375793.44	375793.44	375793.44	375793.44	375793.44	375793.44	375793.44	375793.44	375793.44	375793.44	375793.44	375793.44

CUENTAS POR COBRAR				01 enero al 31 de diciembre 2013											
MES				ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
CONTADO				263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055
CREDITO A 30 DIAS				98,328	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738
COBRANZA DEL MES				361,383	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793
SALDO DE CLIENTES				112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738

Presupuesto de ingresos anual

EN UNIDADES	2012	2013	2014	2015	2016
MES					
Mortero	1120	1258	16944	19020	21360
Cemento	1180	1325	17856	20052	22512
Yeso	1050	1179	15888	17832	20016
Varilla	780	842	11340	12732	14292
0	0	0	0	0	0
TOTAL	4130	4604	62028	69636	78180
EN PESOS	2012	2013	2014	2015	2016
MES					
Mortero	87360	101067.72	1402116	1573905	1820512.8
Cemento	118000	136475	1894343.04	2127316.68	2459886.24
Yeso	48300	55861.02	775334.4	870201.6	1006004.16
Varilla	74100	82389.7	1142845.2	1283130.96	1483509.6
0	0	0	0	0	0
TOTAL	327760	375793.44	5214638.64	5854554.24	6769912.8
CUENTAS POR COBRAR	2012	2013	2014	2015	2016
MES					
CONTADO	229,432	263,055	3650247.05	4,098,188	4,738,939
CREDITO A 30 DIAS	98,328	112,738	1546763.66	1,740,368	2,008,090
COBRANZA DEL MES	327,760	375,793	5197010.71	5,838,556	6,747,029
SALDO DE CLIENTES	98,328	112,738	1564391.59	1,756,366	2,030,974

Presupuesto de flujo de efectivo

Flujo de Efectivo		01 enero al 31 de diciembre 2012											
MES	Aranque	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Efectivo en el banco (inicio del mes)		\$6,000	(\$78,317)	(\$61,856)	(\$45,395)	(\$28,934)	(\$12,473)	\$1,538	\$11,999	\$22,492	\$33,016	\$43,571	\$54,158
Entrada de Efectivo													
Ventas de Contado		229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432
Cobro de ventas a crédito		-	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328
Aportaciones de Socios	43,950												
Préstamos u otras inyecciones de efectivo	249,050												
Total Entradas	293,000	235,432	249,443	265,904	282,365	298,826	315,287	329,298	339,759	350,252	360,776	371,331	381,918
Salidas de Efectivo													
Gastos Preoperativos	287,000												
Compras (Costo de las Ventas) cuando son de contado		287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240
Sueldos/dueños		6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Sueldos/empleados		8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157
Honorarios		350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
Renta del local		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papelería		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Electricidad		140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Gas		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Teléfono		380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380
Agua		160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160
Pago de Préstamo		-	-	-	-	-	-	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Intereses		1,868	1,868	1,868	1,868	1,868	1,868	1,868	1,823	1,778	1,733	1,688	1,643
Reparaciones		3,500	-	-	-	-	3,500	-	-	-	-	-	-
Gasolina y Combustibles		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de Viaje		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Varios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos		5,454	6,504	6,504	6,504	6,504	5,454	6,504	6,518	6,531	6,545	6,558	6,572
Total Salidas de Efectivo	287,000	313,749	311,299	311,299	311,299	311,299	313,749	317,299	317,267	317,236	317,204	317,173	317,141
Saldo al final del mes en el Banco	\$6,000	(\$78,317)	(\$61,856)	(\$45,395)	(\$28,934)	(\$12,473)	\$1,538	\$11,999	\$22,492	\$33,016	\$43,571	\$54,158	\$64,777
Flujo de Efectivo Generado Real	-	(84,317)	16,461	16,461	16,461	16,461	14,011	10,461	10,493	10,524	10,556	10,587	10,619
Flujo de Efectivo Generado Real + Interés		(82,449)	18,329	18,329	18,329	18,329	15,879	12,329	12,315	12,302	12,288	12,275	12,261

Flujo de Efectivo	01 enero al 31 de diciembre 2013											
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Efectivo en el banco (inicio del mes)	\$64,777	\$62,517	\$77,148	\$91,811	\$106,505	\$121,231	\$133,539	\$148,328	\$163,148	\$178,101	\$192,985	\$208,001
Entrada de Efectivo												
Ventas de Contado	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055
Cobro de ventas a crédito	98,328	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738
Aportaciones de Socios												
Préstamos u otras inyecciones de efectivo												
Total Entradas	426,160	438,310	452,941	467,604	482,299	497,025	509,332	524,121	538,942	553,895	568,778	583,794
Salidas de Efectivo												
Gastos Preoperativos												
Compras (Costo de las Ventas) cuando son de contado	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170
Sueldos/dueños	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180
Sueldos/empleados	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402
Honorarios	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
Renta del local	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papelería	515	515	515	515	515	515	515	515	515	515	515	515
Electricidad	144	144	144	144	144	144	144	144	-	144	-	144
Gas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Teléfono	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391
Agua	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165
Pago de Préstamo	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Intereses	1,598	1,553	1,508	1,463	1,418	1,373	1,328	1,283	1,238	1,193	1,148	1,103
Reparaciones	3,500	-	-	-	-	3,500	-	-	-	-	-	-
Gasolina y Combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de Viaje	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos	7,228	8,291	8,305	8,318	8,332	7,295	8,359	8,372	8,429	8,399	8,456	8,426
Total Salidas de Efectivo	363,643	361,162	361,130	361,099	361,067	363,486	361,004	360,973	360,841	360,910	360,778	360,847
Saldo al final del mes en el Banco	\$62,517	\$77,148	\$91,811	\$106,505	\$121,231	\$133,539	\$148,328	\$163,148	\$178,101	\$192,985	\$208,001	\$222,947
Flujo de Efectivo Generado Real	(2,260)	14,631	14,663	14,694	14,726	12,307	14,789	14,820	14,953	14,883	15,016	14,946
Flujo de Efectivo Generado Real + Intereses	(662)	16,184	16,171	16,157	16,144	13,680	16,117	16,103	16,191	16,076	16,164	16,049

Presupuesto de flujo de efectivo anual

Flujo de Efectivo	2012	2013	2014	2015	2016
MES					
Efectivo en el banco (inicio del mes)	\$54,158	\$208,001	\$420,292	\$592,238	\$877,852
Entrada de Efectivo					
Ventas de Contado	229,432	263,055	304,187	341,516	394,912
Cobro de ventas a crédito	98,328	112,738	130,366	146,364	169,248
Aportaciones de Socios					
Préstamos u otras inyecciones de efectivo					
Total Entradas	381,918	583,794	854,846	1,080,117	1,442,011
Salidas de Efectivo					
Gastos Preoperativos					
Compras (Costo de las Ventas) cuando son de contado	287,240	329,170	380,614	440,106	508,920
Sueldos/dueños	6,000	6,180	6,355	6,546	6,742
Sueldos/empleados	8,157	8,402	8,654	8,913	9,181
Honorarios	350	350	350	350	350
Renta del local	-	-	-	-	-
Papelería	500	515	531	546	563
Electricidad	140	144	149	153	158
Gas	-	-	-	-	-
Teléfono	380	391	403	415	428
Agua	160	165	170	175	180
Pago de Préstamo	6,000	6,000	6,000	3,050	-
Intereses	1,643	1,103	563	23	-
Reparaciones	-	-	-	-	-
Gasolina y Combustibles	-	-	-	-	-
Gastos de Viaje	-	-	-	-	-
Seguros	-	-	-	-	-
Gastos Varios	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	-
Impuestos	6,572	8,426	10,644	8,819	10,915
Total Salidas de Efectivo	317,141	360,847	414,432	469,097	537,436
Saldo al final del mes en el Banco	\$64,777	\$222,947	\$440,413	\$611,020	\$904,575
Flujo de Efectivo Generado Real	10,619	14,946	20,121	18,783	26,723
Flujo de Efectivo Generado Real + Interés	12,261	16,049	20,684	18,806	26,723

Estados financieros básicos

Estado de resultados mensual (Año 1)

Estado de Resultados	01 enero al 31 de diciembre 2012												TOTAL
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Ventas Contado	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	229,432	2,753,184
Ventas Crédito	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	98,328	1,179,936
Total Ventas	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	327,760	3,933,120
Costo de Ventas	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	287,240	3,446,880
Utilidad Bruta	40,520	40,520	40,520	40,520	40,520	40,520	40,520	40,520	40,520	40,520	40,520	40,520	486,240
Gastos de Operación													
Sueldos/ dueños	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	72,000
Sueldos/ empleados	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	8,157	97,884
Honorarios	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4,200
Renta del local	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Papelería	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
Electricidad	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	1,680
Gas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Teléfono	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	4,560
Agua	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	1,920
Pago de Préstamo	-	-	-	-	-	-	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	36,000
Reparaciones	3,500	-	-	-	-	3,500	-	-	-	-	-	-	7,000
Gasolina y combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gastos de viaje	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gastos varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Depreciación	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	15,417
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Gastos	20,472	16,972	16,972	16,972	16,972	20,472	16,972	16,972	16,972	16,972	16,972	16,972	210,661
UAI	20,048	23,548	23,548	23,548	23,548	20,048	23,548	23,548	23,548	23,548	23,548	23,548	275,579
Intereses	1,868	1,868	1,868	1,868	1,868	1,868	1,868	1,823	1,778	1,733	1,688	1,643	21,740
UAI	18,180	21,680	21,680	21,680	21,680	18,180	21,680	21,725	21,770	21,815	21,860	21,905	253,840
Impuestos	5,454	6,504	6,504	6,504	6,504	5,454	6,504	6,518	6,531	6,545	6,558	6,572	76,152
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	12,726	15,176	15,176	15,176	15,176	12,726	15,176	15,208	15,239	15,271	15,302	15,334	177,688

ESTADO DE RESULTADOS MENSUAL AÑO 2

Estado de Resultados	01 enero al 31 de diciembre 2013												TOTAL
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Ventas Contado	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	263,055	3,156,665
Ventas Crédito	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	112,738	1,352,856
Total Ventas	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	375,793	4,509,521
Costo de Ventas	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	329,170	3,950,046
Utilidad Bruta	46,623	46,623	46,623	46,623	46,623	46,623	46,623	46,623	46,623	46,623	46,623	46,623	559,475
Gastos de Operación													
Sueldos/ dueños	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	6,180	74,160
Sueldos/ empleados	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	8,402	100,821
Honorarios	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4,200
Renta del local	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Papelería	515	515	515	515	515	515	515	515	515	515	515	515	6,180
Electricidad	144	144	144	144	144	144	144	144	-	144	-	144	1,442
Gas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Teléfono	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391	4,697
Agua	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	1,978
Reparaciones	3,500	-	-	-	-	3,500	-	-	-	-	-	-	7,000
Gasolina y combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gastos de viaje	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gastos varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Depreciación	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	1,285	15,417
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Gastos	20,932	17,432	17,432	17,432	17,432	20,932	17,432	17,432	17,288	17,432	17,288	17,432	215,894
UAI	25,691	29,191	29,191	29,191	29,191	25,691	29,191	29,191	29,335	29,191	29,335	29,191	343,582
Intereses	1,598	1,553	1,508	1,463	1,418	1,373	1,328	1,283	1,238	1,193	1,148	1,103	16,205
UAI	24,093	27,638	27,683	27,728	27,773	24,318	27,863	27,908	28,097	27,998	28,187	28,088	327,377
Impuestos	7,228	8,291	8,305	8,318	8,332	7,295	8,359	8,372	8,429	8,399	8,456	8,426	98,213
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	16,865	19,347	19,378	19,410	19,441	17,023	19,504	19,536	19,668	19,599	19,731	19,662	229,164

Estado de resultados anual

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

Estado de Resultados	2012	2013	2014	2015	2016
MES					
Ventas Contado	2,753,184	3,156,665	3,650,247	4,098,188	4,738,939
Ventas Crédito	1,179,936	1,352,856	1,564,392	1,756,366	2,030,974
Total Ventas	3,933,120	4,509,521	5,214,639	5,854,554	6,769,913
Costo de Ventas	3,446,880	3,950,046	4,567,371	5,281,267	6,107,034
Utilidad Bruta	486,240	559,475	647,267	573,287	662,878
Gastos de Operación					
Sueldos/ dueños	72,000	74,160	76,265	78,552	80,909
Sueldos/ empleados	97,884	100,821	103,845	106,960	110,169
Honorarios	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
Renta del local	0	0	0	0	0
Papelería	6,000	6,180	6,366	6,557	6,754
Electricidad	1,680	1,442	891	918	945
Gas	0	0	0	0	0
Teléfono	4,560	4,697	4,838	4,983	5,132
Agua	1,920	1,978	2,040	2,101	2,164
Pago de Préstamo	36,000	72,000	72,000	72,000	72,000
Reparaciones	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
Gasolina y combustibles	0	0	0	0	0
Gastos de viaje	0	0	0	0	0
Seguros	0	0	0	0	0
Gastos varios	0	0	0	0	0
Depreciación	15,417	15,417	15,417	15,050	15,050
Otros	-	-	-	-	-
Total Gastos	210,661	215,894	220,861	226,321	232,323
UAI	275,579	343,582	426,406	346,966	430,555
Intereses	21,740	16,205	9,725	3,245	0
UAI	253,840	327,377	416,682	343,722	430,555
Impuestos	76,152	98,213	125,004	103,116	129,167
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	177,688	229,164	291,677	240,605	301,389

Balance General inicial

ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Efectivo			Proveedores		
Bancos (en reserva)	6,000		Acreedores Diversos		
Clientes	-		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	120,000		Préstamos bancarios a corto plazo	249,050	
Otros	-				
Total Activo Circulante		126,000	Total Pasivo Circulante		249,050
Activo Fijo			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	-				
Depreciación	-		TOTAL PASIVO		249,050
Maquinaria y Equipo	130,000				
Depreciación	-		CAPITAL		
Equipo de Cómputo	8,000		Capital Social	43,950	
Depreciación	-		Resultados Acumulados		
Equipo de Transporte	-		Resultado del Ejercicio		
Depreciación	-				
Mobiliario y Equipo de Oficina	20,500				
Depreciación	-				
Total Activo Fijo		158,500	Total Capital		43,950
Activo Diferido					
Acondicionamiento del local	3,500				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	-				
Promoción Inicial	5,000				
Total Activo Diferido		8,500			
TOTAL ACTIVOS		\$293,000	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$293,000

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Efectivo			Proveedores		
Bancos (en reserva)	64,777		Acreedores Diversos		
Clientes	98,328		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	120,000		Préstamos bancarios a corto plazo	213,050	
Otros	-				
Total Activo Circulante		283,105	Total Pasivo Circulante		213,050
Activo Fijo			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	-	-			
Depreciación Acumulada	-		TOTAL PASIVO		213,050
Maquinaria y Equipo	130,000	117,000			
Depreciación Acumulada	13,000				
Equipo de Cómputo	8,000	7,633	CAPITAL		
Depreciación Acumulada	367				
Equipo de Transporte	-	-	Capital Social	43,950	
Depreciación Acumulada	-		Resultados Acumulados		
Mobiliario y Equipo de Oficina	20,500	18,450	Resultado del Ejercicio	177,688	
Depreciación Acumulada	2,050				
Total Activo Fijo		143,083	Total Capital		221,638
Activo Diferido					
Acondicionamiento del local	3,500				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	-				
Promoción Inicial	5,000				
Total Activo Diferido		8,500			
TOTAL ACTIVOS		\$434,688	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$434,688

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Efectivo			Proveedores		
Bancos (en reserva)	222,947		Acreedores Diversos		
Clientes	112,738		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	120,000		Préstamos bancarios a corto plazo	141,050	
Otros	-				
Total Activo Circulante		455,685	Total Pasivo Circulante		141,050
Activo Fijo			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	-	-			
Depreciación Acumulada	-		TOTAL PASIVO		141,050
Maquinaria y Equipo	130,000	104,000			
Depreciación Acumulada	26,000				
Equipo de Cómputo	8,000	7,267	CAPITAL		
Depreciación Acumulada	733				
Equipo de Transporte	-	-	Capital Social	43,950	
Depreciación Acumulada	-		Resultados Acumulados	177,688	
Mobiliario y Equipo de Oficina	20,500	16,400	Resultado del Ejercicio	229,164	
Depreciación Acumulada	4,100				
Total Activo Fijo		127,667	Total Capital		450,802
Activo Diferido					
Acondicionamiento del local	3,500				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	-				
Promoción Inicial	5,000				
Total Activo Diferido		8,500			
TOTAL ACTIVOS		\$591,852	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$591,852

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Efectivo			Proveedores		
Bancos (en reserva)	440,413		Acreedores Diversos		
Clientes	130,366		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	120,000		Préstamos bancarios a corto plazo	69,050	
Otros	-				
Total Activo Circulante		690,779	Total Pasivo Circulante		69,050
Activo Fijo			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	-	-			
Depreciación Acumulada	-		TOTAL PASIVO		69,050
Maquinaria y Equipo	130,000	91,000			
Depreciación Acumulada	39,000		CAPITAL		
Equipo de Cómputo	8,000	6,900			
Depreciación Acumulada	1,100				
Equipo de Transporte	-	-	Capital Social	43,950	
Depreciación Acumulada	-		Resultados Acumulados	406,852	
Mobiliario y Equipo de Oficina	20,500	14,350	Resultado del Ejercicio	291,677	
Depreciación Acumulada	6,150				
Total Activo Fijo		112,250	Total Capital		742,479
Activo Diferido					
Acondicionamiento del local	3,500				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	-				
Promoción Inicial	5,000				
Total Activo Diferido		8,500			
TOTAL ACTIVOS		\$811,529	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$811,529

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Efectivo			Proveedores		
Bancos (en reserva)	611,020		Acreedores Diversos		
Clientes	146,364		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	120,000		Préstamos bancarios a corto plazo	-	
Otros	-				
Total Activo Circulante		877,384	Total Pasivo Circulante		0.00
Activo Fijo			Préstamos bancarios a largo plazo		0.00
Terreno	0.00				
Edificio	0.00	0.00			
Depreciación Acumulada	0.00		TOTAL PASIVO		0.00
Maquinaria y Equipo	130,000	78,000			
Depreciación Acumulada	52,000				
Equipo de Cómputo	8,000	6,900	CAPITAL		
Depreciación Acumulada	1,100				
Equipo de Transporte	0.00	0.00	Capital Social	43,950	
Depreciación Acumulada	0.00		Resultados Acumulados	698,529	
Mobiliario y Equipo de Oficina	20,500	12,300	Resultado del Ejercicio	240,605	
Depreciación Acumulada	8,200				
Total Activo Fijo		97,200	Total Capital		983,084
Activo Diferido					
Acondicionamiento del local	3,500				
Contratos de Servicios	0.00				
Gastos de Constitución	0.00				
Promoción Inicial	5,000				
Total Activo Diferido		8,500			
TOTAL ACTIVOS		\$983,084	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$983,084

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Efectivo			Proveedores		
Bancos (en reserva)	904,575		Acreedores Diversos		
Clientes	169,248		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	120,000		Préstamos bancarios a corto plazo	-	
Otros	-				
Total Activo Circulante		1,193,823	Total Pasivo Circulante		0.00
Activo Fijo			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	-	-			
Depreciación Acumulada	-		TOTAL PASIVO		-
Maquinaria y Equipo	130,000	65,000			
Depreciación Acumulada	65,000				
Equipo de Cómputo	8,000	6,900	CAPITAL		
Depreciación Acumulada	1,100				
Equipo de Transporte	-	-	Capital Social	43,950	
Depreciación Acumulada	-		Resultados Acumulados	939,134	
Mobiliario y Equipo de Oficina	20,500	10,250	Resultado del Ejercicio	301,389	
Depreciación Acumulada	10,250				
Total Activo Fijo		82,150	Total Capital		1,284,473
Activo Diferido					
Acondicionamiento del local	3,500				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	-				
Promoción Inicial	5,000				
Total Activo Diferido		8,500			
TOTAL ACTIVOS		\$1,284,473	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$1,284,473

Proyecciones financieras y evaluación del proyecto

Método del valor presente neto o valor actual neto

Costo de Capital	CÁLCULO
Tasa de CETES a 28 días	4.38%
Beta	1
Prima de riesgo de mercado	
Prima de riesgo de mercado de EUA	4.00%
Prima de riesgo de adicional en México	0.65% * 3
Prima de riesgo Total	5.95%
Costos por tipo de deuda	
Costo de Capital Común	10.33%
Costo de la Deuda (Capital Semilla)	9.00%
Estructura de Financiamiento	
Financiamiento con Deuda	85.00%
Financiamiento con Capital Propio	15.00%
Total	100.00%
Costo Promedio Ponderado de Capital	
Costo Promedio Ponderado de Capital	9.1995%

VPN	\$428,574.16
TIR	43.7970%
Periodo de Recuperacion de la Inversion =	2.42 años

X. Plan de inversión y financiamiento

NECESIDADES FINANCIERAS

Concepto	Monto
Terreno y Edificios	-
Acondicionamiento de Local	3,500
Maquinaria	130,000
Equipo de Cómputo	8,000
Equipo de Transporte	-
Mobiliario y Equipo de Oficina	20,500
Inventario Inicial	120,000
Efectivo de Reserva	6,000
Otros	-
Contratos de Servicios	-
Gastos de Constitución	-
Promoción Inicial	5,000
TOTAL	293,000

PLAN DE FINANCIAMIENTO

Nombre	Participación	
	%	\$
Socios:		
Cecilia Martinez Mendoza	100%	43,950
-	0%	-
-	0%	-
-	0%	-
-	0%	-
-	0%	-
Total Socios		43,950
Préstamo Bancario Corto Plazo		249,050
Préstamo Bancario Largo Plazo		-
Total Préstamos Bancarios		249,050
TOTAL		293,000

XI. Conclusiones

Puntos débiles

- Actualmente no se cuenta con los recursos para adquirir todos los insumos para echar a andar el negocio.

Puntos fuertes

- La ubicación como punto medio entre tres localidades.
- Facilidad de poder otorgar descuentos, créditos y ofertas a sus clientes, por lo que el cliente se sentirá más cómodo en una ferretería en la que sea atendido por el mismo propietario.
- 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, ya que los insumos tienden a incrementar de precio.

Oportunidades

La construcción de una nueva carretera facilita el acceso a la ferretería, ya que se ubica a un costado de la carretera que comunica a tres comunidades, además los constantes cambios climáticos representan una oportunidad para la venta de productos ferreteros, de igual manera creciente demanda de casas favorece constantemente la venta de materiales de construcción.

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

La ferretería posee cierto respaldo, ya que cuenta con una previa cartera de clientes a los que se les va a ofrecer más variedad de productos y al mismo tiempo acapara nuevos mercados.

Impacto

El incremento de la competitividad en la ciudad, es decir, el consumidor tiene la posibilidad de elegir sus productos de una gama más amplia de marcas y precios.

La creación de cuatro empleos en el corto plazo, aspecto destacable que trae consigo toda creación de nuevas empresas.