

## **PLAN DE NEGOCIOS**

### **PROYECTO: BLOCK LOS PANCHOS**

### **INCUBANDO: BRENDA CECILIA GÜEREC A MENDOZA**

#### **1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y OBJETIVOS**

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

Sector industrial: La naturaleza de la empresa es industrial, pues en ella se producen los blocks utilizados como material construcción. Material de construcción que genera seguridad para el cliente.

##### **b. Antecedentes de la empresa o proyecto**

El proyecto a desempeñar es ampliar una fábrica de blocks. Dicha fábrica lleva 13 años abriendo sus puertas a los clientes, y bajo la premisa de que la demanda está en incremento surge la necesidad de aumentar la capacidad de la empresa para producir más y en definitiva solventar la demanda. La empresa siempre estuvo a cargo del padre de la Srta. Brenda Cecilia Guereca Mendoza y tras su desafortunado fallecimiento, ella pasa tomar las riendas de la empresa. Esta oportunidad de auto empleo viene acompañado con el deseo de hacer crecer el negocio familiar.

### **c. Experiencia del emprendedor**

A sus 28 años de edad cuenta con los conocimientos y la experiencia para poder manejar una empresa. Egresada del Instituto Tecnológico de Parral de la Licenciatura de Administración de Empresas, dicha preparación le ha valido para que en la familia sea la que se haga cargo de la empresa, además de que desde el inicio de esta ella se ha sumergido de cabo a rabo sobre lo que hay que saber sobre la fabricación de Blocks.

### **d. La idea**

El negocio de la fábrica de blocks es vender un buen material de concreto de excelente calidad para construcciones solidas con precios bajos gracias a la adaptación de bajos costos.

### **e. ¿Por qué?**

El producto se puede realizar debido a que la empresa ya cuenta con una cartera de clientes y maquinaria básica para fabricar el block, se sabe que se vende puesto que ya conoce el mercado y es rentable porque deja un buen margen de ganancias y debido a que cada vez se demanda más el producto por el aumento de construcciones, las ganancias cada vez serán mayores.

### **f. Visión**

Ser la empresa líder en fabricación y comercialización del block en toda la región sur del Estado de Chihuahua, cubriendo la demanda del mercado basándose en factores como: calidad, seguridad, fiabilidad, productividad, servicio y precio.

### **g. Misión**

Ser para los clientes una empresa comprometida con la calidad utilizando la tecnología más avanzada que nos permita desarrollar nuestra actividad cumpliendo con las exigencias del mercado actual de la región sur del Estado.

### **h. Objetivos**

En el primer año el objetivo principal es adquirir nuevas tecnologías para que el proceso sea más automatizado, se tiene estimado que la adquisición de la nueva máquina pueda abaratar los costos de producción en un 15% y aumentar a su vez la producción y por consiguiente las ventas en un 25%.

### **i. Planes de la empresa**

El pronóstico de la empresa para dentro de 5 años es reflejar una balanza completamente consistente con ventas en toda la Región Sur del Estado de Chihuahua y que a su vez estará incrementando su gama de productos.

## **2. DESCRIPCIÓN DEL ENTORNO**

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

“La infraestructura es sinónimo de desarrollo económico, social y humano. El crecimiento económico y las oportunidades de bienestar de las Naciones están claramente correlacionados con el grado de desarrollo de su infraestructura. Los países con que competimos están dando la más alta

prioridad a la modernización de su infraestructura, porque saben que es una condición para triunfar en la economía global. México no puede ni debe quedarse atrás.” Estas fueron las palabras del Presidente de la República Mexicana, en las cuales se destaca el compromiso por invertir en diversas construcciones en todo México. El Presidente Felipe Calderón Hinojosa destaca que “los mexicanos tenemos una gran oportunidad para superar estos rezagos. Contamos con condiciones de estabilidad económica, solidez en las finanzas públicas, una posición geográfica estratégica, una red de tratados comerciales que dan a México acceso directo no sólo al mercado más grande del mundo sino a diferentes regiones y a más de mil millones de consumidores en varios continentes. Contamos con una población joven y cada vez mejor preparada y certeza en el rumbo de lo que queremos para el futuro.”

**b. Las principales variables sociales, políticas, ambientales, fitosanitarias y culturales que inciden en el desarrollo del negocio**

Las variables que influyen en el desarrollo del negocio son principalmente políticas y sociales. Las variables políticas están abriendo paso a más inversión en infraestructura estos últimos años por lo que puede ser una gran ventaja para constructoras y de más empresas dedicadas a la construcción o producción de materiales destinados a la construcción.

Esto va de la mano con lo social ya que las sociedades de hoy en día están creciendo y progresando, lo que implica el desembolso de materiales para la construcción de los hogares y de inmobiliarias. Las ciudades con el paso del tiempo se hacen más y más grandes, esto ayuda al desarrollo del negocio.

### **c. Atractividad de la industria**

La industria en números es muy favorable para la empresa pues el total de empresas que producen materiales de concreto son 4 y solo hay una con la que pelea el porcentaje más alto del mercado.

La empresa “durablock” tiene el liderato en el mercado de venta block pero se atribuye a las tecnologías que tiene para producir más y con menos costos, en segundo lugar se encuentra la empresa de la Srta. Brenda Güereca Mendoza y para poder llegar a ser el principal productor de block de la región necesita maquinas con mayor tecnología.

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

### **a. Producto: visión general**

En la empresa se elaboran solamente blocks para la construcción y se encuentran en tres diferentes medidas:

De 15 x 20 x 40cm, de 10 x 20 x 40cm y de 20 x 20 x 40cm.

El que tiene mayor venta en el mercado es el de 15 x 20 x 40cm, esta medida se produce mucho más que las otras por ser la medida estándar. Las otras dos medidas son producidas casualmente debido a la baja demanda que ejercen (para el caso se tomara como único producto).

### **b. Ventajas y fortalezas**

Las ventajas y fortalezas con las que cuenta la fábrica de block son las que la han mantenido en pie estos años al destacar sobre la competencia en ofrecer el concreto más durable y de mejor calidad.

La fidelidad de los clientes puede ser la más grande fortaleza que tiene la empresa y la vez la mejor ventaja que puede tener frente a la competencia.

### **c. Clientes**

Los segmentos que la empresa contempla para dirigir su producto son los siguientes.

La empresa amplía sus esfuerzos para llegar a todos los *albañiles*, se considera un segmento importante puesto que al usar el producto lo recomendarían a otras personas. Estos tienen un poder adquisitivo bajo pero constante.

Las *constructoras* son pieza clave por el gran capital que aportan, sus volúmenes de compra son muy altos en comparación de cualquier otro segmento.

Los *arquitectos* muchas veces tienen peso para la decisión a tomar de qué material se debe usar.

Los *jefes de los hogares* son un segmento predominante y que no se debe poner por encima de ningún otro segmento, puesto que su decisión es la más importante a la hora de construir o en el momento en que necesite este producto.

### **d. Mercado potencial**

El producto está destinado para construir obras públicas y privadas, las obras públicas son por parte del gobierno el cual en este año se ha

destinado 3,500 millones en el Estado de Chihuahua y las obras privadas que son solventadas por las personas para su propio uso, en este apartado entran los hogares de las poblaciones que son clientes potenciales. Cabe destacar que se da algunos casos en que existe inversión privada para el uso público y este es aportado por empresas para el beneficio de la comunidad.

Para localizar el mercado potencial es necesario cuantificar todos los hogares de los municipios así que en la siguiente tabla estarán desglosados por municipio totales de los datos relevantes.

<b>MERCADO POTENCIAL</b>			
<b>MUNICIPIO</b>	<b>POBLACIÓN TOTAL</b>	<b>VIVIENDAS</b>	<b>HOGARES</b>
BALLEZA	17672	4164	4154
EL TULE	1869	552	552
GUADALUPE Y CALVO	53499	11497	11476
GUACHOCHI	49689	11464	11385
HUEJOTITAN	1049	332	331
SAN FRANCISCO DEL ORO	4753	1357	1341
SANTA BÁRBARA	10427	2939	2913
MATAMOROS	4449	1278	1278
ESTADO DE CHIHUAHUA	3406465	944379	910647

La empresa ya cuenta con una cartera de clientes de un modo constante en la cual vende aproximadamente 60,000 blocks por mes, esta cifra se tiene registra en el año 2010 en la que el principal comprador son las ferreterías, con 35,000 unidades por mes, este se considera como un consumidor final aunque no sea quien vaya usar el material. Los jefes de hogar, albañiles y otros, ocupan el segundo lugar con 15 mil unidades y por último se

encuentran las constructoras con una demanda alta y constante de 10,000 unidades.

### e. Competitividad

Nombre del competidor	Competitividad A M B	Debilidades propias respecto al competidor	Fortalezas propias Respecto al competidor	Acciones estratégicas
Durablock	Alta	Tecnología, buena imagen, mayor infraestructura.	Producto de mejor calidad, fidelidad del cliente además abarca otros mercados.	Adquirir mas tecnología e infraestructura.
Ruaguiblock	Mediana	Tecnología y publicidad.	Abarca más mercados, mas años en el ramo.	Mayor publicidad y mejorar las estructuras del inmueble.
San Pedro	Baja	-	«todo lo anterior»	«todo lo anterior»
Casa colorada	Baja	-	«todo lo anterior»	«todo lo anterior»

## 4. ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA

### a. Mercadotecnia

En el corto plazo la empresa obtendrá un espectacular ubicado en el Granillo, para las personas que vienen de la sierra, de Santa Bárbara y San Francisco del Oro, esto con el fin de establecer un contacto visual con el futuro cliente. También se anunciara por la radio de ampliación modulada y en temporada de beis-ball, dado que los hombres están más pendiente de

la radio y serán más perceptivos al mensaje y de algún modo influenciados. El mensaje que será difundido tanto en el espectacular como en los spot de radios es que el cliente conozca el producto, el valor que tendrá al adquirirlo, pues no solo estará comprando un block, sino que estará comprando durabilidad, buen trato y bajos precios, además es de principal importancia que conozcan la ubicación de la empresa.

A mediano plazo se seguirá anunciando la empresa por medio de la radio y periódico de una forma constante, para seguir atacando a los segmentos ya establecidos.

En el largo plazo se buscara tener un espectacular en Hidalgo del Parral en la zona céntrica y de esa forma se podrá acaparar un alto porcentaje del mercado.

Del análisis FODA se rescata lo siguiente:

#### Fortalezas

- La empresa ya cuenta con una cartera de clientes lo suficientemente robusta, así que no se estará explorando en un negocio nuevo o donde se tenga que buscar un posicionamiento.
- La empresa cuenta con 13 años en el mercado, lo que le da la convicción necesaria y a la vez un respaldo al proyecto.
- Se tiene una excelente ubicación ya que la empresa está muy cerca del lugar donde las carreteras que vienen de Santa Bárbara y la Sierra se unen.
- El producto que la empresa ha trabajado por años es de una excelente calidad, dan crédito a esto los innumerables clientes que han adquirido el producto y hasta la fecha no han tenido quejas.

#### Debilidades

- La maquinaria es un tanto obsoleta y eso hace que no se satisfaga eficientemente a la población.

- La publicidad es una de las debilidades que se pueden hacer fortaleza fácilmente.
- La infraestructura de la empresa se encuentra algo deteriorada y hay algunos cambios que se le pueden hacer a la fachada.

#### Oportunidades

- El incremento que han tenido las obras públicas y privadas en este año hace ver a la industria de la construcción muy atractiva para invertir.
- Las utilidades y aguinaldos de la región son una oportunidad para las ventas de block.
- Las altas temperaturas que se han presentado benefician en el proceso de la elaboración del block.

#### Amenazas

- Las condiciones meteorológicas como las fuertes ráfagas de viento o la precipitación fluvial afecta al proceso de la elaboración del block.

#### **b. Política de Producto y Atención al cliente**

Las garantías que ofrece la empresa hacia sus clientes es que el producto que sale se encuentra en buen estado, de no ser así se le podrá reponer lo adquirido.

#### **c. Política de Precios, de Promociones y descuentos**

El precio bruto por block es de \$3.06 y siendo el precio de \$6.00 el más alto que se da en el mercado, el precio normal que se da en la empresa es de \$5.50 obteniendo así \$2.44 de utilidad por cada block que se venda, con esto se presenta un 45% de utilidad marginal.

La empresa solo ofrece una promoción, si se compra arriba de mil piezas el block se ofrecerá a \$5.00.

#### **d. Política de Post-venta y seguimiento a clientes**

En la empresa se le dará seguimiento al cliente llamando a la casa de cada comprador un mes después de haber hecho la adquisición, para saber si ha tenido problemas con el material, si se siente bien con la compra que hizo y si hay algo que lo mejore u alguna crítica hacia la empresa en general.

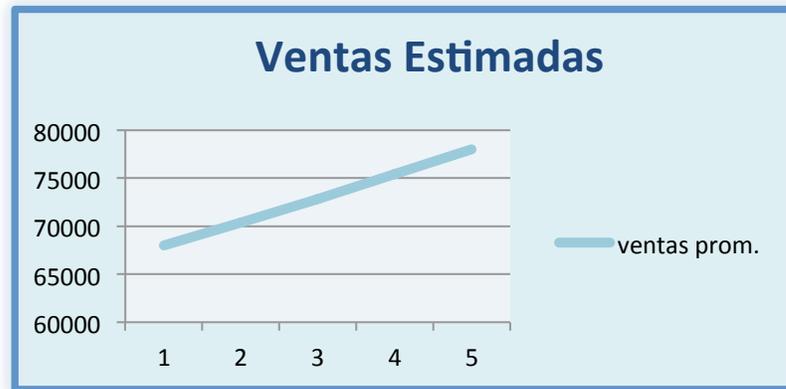
### **5. PLAN DE VENTAS**

#### **a. Estrategia de ventas**

El canal de distribución no requiere de ningún intermediario se hace directamente el trato con el consumidor final, el cual se dirige a la empresa o llama y hace su pedido y se hace entrega del block en su casa por medio de un repartidor.

#### **b. La fuerza y condiciones de venta**

En el siguiente grafico se puede observar un incremento en las ventas desde el primer año, dicho crecimiento corresponde a un 3.5% anual. La ventas se hacen mayormente al contado, solo con el segmento de las constructoras se puede negociar un financiamiento a un mes en el cual se compromete a liquidar lo presupuestado.



### c. Políticas de crédito y cobranza

Las constructora en caso de solicitarlo, podrán tener acceso a crédito por no más de 30 días y puede quedar a deber el monto total de compra sin ningún interés. Se les otorga el crédito a las constructoras por el alto volumen de compra además que se deben de hacer muchos trámites para acceder al efectivo. El crédito se instrumenta bajo las notas de remisión y estas pasan a liquidar a la empresa la fecha indicada.

## 6. PLAN DE OPERACIONES DEL PROYECTO

### a. Proceso de producción

El proceso de elaboración inicia con el pedido de los insumos correspondientes para la producción del block, la obtención del producto final es regida bajo un proceso sencillo si se cuenta con las herramientas y maquinas necesarias. Primero se pide la arena con la que se va a trabajar (polvillo  $\frac{1}{4}$ ) la cual es traída desde Torreón Coahuila y el tiempo de traslado es de 24 horas, después se pide el cemento el cual tarda 1 hora: Se introduce la arena en la tolva uno y esta la trabaja por 2 minutos para luego caer en la batidora. Una vez que está en la batidora su proceso de mezcla

es de 5 minutos, después se desliza por una banda para llegar al lugar de una segunda tolva donde el operador de molde tarda 5 minutos en vaciarla y trasladarse al lugar de secado. El proceso de secado es el más tardado ya que de ahí viene la consistencia del block, su duración es de 1 a 2 días y durante este lapso debe ser regado constantemente.

#### **b. La distribución y capacidad instalada de la planta**

La planta puede llegar a producir hasta 3,000 blocks por día y tiene la capacidad de tener inventarios cercanos a los 4,000 blocks. La rotación de inventarios se da muy seguido aproximadamente 27 veces al mes, lo que presenta un modelo en el cual al salir el producto se vende rápidamente.

La distribución de la empresa se presenta en la siguiente imagen.



### **c. Logística de suministro de insumos**

Para producir el block se requiere de los siguientes insumos; agua, arena (polvillo  $\frac{1}{4}$ ) y cemento. El agua se obtiene de una noria cuya posesión la tiene la emprendedora Brenda Güereca, por lo que no se necesita estar inventariada en los libros y mucho menos genera costos. La arena se obtiene por medio de un proveedor nacional de nombre Caleras de la Laguna ubicado en Torreón Coahuila, el pedido se hace cada 24 horas y el tamaño del pedido es de 33 toneladas por lo que el nivel de inventario es de 0. Cementos Cruz Azul es el proveedor del cemento y lo surte en 24 horas de la misma ubicación que Caleras de la Laguna del mismo modo el nivel de inventario es 0.

### **d. Calidad de los insumos**

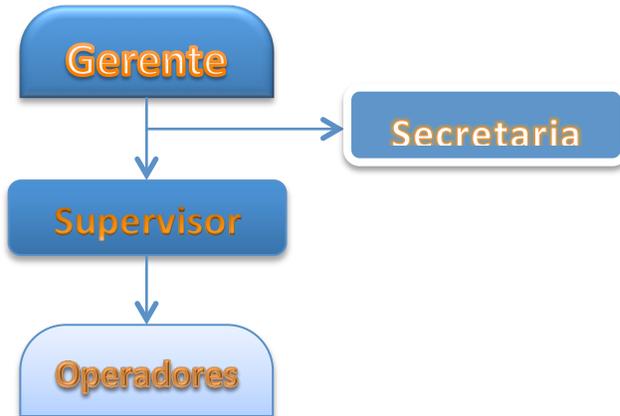
Se hace bajo un muestreo físico se prueba la textura de los materiales y es así como se mide la resistencia del insumo. Para el caso de la arena si viene con muchas piedras no es material de buena calidad por lo tanto no se acepta ya que el producto perdería resistencia.

### **e. Almacenamiento de insumos y distribución de los productos terminados**

Como se mencionó anteriormente no es necesario el almacenamiento de los insumos al llegar cada material se apila en la entrada de la primera tolva y se inicia el proceso. El producto terminado se distribuye en las áreas de secado y al estar listo para la venta solo se toma de esa área.

## 7. RECURSOS HUMANOS

### a. Organigrama



### b. Políticas y reglamentos sobre Recursos Humanos

- Mayores de 18 años.
- Mínimo un año de experiencia en el ramo.
- Cartas de recomendación.
- Responsables y proactivos.
- Utilizar botas de trabajo o zapatos de trabajo.
- Disponibilidad de horario.
- Ser puntuales.
- El personal contratado debe demostrar disciplina, dedicación y respeto.

### c. Condiciones de trabajo y remunerativas

- El horario laboral de la empresa es de 6 horas y la jornada comenzará a las 9:00 de la mañana y terminara a las 3:00 de la tarde, de lunes a sábado.
- Durante una semana uno de los trabajadores maneja la camioneta de la empresa y hará las entregas necesarias al día que le sean indicadas, esto sin horario fijo de salida. Este

puesto estará flotante y cada semana los operadores se irán rotando.

- El pago de los empleados se hará por semana conforme a las prestaciones que marca la ley.
- 3 faltas en un mes convoca despido inmediato.
- Los empleados contarán con IMSS e INFONAVIT.

#### d. Plan de Recursos Humanos

Puesto	Funciones	Habilidades	Conocimientos	Requisitos	Remuneración
Gerente	Supervisar compras, ventas, situación en bancos pagos de gasto corriente.	Tener habilidades gerenciales, ser un buen líder y tomar buenas decisiones.	Conocimientos de administración y del mercado.	Tener una carrera, experiencia en el giro de la empresa.	Sueldo
Supervisor	Supervisar la producción, operar las maquinas, ser el segundo al mando.	Ser capaz de generar confianza, habilidad de tomar decisiones en los momentos precisos.	Conocimiento de la maquinaria, tener conocimientos básicos sobre administración y producción.	Tener una carrera que tenga cualquier relación con el giro de la empresa, demostrar responsabilidad.	Sueldo
Secretaria	Llevar un control administrativo, atender a los clientes y tomar las llamadas.	Trabajar bajo presión, ser excelente haciendo cálculos.	Conocimientos en secretariado, computación y amplio acervo.	Buena presentación, con experiencia y cartas de recomendación.	Sueldo
Operadores	Maniobrar las maquinas, entregar pedidos y	Destreza a la hora de manipular las maquinas,	Conocimientos sobre la producción de block o interesado	Buena presentación, proactivo, capaz en y	Sueldo

---

hacer el habilidades aprender. responsabilidad,  
trabajo físicas (fuerza). pero sobre todo  
pesado de la respeto.  
empresa.

---

El presupuesto mensual para Recursos Humanos es el siguiente:

<b>Puesto</b>	<b>No. Personas</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Prestaciones</b>	<b>Total</b>
		<b>mensual</b>		
<b>Gerente</b>	1	\$8,000	\$0	8,000
<b>Supervisor</b>	1	4,600	1,500	6,100
<b>Secretaria</b>	1	3,600	1,500	5,100
<b>Operadores</b>	3	10,800	4,500	15,300
<b>Total</b>	6	\$27,000	\$7,500	\$34,500

## **8. Aspectos legales**

### **a. La sociedad**

No existe sociedad debido a que la emprendedora está dada de alta como persona física.

### **b. Licencias y permisos**

El establecimiento requirió un permiso de uso de suelo el cual fue debidamente solicitado en su tiempo y actualmente se encuentra en forma dicho pedido apegándose a las medidas que le fueron indicadas en dicho permiso.

### **c. Obligaciones legales**

Las obligaciones legales que principalmente se deben de cubrir son: La cuota mensual que se debe pagar en SHCP, también tiene la obligación de proporcionar a los empleados las prestaciones de IMSS e INFONAVIT que marca la ley, en caso de que la empresa faltara con estas obligaciones, el trabajador está en derecho de demandar al patrón pero de igual manera en caso de que el trabajador incumpla en sus deberes al contrato de trabajo puede ser finiquitado. Otra de las obligaciones es el sueldo de los empleados la cual se hará semanalmente y sin retraso.

## **9. Plan de lanzamiento**

Se tiene contemplado hacer un relanzamiento para la empresa ya que tiene 13 años sin muchos cambios desde que inicio, así que será un cambio radical y total de la empresa con más infraestructura, mejor imagen para que sea más atractivo para los clientes, además de los elementos publicitarios que le darán un nuevo aire a la empresa y una mayor actitud de tomar las riendas del mercado desde el principio, valiéndose del efecto novedad ya que el producto será más durable y con un bajo precio.

## 10. Estudios financieros

### Presupuesto de inversión

Concepto	Parcial	Total
<b>Terreno y Edificios</b>		-
Compra de Terreno	-	
Compra del Edificio	-	
Otros		
<b>Acondicionamiento de Local</b>		39,000
Equipo Adicional	-	
Mejoras al Local	30,000	
Salarios por Decoración y Remodelación	9,000	
Otros		
<b>Maquinaria</b>		680,800
Máquinas	390,000	
Herramientas	40,000	
Otros	250,800	
<b>Equipo de Cómputo</b>		10,500
Computadoras	8,000	
Impresoras	2,500	
Otros	-	
<b>Equipo de Transporte</b>		60,000
Autos	60,000	
Otros	-	
<b>Mobiliario y Equipo de Oficina</b>		45,220
Mobiliario	36,500	
Equipo de Oficina	8,720	
Otros	-	
<b>Inventario Inicial</b>		166,560
Inventario	166,560	
<b>Efectivo de Reserva</b>		80,000
<b>Efectivo</b>	80,000	
<b>Otros</b>		-
Otros	-	
<b>Total</b>		<b>\$1,082,080</b>

#### GASTOS OPERACIONALES

<b>Contratos de Servicios</b>		-
Contrato del Teléfono	-	
Contrato de la Electricidad	-	
Contrato del Agua y Drenaje	-	
Contrato de Gas	-	
Contrato de Seguros	-	
Déposito de Renta (1 meses)	-	
Otros		
<b>Gastos de Constitución</b>		3,200
Honorarios Profesionales	500	
Licencias, Permisos y Patentes M.R.	2,700	
Notario Público	-	
Registro Público de la Propiedad	-	
<b>Promoción Inicial</b>		15,000
Publicidad	10,000	
Promoción	5,000	
<b>Total</b>		<b>18,200</b>

<b>Total</b>		<b>\$1,100,280</b>
--------------	--	--------------------

### Cálculo de ventas

De acuerdo con el Servicio de Estudios Económicos del Grupo BBVA, se prevé que la industria de la construcción aumente entre un 5 y un 5.5% en el 2011, por lo cual las estimaciones de ventas para los años posteriores se establecen en un 5% más al año anterior, de esta manera se refleja un escenario bueno pero conservador.

AÑO	VENTAS EN UNIDADES
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011	50,000
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2012	52500
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2013	55125
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2014	57881.25
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2015	60775.3125

### Precio de Venta

Precio por block, mismo precio en todos los meses, cada año se incrementa la inflación que se estima de 3.5% anual.

AÑO	PRECIO UNITARIO
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011	\$ 5.50
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2012	\$ 5.69
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2013	\$ 5.89
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2014	\$ 6.10
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2015	\$ 6.31

## Flujos de Efectivo

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO GENERADO REAL	FLUJO DE EFECTIVO GENERADO REAL + INTERESES
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011	\$ 510,769.37	\$ 554,336.84
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2012	\$ 548,361.20	\$ 585,932.42
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2013	\$ 639,204.41	\$ 669,755.63
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2014	\$ 730,735.31	\$ 754,266.53
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2015	\$ 840,105.36	\$ 856,616.58

## b. Estados Financieros Básicos

### Estado de Resultados

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2012

Estado de Resultados	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2012												
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas Contado	275000	275000	275000	275000	275000	275000	275000	275000	275000	275000	275000	275000	3300000
Total Ventas	275000	275000	275000	275000	275000	275000	275000	275000	275000	275000	275000	275000	3300000
Costo de Ventas	153050	153050	153050	153050	153050	153050	153050	153050	153050	153050	153050	153050	1836600
Utilidad Bruta	121950	121950	121950	121950	121950	121950	121950	121950	121950	121950	121950	121950	1463400
Gastos de Operación													
Sueldos/ dueños	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	96000
Sueldos/ empleados	19000	19000	19000	19000	19000	19000	19000	19000	19000	19000	19000	19000	228000
Honorarios	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
#iREFI	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Papelería	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
Electricidad	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000
Teléfono	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Pago de Préstamo	0	0	0	0	0	0	6500	6500	6500	6500	6500	6500	39000
Gasolina y combustibles	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000
Gastos de viaje	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Seguros	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	90000
Depreciación	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	63355.3333
Publicidad	15000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15000
Total Gastos	74079.6111	59079.6111	59079.6111	59079.6111	59079.6111	59079.6111	59079.6111	59079.6111	59079.6111	59079.6111	59079.6111	60079.6111	724955.333
UAll	47870.3889	62870.3889	62870.3889	62870.3889	62870.3889	62870.3889	62870.3889	62870.3889	62870.3889	62870.3889	62870.3889	61870.3889	738444.667
Intereses	3691.56	3691.56	3691.56	3691.56	3691.56	3691.56	3691.56	3642.81	3594.06	3545.31	3496.56	3447.81	43567.47
UAI	44178.8289	59178.8289	59178.8289	59178.8289	59178.8289	59178.8289	59178.8289	59227.5789	59276.3289	59325.0789	59373.8289	58422.5789	694877.197
Impuestos	13253.6487	17753.6487	17753.6487	17753.6487	17753.6487	17753.6487	17753.6487	17768.2737	17782.8987	17797.5237	17812.1487	17526.7737	208463.159
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	30925.1802	41425.1802	41425.1802	41425.1802	41425.1802	41425.1802	41425.1802	41459.3052	41493.4302	41527.5552	41561.6802	40895.8052	486414.038

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2013

Estado de Resultados	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2013												
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas Contado	298134.375	298200	298200	298200	298200	298200	298200	298200	298200	298200	298200	298200	3578334.38
Ventas Crédito	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Ventas	298134.375	298200	298200	298200	298200	298200	298200	298200	298200	298200	298200	298200	3578334.38
Costo de Ventas	165925.331	165952.5	165952.5	165952.5	165952.5	165952.5	165952.5	165952.5	165952.5	165952.5	165952.5	165952.5	1991402.83
Utilidad Bruta	132209.044	132247.5	132247.5	132247.5	132247.5	132247.5	132247.5	132247.5	132247.5	132247.5	132247.5	132247.5	1586931.54
Gastos de Operación													
Sueldos/ dueños	8400	8400	8400	8400	8400	8400	8400	8400	8400	8400	8400	8400	100800
Sueldos/ empleados	19950	19950	19950	19950	19950	19950	19950	19950	19950	19950	19950	19950	239400
Honorarios	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
# REF	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Papejería	300.8124	300.8124	300.8124	300.8124	300.8124	300.8124	300.8124	300.8124	300.8124	300.8124	300.8124	300.8124	3609.7488
Electricidad	3008.124	3008.124	3016.27	3016.27	3024.43806	3024.43806	3032.62824	3032.62824	3040.84059	3040.84059	3049.07519	3049.07519	36342.7522
Gas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Teléfono	1002.708	1002.708	1002.708	1002.708	1002.708	1002.708	1002.708	1002.708	1002.708	1002.708	1002.708	1002.708	12032.496
Agua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de Préstamo	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	78000
Reparaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000
Gasolina y combustibles	3189.9	3189.9	3189.9	3189.9	3189.9	3189.9	3189.9	3189.9	3189.9	3189.9	3189.9	3189.9	38278.8
Gastos de viaje	1063.3	1063.3	1063.3	1063.3	1063.3	1063.3	1063.3	1063.3	1063.3	1063.3	1063.3	1063.3	12759.6
Seguros	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	90000
Gastos varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	63355.3333
Publicidad	15487.5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15487.5
Total Gastos	76181.9555	60694.4555	60702.6015	60702.6015	60710.7696	60710.7696	60718.9597	60718.9597	60727.1721	60727.1721	60735.4067	61735.4067	745066.23
UAI	56027.0882	71553.0445	71544.8985	71544.8985	71536.7304	71536.7304	71528.5403	71528.5403	71520.3279	71520.3279	71512.0933	70512.0933	841865.313
Intereses	3399.06	3350.31	3301.56	3252.81	3204.06	3155.31	3106.56	3057.81	3009.06	2960.31	2911.56	2862.81	37571.22
UAI	52628.0282	68202.7345	68243.3385	68292.0885	68332.6704	68381.4204	68421.9803	68470.7303	68511.2679	68560.0179	68600.5333	67649.2833	804294.093
Impuestos	15788.4085	20460.8203	20473.0015	20487.6265	20499.8011	20514.4261	20526.5941	20541.2191	20553.3804	20568.0054	20580.16	20294.785	241288.228
<b>UTILIDAD NETA (PERDIDA)</b>	<b>36839.6198</b>	<b>47741.9141</b>	<b>47770.3369</b>	<b>47804.4619</b>	<b>47832.8693</b>	<b>47866.9943</b>	<b>47895.3862</b>	<b>47929.5112</b>	<b>47957.8875</b>	<b>47992.0125</b>	<b>48020.3733</b>	<b>47354.4983</b>	<b>563005.865</b>

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2014

Estado de Resultados	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2014												
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas Contado	323214.929	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	3876572.43
Ventas Crédito	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Ventas	323214.929	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	323032.5	3876572.43
Costo de Ventas	179913.254	179928	179928	179928	179928	179928	179928	179928	179928	179928	179928	179928	2159121.25
Utilidad Bruta	143301.675	143104.5	143104.5	143104.5	143104.5	143104.5	143104.5	143104.5	143104.5	143104.5	143104.5	143104.5	1717451.18
Gastos de Operación													
Sueldos/ dueños	8820	8820	8820	8820	8820	8820	8820	8820	8820	8820	8820	8820	105840
Sueldos/ empleados	20947.5	20947.5	20947.5	20947.5	20947.5	20947.5	20947.5	20947.5	20947.5	20947.5	20947.5	20947.5	251370
Honorarios	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
#!REF!	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Papelería	301.627	301.627	301.627	301.627	301.627	301.627	301.627	301.627	301.627	301.627	301.627	301.627	3619.524
Electricidad	3057.33209	3057.33209	3065.61134	3065.61134	3073.91302	3073.91302	3082.23717	3082.23717	3090.58387	3090.58387	3098.95317	3098.95317	36937.2613
Gas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Teléfono	1005.42333	1005.42333	1005.42333	1005.42333	1005.42333	1005.42333	1005.42333	1005.42333	1005.42333	1005.42333	1005.42333	1005.42333	12065.08
Agua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de Préstamo	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	78000
Reparaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000
Gasolina y combustibles	3391.82067	3391.82067	3391.82067	3391.82067	3391.82067	3391.82067	3391.82067	3391.82067	3391.82067	3391.82067	3391.82067	3391.82067	40701.848
Gastos de viaje	1130.60689	1130.60689	1130.60689	1130.60689	1130.60689	1130.60689	1130.60689	1130.60689	1130.60689	1130.60689	1130.60689	1130.60689	13567.2827
Seguros	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	90000
Gastos varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	5279.61111	63355.3333
Publicidad	15529.4402	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15529.4402
Total Gastos	77963.3612	62433.9211	62442.2003	62442.2003	62450.502	62450.502	62458.8262	62458.8262	62467.1729	62467.1729	62475.5422	63475.5422	765985.77
UAI	65338.314	80670.5789	80662.2997	80662.2997	80653.998	80653.998	80645.6738	80645.6738	80637.3271	80637.3271	80628.9578	79628.9578	951465.406
Intereses	2814.06	2765.31	2716.56	2667.81	2619.06	2570.31	2521.56	2472.81	2424.06	2375.31	2326.56	2277.81	30551.22
UAI	62524.254	77905.2689	77945.7397	77994.4897	78034.938	78083.688	78124.1138	78172.8638	78213.2671	78262.0171	78302.3978	77351.1478	920914.186
Impuestos	18132.0337	22592.528	22604.2645	22618.402	22630.132	22644.2695	22655.993	22670.1305	22681.8475	22695.985	22707.6954	22431.8329	267065.114
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	44392.2203	55312.7409	55341.4752	55376.0877	55404.806	55439.4185	55468.1208	55502.7333	55531.4197	55566.0322	55594.7025	54919.315	653849.072

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2015

Estado de Resultados	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2015												
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas Contado	350405.385	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	4202385.94
Ventas Crédito	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Ventas	350405.385	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	350180.05	4202385.94
Costo de Ventas	195064.443	195058.97	195058.97	195058.97	195058.97	195058.97	195058.97	195058.97	195058.97	195058.97	195058.97	195058.97	2340713.11
Utilidad Bruta	155340.942	155121.08	155121.08	155121.08	155121.08	155121.08	155121.08	155121.08	155121.08	155121.08	155121.08	155121.08	1861672.82
Gastos de Operación													
Sueldos/ dueños	9261	9261	9261	9261	9261	9261	9261	9261	9261	9261	9261	9261	111132
Sueldos/ empleados	21994.875	21994.875	21994.875	21994.875	21994.875	21994.875	21994.875	21994.875	21994.875	21994.875	21994.875	21994.875	263938.5
Honorarios	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
#REF!	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Papelería	302.443806	302.443806	302.443806	302.443806	302.443806	302.443806	302.443806	302.443806	302.443806	302.443806	302.443806	302.443806	3629.32567
Electricidad	3107.34514	3107.34514	3115.75983	3115.75983	3124.19731	3124.19731	3132.65763	3132.65763	3141.14087	3141.14087	3149.64708	3149.64708	37541.4957
Gas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Teléfono	1008.14602	1008.14602	1008.14602	1008.14602	1008.14602	1008.14602	1008.14602	1008.14602	1008.14602	1008.14602	1008.14602	1008.14602	12097.7522
Agua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de Préstamo	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	78000
Reparaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000
Gasolina y combustibles	3606.52292	3606.52292	3606.52292	3606.52292	3606.52292	3606.52292	3606.52292	3606.52292	3606.52292	3606.52292	3606.52292	3606.52292	43278.275
Gastos de viaje	1202.17431	1202.17431	1202.17431	1202.17431	1202.17431	1202.17431	1202.17431	1202.17431	1202.17431	1202.17431	1202.17431	1202.17431	14426.0917
Seguros	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	90000
Gastos varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación	5210.16667	5210.16667	5210.16667	5210.16667	5210.16667	5210.16667	5210.16667	5210.16667	5210.16667	5210.16667	5210.16667	5210.16667	62522
Publicidad	15571.4939	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15571.4939
Total Gastos	79764.1677	64192.6739	64201.0885	64201.0885	64209.526	64209.526	64217.9863	64217.9863	64226.4696	64226.4696	64234.9758	65234.9758	787136.934
UAI	75576.7745	90928.4061	90919.9915	90919.9915	90911.554	90911.554	90903.0937	90903.0937	90894.6104	90894.6104	90886.1042	89886.1042	1074535.89
Intereses	2229.06	2180.31	2131.56	2082.81	2034.06	1985.31	1936.56	1887.81	1839.06	1790.31	1741.56	1692.81	23531.22
UAI	73347.7145	88748.0961	88788.4315	88837.1815	88877.494	88926.244	88966.5337	89015.2837	89055.5504	89104.3004	89144.5442	88193.2942	1051004.67
Impuestos	21270.8372	25736.9479	25748.6451	25762.7826	25774.4733	25788.6108	25800.2948	25814.4323	25826.1096	25840.2471	25851.9178	25576.0553	304791.354
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	52076.8773	63011.1483	63039.7863	63074.3988	63103.0207	63137.6332	63166.2389	63200.8514	63229.4408	63264.0533	63292.6264	62617.2389	746213.314

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2016

Estado de Resultados	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2016												
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas Contado	379883.238	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	4558164.49
Ventas Crédito	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Ventas	379883.238	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	379843.75	4558164.49
Costo de Ventas	211469.219	211436.225	211436.225	211436.225	211436.225	211436.225	211436.225	211436.225	211436.225	211436.225	211436.225	211436.225	2537267.69
Utilidad Bruta	168414.019	168407.525	168407.525	168407.525	168407.525	168407.525	168407.525	168407.525	168407.525	168407.525	168407.525	168407.525	2020896.79
Gastos													
Sueldos/ dueños	9724.05	9724.05	9724.05	9724.05	9724.05	9724.05	9724.05	9724.05	9724.05	9724.05	9724.05	9724.05	116688.6
Sueldos/ empleados	23094.6188	23094.6188	23094.6188	23094.6188	23094.6188	23094.6188	23094.6188	23094.6188	23094.6188	23094.6188	23094.6188	23094.6188	277135.425
Honorarios	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
#!REF!	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Papelería	303.262824	303.262824	303.262824	303.262824	303.262824	303.262824	303.262824	303.262824	303.262824	303.262824	303.262824	303.262824	3639.15388
Electricidad	3158.17632	3158.17632	3166.72866	3166.72866	3175.30417	3175.30417	3183.90289	3183.90289	3192.5249	3192.5249	3201.17026	3201.17026	38155.6144
Gas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Teléfono	1010.87608	1010.87608	1010.87608	1010.87608	1010.87608	1010.87608	1010.87608	1010.87608	1010.87608	1010.87608	1010.87608	1010.87608	12130.5129
Agua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de Préstamo	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	78000
Reparaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000	1000
Gasolina y combustibles	3834.81582	3834.81582	3834.81582	3834.81582	3834.81582	3834.81582	3834.81582	3834.81582	3834.81582	3834.81582	3834.81582	3834.81582	46017.7898
Gastos de viaje	1278.27194	1278.27194	1278.27194	1278.27194	1278.27194	1278.27194	1278.27194	1278.27194	1278.27194	1278.27194	1278.27194	1278.27194	15339.2633
Seguros	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	90000
Gastos varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación	3960.16667	3960.16667	3960.16667	3960.16667	3960.16667	3960.16667	3960.16667	3960.16667	3960.16667	3960.16667	3960.16667	3960.16667	47522
Publicidad	15613.6615	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15613.6615
Total Gastos	80477.8999	64864.2384	64872.7907	64872.7907	64881.3662	64881.3662	64889.965	64889.965	64898.587	64898.587	64907.2323	65907.2323	795242.021
UAI	87936.1191	103543.287	103534.734	103534.734	103526.159	103526.159	103517.56	103517.56	103508.938	103508.938	103500.293	102500.293	1225654.77
Intereses	1644.06	1595.31	1546.56	1497.81	1449.06	1400.31	1351.56	1302.81	1254.06	1205.31	1156.56	1107.81	16511.22
UAI	86292.0591	101947.977	101988.174	102036.924	102077.099	102125.849	102166	102214.75	102254.878	102303.628	102343.733	101392.483	1209143.55
Impuestos	24161.7766	28545.4334	28556.6888	28570.3388	28581.5877	28595.2377	28606.48	28620.13	28631.3658	28645.0158	28656.2451	28389.8951	338560.195
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	62130.2826	73402.5432	73431.4855	73466.5855	73495.5111	73530.6111	73559.52	73594.62	73623.5122	73658.6122	73687.4875	73002.5875	870583.358

## Proyecciones Financieras y Evaluación del Proyecto

### Valor Presente Neto

01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2012											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
39896.3513	50396.3513	50396.3513	50396.3513	50396.3513	50396.3513	43896.3513	43881.7263	43867.1013	43852.4763	43837.8513	43123.2263
01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2013											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
39018.2909	49871.8353	49851.5081	49836.8831	49816.5404	49801.9154	49781.5573	49766.9323	49746.5586	49731.9336	49711.5444	48996.9194
01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2014											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
45985.8914	56857.662	56837.6463	56823.5088	56803.4771	56789.3396	56769.2919	56755.1544	56735.0908	56720.9533	56700.8736	55976.7361
01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2015											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
53016.104	63901.6249	63881.513	63867.3755	63847.2474	63833.1099	63812.9656	63798.8281	63778.6675	63764.53	63744.3531	63020.2156
01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2016											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
61234.5093	72458.0198	72438.2121	72424.5621	72404.7378	72391.0878	72371.2467	72357.5967	72337.7388	72324.0888	72304.2142	71570.5642

<b>VPN</b>	\$ 1,536,022.49
------------	-----------------

### Tasa Interna de Retorno

01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2012											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
39896.3513	50396.3513	50396.3513	50396.3513	50396.3513	50396.3513	43896.3513	43881.7263	43867.1013	43852.4763	43837.8513	43123.2263
01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2013											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
39018.2909	49871.8353	49851.5081	49836.8831	49816.5404	49801.9154	49781.5573	49766.9323	49746.5586	49731.9336	49711.5444	48996.9194
01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2014											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
45985.8914	56857.662	56837.6463	56823.5088	56803.4771	56789.3396	56769.2919	56755.1544	56735.0908	56720.9533	56700.8736	55976.7361
01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2015											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
53016.104	63901.6249	63881.513	63867.3755	63847.2474	63833.1099	63812.9656	63798.8281	63778.6675	63764.53	63744.3531	63020.2156
01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2016											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
61234.5093	72458.0198	72438.2121	72424.5621	72404.7378	72391.0878	72371.2467	72357.5967	72337.7388	72324.0888	72304.2142	71570.5642

<b>TIR</b>	0.515480798
------------	-------------

## Periodo de recuperación de la Inversión

AÑO	MES	FLUJO DE EFECTIVO GENERADO REAL	SALDO POR RECUPERAR
01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012	Enero	36204.7913	1064075.21
	Febrero	46704.7913	1017370.42
	Marzo	46704.7913	970665.626
	Abril	46704.7913	923960.835
	Mayo	46704.7913	877256.043
	Junio	46704.7913	830551.252
	Julio	40204.7913	790346.461
	Agosto	40238.9163	750107.544
	Septiembre	40273.0413	709834.503
	Octubre	40307.1663	669527.337
	Noviembre	40341.2913	629186.045
	Diciembre	39675.4163	589510.629
01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013	Enero	35619.2309	553891.398
	Febrero	46521.5253	507369.873
	Marzo	46549.9481	460819.925
	Abril	46584.0731	414235.852
	Mayo	46612.4804	367623.371
	Junio	46646.6054	320976.766
	Julio	46674.9973	274301.769
	Agosto	46709.1223	227592.646
	Septiembre	46737.4986	180855.148
	Octubre	46771.6236	134083.524
	Noviembre	46799.9844	87283.5397
	Diciembre	46134.1094	41149.4302

PR =	2 Años
------	--------

#### d. Indicadores de gestión financiera

RAZONES FINANCIERAS						
RAZONES DE LIQUIDÉZ						
Razón Circulante	Veces	1.67104149	3.47991133	6.54388501	12.2058971	24.897567
Razón Rápida	Veces	1.30352812	3.03599755	5.98346941	11.4460708	23.7180305
RAZONES DE ACTIVIDAD						
Rotación de Inventario	Veces	19.8126801	21.4837559	23.2743301	25.2304631	27.3665015
Rotación de Activos Fijos	Veces	4.50103524	5.34231788	6.39219533	7.72593989	9.18225759
Rotación de Activo Total	Veces	2.13220438	1.76038498	1.48610299	1.28248117	1.12012222
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO						
Deuda a Activo Total	Veces	0.2928279	0.18458603	0.11393614	0.06689774	0.03470042
Veces que se gana el Inte	Veces	16.9494503	22.407186	31.1432868	45.6642659	74.23163
RAZONES DE RENTABILIDAD						
Margen de Utilidad Neta	%	0.14739819	0.15733741	0.1686668	0.17756896	0.19099428
Rendimiento sobre Activo	%	0.31428307	0.27697441	0.25065624	0.22772885	0.21393694
Rendimiento sobre Capital	%	0.44442233	0.33967337	0.28288733	0.24405562	0.22162751

### 11. Plan de Inversión y Financiamiento

#### a. Plan de Inversión

La empresa ya cuenta con algunos materiales para la elaboración del block, sin embargo por ser insuficientes el presente plan de negocios pretende la petición de:

INVERSIÓN	CANTIDAD
Máquina	\$ 390,000.00
Acondicionamiento del local	\$ 15,000.00
Publicidad	\$ 15,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 420,000.00</b>

Con este presupuesto se cubrirán los principales costos en que incurre la empresa. Además todos los recursos necesarios serán financiados únicamente con fondos de capital semilla y aportaciones de la emprendedora.

#### 12. Conclusiones

##### a. Puntos débiles

- ✓ La maquinaria es un tanto obsoleta y eso hace que no se satisfaga eficientemente a la población.

- ✓ La publicidad es una de las debilidades que se pueden hacer fortaleza fácilmente.
- ✓ La infraestructura de la empresa se encuentra algo deteriorada y hay algunos cambios que se le pueden hacer a la fachada.

**b. Puntos fuertes**

- ✓ La empresa ya cuenta con una cartera de clientes lo suficientemente robusta, así que no se estará explorando en un negocio nuevo o donde se tenga que buscar un posicionamiento.
- ✓ La empresa cuenta con mucha experiencia y la emprendedora tiene 13 años en el sector de la construcción, lo que le da la convicción necesaria y a la vez un respaldo al proyecto.
- ✓ Se tiene una excelente ubicación ya que la empresa está muy cerca del lugar donde se unen las carreteras que vienen de Santa Bárbara y la Sierra.
- ✓ El producto que la empresa ha trabajado por años es de una excelente calidad, dan crédito a esto los innumerables clientes que han adquirido el producto y hasta la fecha no han tenido quejas.

**c. Amenazas**

- ✓ Las condiciones meteorológicas como las fuertes ráfagas de viento o la precipitación fluvial afecta al proceso de la elaboración del block.

**d. Oportunidades**

- ✓ El incremento que han tenido las obras públicas y privadas en este año hace ver a la industria de la construcción muy atractiva para invertir.
- ✓ Las utilidades y aguinaldos de la región son una oportunidad para las ventas de block.
- ✓ Las altas temperaturas que se han presentado benefician en el proceso de la elaboración del block.
- ✓ La nueva carretera que pasa justo enfrente del local es una ventaja para ofrecer el producto y tenerlo a la vista del cliente.