

PLAN DE NEGOCIOS

PROYECTO: ELABORACION DE SOUVENIRS

INCUBADO: MIGUEL ANGEL LUNA COVARRUBIAS

1. Descripción de la empresa y objetivos.

a) Naturaleza de la empresa.

Sector: comercio

La naturaleza de la empresa va dirigida a ofrecer una variedad de productos al cliente, basados calidad y eficiencia.

b) Antecedentes de la empresa o proyecto.

Debido al interés y talento en cuanto a la fabricación de varios artículos de tipo recuerdo de la Cd. De Parral Chihuahua que cuenta el emprendedor decidió abrir una empresa la cual se dedique a distribuir por algunas tiendas de la Ciudad dichos productos.

c) Experiencia del emprendedor.

El emprendedor Miguel Ángel cuenta con una experiencia de más de siete años practicando y poniendo a la venta en diferentes establecimientos de la Ciudad dichos souvenirs.

d) La idea.

La idea del negocio es contar con la maquinaria adecuada, contando con más variedad de productos para lo que es la temporada baja haciendo así que no bajen las ventas y casi se aproximen a la demanda que existe en temporada alta (vacaciones, puentes, etc.).

La principal idea es brindar a los comerciantes productos de alta calidad y novedosos con un bonito recuerdo de la Ciudad de Parral.

e) ¿Por qué?

La razón de existir de “Artesanías en souvenirs” es para brindar bellos recuerdos de nuestra Ciudad a los visitantes que vienen en temporada vacacional.

f) Visión.

Ser la empresa número uno en artesanías en souvenirs, cubriendo así, las necesidades de los turistas y del municipio.

g) Misión.

Ofrecer una variedad de artículos a los que visitan nuestra Ciudad, por medio de bellos y únicos recuerdos.

h) Valores.

- Responsabilidad
- Respeto
- Honestidad
- Puntualidad
- Superación

i) Objetivos.

- Contar con el equipo necesario para cubrir la demanda del municipio.
- Lograr cubrir la demanda de otros municipios cercanos como Casas Grandes, Batopilas, Guachochi, etc.
- Extender el mercado a Ciudad Juárez para que la cercanía con otro país favorezca en el sentido de que los extranjeros tengan acceso a los bellos recuerdos de los lugares más bonitos con los que cuenta el estado de Chihuahua.

j) Planes de la empresa.

“Artesanías en souvenirs” planea tener la capacidad de proveer a un favorable número de tiendas, para eso será necesario la adquisición de un nuevo equipo de cómputo, así como una cámara fotográfica y un compresor que se utilizaran para una rápida y efectiva fabricación de dichos recuerdos.

2. Descripción del Entorno.

a) Tendencias Macroeconómicas y Financieras que repercuten en el Negocio.

Las tendencias macroeconómicas que sin duda afectan al negocio de los souvenirs es la violencia que hoy en día se vive, debido a esta, varios turistas no llegan a la Ciudad con el miedo de que pueda suceder algún percance.

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

Las variables que más inciden en el negocio de los souvenir son las culturales y las sociales.

Una variable cultural que incide en el negocio sería que los turistas conocen poco la cultura de la Ciudad de Parral y a la hora de comprar recuerdos las imágenes no pueden ser tan familiarizadas, pero con los recorridos que existen en la Ciudad los turistas pueden tener una mejor idea del porqué de las imágenes en los recuerdos.

Una variable social sería que en época de vacaciones, donde en Parral se realiza la feria Villista, los turistas o visitantes que llegan a la Ciudad buscan un bonito recuerdo y por lo tanto una buena opción sería la de llevar sus hogares las artesanías en souvenir que se encuentran en diferentes locales de la Ciudad.

c) Actividad de la Industria.

En la localidad existen pocos que se dedican a la producción de souvenirs, estos no cuentan con la misma calidad que “Artesanías en Souvenir” ofrece, lo cual garantiza a los turistas una grata satisfacción a la hora de elegir los diferentes productos que se ponen a la venta en diferentes puntos de la Ciudad.

3. Análisis del Producto y su Mercado.

a) Producto visión general.

En “Artesanías en Souvenir” se ofrecen llaveros, tasas chicas y grandes, tequileros y porta llaves con imágenes de Parral y sus lugares.

Los *llaveros* tienen diferentes formas, del Edo. De Chihuahua y los clásicos circulares, cuadrados, rombo, etc.

Las *tasas* solo tienen dos tamaños: grandes y chicas, las cuales tienen estampadas algunas imágenes de la Ciudad o de los lugares históricos más visitados.

Los *tequileros* como todos los recuerdos tienen imágenes y lindas frases.

Los *porta llaves* cuentan con varias formas, y con su respectiva imagen, cabe mencionar que puede llevar el apellido o nombre de la familia que lo comprara.

Tanto los porta llaves como los demás productos que se fabrican en “Artesanías en Souvenir”

b) Fortalezas y Ventajas

Las ventajas y fortalezas con las que “Artesanías en Souvenirs” cuenta se pueden resumir en lo siguiente:

- Una completa experiencia en la elaboración de recuerdos o souvenirs.

- Los precios mejores que los de la competencia.
- Una notable calidad en cada uno de los recuerdos ofrecidos.
- Rápida entrega a los diferentes puntos de venta.
- Trabajos personales de entrega rápida.

c) El cliente

Los segmentos de mercado que abarca el negocio son las principales tiendas de recuerdos y turísticas que se ubican en diferentes puntos de la Ciudad, mencionando los más importantes:

Tavo Toys que es el principal comprador ya que es una tienda ubicada en el centro de la ciudad donde existe una gran variedad de todo tipo de artículos.

La Cocada es una de las famosas dulcerías que los turistas visitan con gran frecuencia distinguida por tener varias imágenes antiguas de la Ciudad.

La Guarida de Villa un tienda dedicada solamente a la venta de recuerdos de los lugares más importantes de la Ciudad.

El Norahua local comercial que pone a disposición de los turistas y ciudadanos fotos y gran cantidad de artículos antiguos y actuales.

Bolsas y Regalos un tienda ubicada en varios puntos del centro de la Ciudad dedicada a la venta de bolsas, relojes, etc. Incluyendo los llaveros y más artículos que la empresa elabora.

d) El mercado potencial

El mercado que van dirigidos estos recuerdos es a las tiendas más visitadas por los turistas como son las mencionadas en el punto anterior, así como las tiendas de.

e) Competitividad

La competencia más fuerte por así decir, la tenemos con el Edo. de Chihuahua pero la calidad de estos recuerdos o artesanías es baja por lo que hace que sus precios sean más bajos que los nuestros, sin embargo, los clientes que tiene hasta el día de hoy saben que la calidad que ofrece “Artesanías en Souvenir” es alta además ofrece diferentes productos a los de la competencia, teniendo la ventaja de que su producción sea aquí en la Ciudad.

4. Estrategia de Mercadotecnia

La estrategia que con los años se ha llevado a cabo, es de boca en boca, y promocionando en diferentes tiendas de recuerdos los productos fabricados, lo cual ha hecho que la “Artesanías en Souvenir” cuenta con una amplia lista de clientes que demanda la variedad de recuerdos.

a) Análisis FODA

FUERZAS

- Imágenes propias
- Productos únicos
- Entrega rápida

DEBILIDADES

- No contar con un equipo de cómputo más rápido

- No se cuenta con amplio personal capacitado para el corte y pegado de las imágenes que se utilizan en los recuerdos

OPORTUNIDADES

- En temporada vacacional siempre tendremos en la Ciudad visitantes de diferentes ciudades
- Poca gente se atreve a realizar algo similar a ya mencionados recuerdos
- Los turistas buscan siempre algún recuerdo relacionado con los lugares más visitados e históricos de la Ciudad

AMENAZAS

- Por motivo de inseguridad, las personas eviten conocer la Ciudad
- La competencia de fuera se acerque a las principales tiendas turísticas de la Ciudad

El resultado que nos muestra el análisis FODA permite informar que la empresa cuenta con los elementos necesarios para el buen funcionamiento y posicionamiento en el mercado de los productos que se realizan, tomando en cuenta las tiendas en las que estos recuerdos ya están a la venta. La empresa tiene el conocimiento que en cualquier momento la competencia pueda llegar a los lugar donde sus productos son los más demandados, para esto, la empresa puede implementar estrategias; que ya se han realizado, de venta que le permitan lograr una ventaja competitiva ante las demás empresas dedicadas a la elaboración de recuerdos, estando al tanto que la experiencia que tiene “Artesanías en Souvenir” respalda todos los artículos que se enfrentan a la competencia.

b) Políticas de producto y/o servicio y atención al cliente

En “Artesanías en Souvenir” se ofrece la garantía de dar a los clientes los mejores productos, fabricándolos con los mínimos errores que pudieran existir, y en caso de alguna falla devolviendo el producto que será cambiado por uno en mejor estado.

Los precios que la empresa ofrece son:

Llaveros	\$8.50
Tasa gde.	\$ 25
Tasa chica	\$17
Tequilero	\$13
Porta llave	\$30

c) Política de post-venta y seguimiento a clientes

Un servicio de post-venta que ofrece “Artesanías en Souvenir” es el mantener estrecho contacto con los clientes para ver cómo han sido las ventas desde que se empezaron a vender los recuerdos, así como para saber si le es necesario llevar más recuerdos o cambiar los que no se han vendido por unos con nuevas imágenes o freses.

5. PLAN DE VENTAS

a) Estrategia de ventas

Dichos recuerdos se venderán directamente con los clientes dueños de los locales comerciales, así como a las personas interesadas en algunos recuerdos personalizados ya sea una ocasión especial, etc.

b) La fuerza y condiciones de venta

En este caso el vendedor será Miguel Ángel que como hasta la fecha cuenta con una experiencia para llegar a los debidos acuerdos con los clientes y personas que necesitan de estos recuerdos.

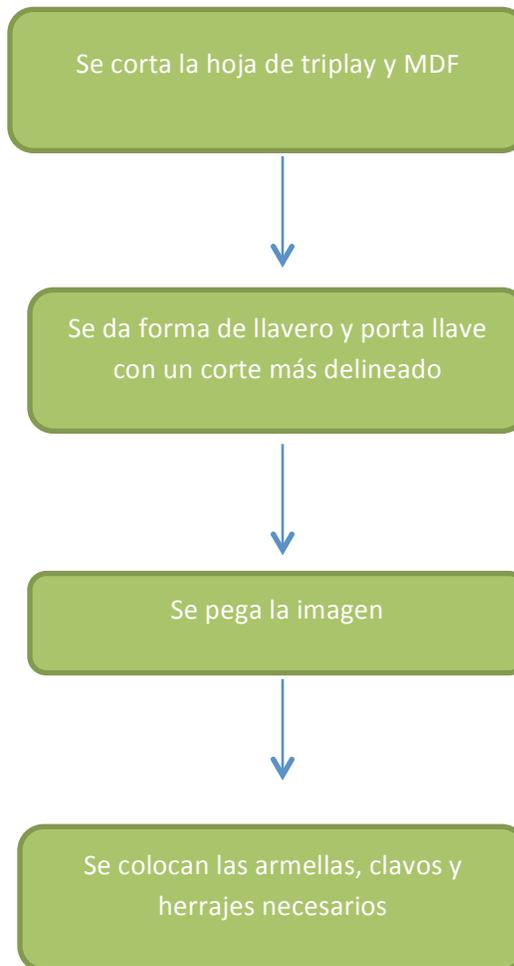
Actualmente se ofrecen 10 productos diferentes con imágenes y frases variadas a los clientes que son primerizos, dando el plazo de un mes para la venta de estos, si en ese tiempo no se vende ninguno solo se retiran, sin embargo, como ha ocurrido hasta la fecha, el cliente ve el interés que las personas tienen sobre estos recuerdos y trata de mantener surtidos sus locales ya que las entradas que obtienen por la venta de los recuerdos que “Artesanías en Souvenir” ofrece se ve reflejada en sus ganancias, dando pie a ordenar más productos.

6. Plan de operación del negocio

a) Proceso de producción de los productos

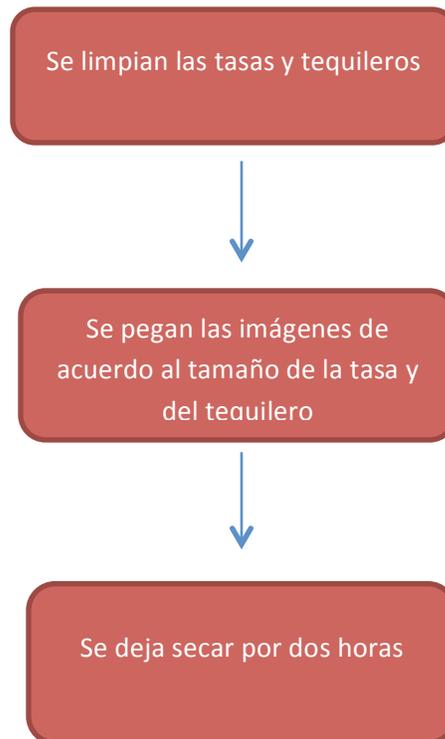
Para la elaboración de los recuerdos que “Artesanías en Souvenir” ofrece se realizan las siguientes actividades:

- Para los llavero y porta llaves:



En el proceso anterior hay un encargado que se ocupa de cortar las hojas de triplay y MDF, otro que es el que da forma al llavero ya sea ovalado, círculo, etc., otra persona se encarga de pegar las imágenes adecuadas con la resina y todo el procedimiento que el pegado requiere para finalizar con la colocación de armellas y clavos que es con lo que se finaliza el producto.

- Para tasas chicas y grandes y tequileros:



En este proceso se limpian las tasas y tequileros antes de colocar la imagen correspondiente, se pegan las respectivas imágenes con resina (el mismo material que utilizamos en los porta llave y llaveros) y se dejan secar por horas.

Otras actividades que se invierten en los procesos anteriormente mencionados son:

- La compra de las hojas triplay y MDF
- La compra de las tasas y tequileros por anticipado aproximadamente 15 días
- Compra de material como armellas, clavos, herraje.

- Compra de resina y su complemento
- Se imprimen las imágenes que irán en los recuerdos

b) Distribución y capacidad instalada

El lugar donde se elaboran los recuerdos está ubicado en la Ciudad de Hidalgo del Parral Chihuahua, en la C. Centenario #16 colonia Centro. Este lugar está dividido en dos áreas, una es donde se cortan las hojas y se le da forma a los llaveros y portallaves, y otra es donde se pegan las imágenes a todos los recuerdos; llaveros, portallaves, tasas chicas y grandes y a los tequileros, ahí mismo se dejan secando para después ser llevados a los locales que los solicitan.

7. RECURSOS HUMANOS

a) Organigrama



b) Políticas y reglamentos sobre Recursos Humanos

- Las personas contratadas deberán ser mayores de edad

- Utilizar el equipo de seguridad adecuado para la actividad que corresponda a su labor
- Mantener el área de trabajo limpia
- Acomodar los materiales y herramientas en su lugar después de ser utilizadas
- Desconectar los apartados eléctricos y apagar la luz cuando no se requiera de estos

c) Condiciones de trabajo y remunerativas

- El horario de todos los trabajadores será de 10.00 a.m. a 2.00 p.m.
- El pago de los empleados se hará semanalmente conforme a las prestaciones de la ley
- Todos los empleados tendrán derecho a tener servicio medico

d) Plan de recursos humanos

Puesto	Funciones	Habilidades	Conocimientos	Requisitos	Salario/comisión
Administrador	Supervisar compras, ventas, situación de bancos, etc.	Tener habilidades gerenciales y ser un buen líder	Saber aplicar el proceso administrativo	Conocimientos de admón., y ser buen líder	Salario
Cortador de hojas	Cortar las hojas necesarias para la producción de llaveros y portallaves	Tener precisión para cortar las hojas adecuadamente	Saber utilizar el equipo y herramientas necesarias que se requiere para cada corte	Tener experiencia en el manejo del equipo	salario
Creador de las figuras	Definir la figura que tendrán los llaveros y portallaves	Precisión en los cortes	Saber utilizar las herramientas necesarias	Tener experiencia con las herramientas para el adecuado corte	salario
Pega imágenes	Pegar las imágenes adecuadas a todos los productos	Destreza en el pegado de las imágenes	Saber utilizar correctamente las sustancias para el adherido adecuado	Saber cómo funcionan las sustancias para el pegado de imágenes	salario

- **Administrador:** será el encargado de supervisar las compras y ventas que se realicen, así como los gastos que pusieran existir, sabiendo aplicar correctamente el proceso administrativo siendo un buen líder.
- **Cortador de hojas:** realizara los cortes que sean necesario en las diferentes hojas con las que se elaboran los recuerdos, manteniendo una precisión en los cortes utilizando de manera adecuada el equipo.
- **Creador de las figuras:** afinara los cortes que se hicieron con anterioridad dando la forma final del llavero o portallaves según sea el caso, manteniendo la precisión con las herramientas que se le brindan.
- **Pega imágenes:** colocara las imágenes correspondientes a todos los productos como llaveros, portallaves, tasas y tequileros, colocando los herrajes y clavos necesarios para los recuerdos que los requieran.
- **Ventas:** se dedicara a entregar a tiempo la mercancía, utilizando sus conocimientos y dándole excelente trato al cliente.

Presupuesto mensual para recursos humanos

Puesto	Número de personas	Sueldo	Total
Administrador	1	\$2000	\$2000
Corta hojas	1	\$1600	\$1600
Creador figuras	1	\$1600	\$1600
Pega imágenes	1	\$1600	\$1600
TOTAL	4	\$6800	\$6800

8. Aspectos Legales

a) La sociedad

El emprendedor está dado de alta en Hacienda bajo el Régimen de Pequeños Contribuyentes, REPECO, esto debido a que el servicio es dirigido al público en general directamente por lo que no será necesario expedir facturas lo cual permite el registro bajo este régimen.

La obligación tributaria que el emprendedor y dueño del negocio tendrá por mes será una cuota fija por la cantidad de \$150.00.

Domicilio del Negocio: C. centenario #16 colonia Centro

RFC: LUCM700224L99

b) Licencias y permisos

Dado que el lugar en el que se encuentra la empresa es una casa no fue necesario solicitar permisos o licencias ni estatales ni federales.

c) Obligaciones legales

Las obligaciones legales que principalmente se tienen, son cubrir la cuota mensual que se debe pagar en SHCP, además deberá establecer con los empleados contratos de trabajo que estipulen las condiciones de trabajo, también tiene la obligación de proporcionar a los empleados las prestaciones de IMSS e INFONAVIT que marca la ley, en caso de no ser así el trabajador esta en derecho de demandar al patrón pero de igual manera en caso de que el trabajador incumpla en sus deberes el contrato de trabajo puede ser finiquitado.

9. Plan de Lanzamiento

Como “Artesanías en Souvenirs” ya tiene laborando varios años se conoce el trabajo que se realiza por tal motivo, no realizara un plan de lanzamiento, puesto que los clientes tienen la información correcta para solicitar en cualquier momento alguno de los recuerdos ya mencionados y esta información es compartida de boca en boca para los posibles clientes nuevos.

10. Estudio Financiero

Ventas

- a) Anuales de los primeros años de “Artesanías en Souvenirs” han sido proyectadas obteniendo los siguientes resultados:

Ventas Mensuales en Unidades Primer Año													
Producto / Servicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Taza grande	50	50	100	300	150	300	500	200	50	50	100	350	2,200
Taza chica	50	50	100	300	150	300	500	200	50	50	100	350	2,200
Llaveros	200	100	100	600	300	500	1,500	600	100	100	300	800	5,200
Tequileros	100	100	100	150	100	200	800	150	100	100	150	500	2,350
Portallaves	100	50	50	300	150	200	600	200	150	100	150	300	2,350
													-
													-
													-
Total	500	350	450	1,650	850	1,500	3,700	1,350	450	400	800	2,300	14,300
Porcentaje de inventario final deseado													
Producción programada	505	354	455	1,667	859	1,515	3,737	1,364	455	404	808	2,323	14,443

Ventas Mensuales en Unidades Segundo Año													
Producto / Servicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Taza grande	60	60	110	310	160	310	510	210	60	60	110	360	2,320
Taza chica	60	60	110	310	160	310	510	210	60	60	110	360	2,320
Llaveros	210	110	110	610	310	510	1,510	610	110	110	310	810	5,320
Tequileros	110	110	110	160	110	210	610	160	110	110	160	510	2,470
Portallaves	110	60	60	310	160	210	610	210	160	110	160	310	2,470
													-
													-
													-
Total	550	400	500	1,700	900	1,550	3,750	1,400	500	450	850	2,350	14,900
Porcentaje de inventario final deseado													
Producción programada	551	401	501	1,701	901	1,551	3,751	1,401	501	451	851	2,351	14,906

b) Anuales estimadas en cinco años de “Artesanías en Souvenirs”

Producto / Servicio	Ventas Anuales en Unidades				
	1	2	3	4	5
Taza grande	2,200	2,320	2,440	2,590	2,820
Taza chica	2,200	2,320	2,440	2,590	2,820
Llaveros	5,200	5,320	5,440	5,680	5,920
Tequileros	2,350	2,470	2,590	2,690	2,920
Portallaves	2,350	2,470	2,690	2,930	3,170
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
Total	14,300	14,900	15,600	16,480	17,650
Aumento porcentual	-	4.20%	4.70%	5.64%	7.10%
Inflación anual promedio	3.14%	Incremento en el precio			1.00%
Producto / Servicio	Precio Unitario				
	1	2	3	4	5
Taza grande	25.00	26.04	27.13	28.26	29.44
Taza chica	17.00	17.71	18.45	19.22	20.02
Llaveros	8.50	8.85	9.22	9.61	10.01
Tequileros	13.00	13.54	14.11	14.70	15.31
Portallaves	35.00	36.46	37.98	39.57	41.22
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
Precio ponderado	17.44	18.26	19.24	20.21	21.19
Producto / Servicio	Ventas Anuales en Dinero				
	1	2	3	4	5
Taza grande	55,000	60,419	66,195	73,196	83,020
Taza chica	37,400	41,085	45,013	49,773	56,654
Llaveros	44,200	47,106	50,178	54,577	59,256
Tequileros	30,550	33,449	36,538	39,531	44,701
Portallaves	82,250	90,056	102,169	115,926	130,654
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
Total	249,400	272,117	300,092	333,003	374,085
Aumento porcentual	-	9.11%	10.28%	10.97%	12.34%

c) Mensuales estimadas en dinero proyectadas a cinco años

Producto / Servicio	Ventas Mensuales en Dinero Primer Año												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Taza grande	1,250	1,250	2,500	7,500	3,750	7,500	12,500	5,000	1,250	1,250	2,500	8,750	55,000
Taza chica	850	850	1,700	5,100	2,550	5,100	8,500	3,400	850	850	1,700	5,950	37,400
Llaveros	1,700	850	850	5,100	2,550	4,250	12,750	5,100	850	850	2,550	6,800	44,200
Tequileros	1,300	1,300	1,300	1,950	1,300	2,600	7,800	1,950	1,300	1,300	1,950	6,500	30,550
Portallaves	3,500	1,750	1,750	10,500	5,250	7,000	21,000	7,000	5,250	3,500	5,250	10,500	82,250
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	8,600	6,000	8,100	30,150	15,400	26,450	62,550	22,450	9,500	7,750	13,950	38,500	249,400
Producto / Servicio	Ventas Mensuales en Dinero Segundo Año												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Taza grande	1,563	1,563	2,865	8,073	4,167	8,073	13,282	5,469	1,563	1,563	2,865	9,375	60,419
Taza chica	1,063	1,063	1,948	5,490	2,833	5,490	9,032	3,719	1,063	1,063	1,948	6,375	41,085
Llaveros	1,859	974	974	5,401	2,745	4,516	13,370	5,401	974	974	2,745	7,172	47,106
Tequileros	1,490	1,490	1,490	2,167	1,490	2,844	8,261	2,167	1,490	1,490	2,167	6,907	33,449
Portallaves	4,011	2,188	2,188	11,303	5,834	7,657	22,241	7,657	5,834	4,011	5,834	11,303	90,056
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	9,985	7,276	9,464	32,434	17,068	28,579	66,185	24,413	10,922	9,099	15,558	41,132	272,117

Presupuesto Anual de Costos de Operación

Presupuesto Anual de Costos de Operación		
Concepto	Costo Total Anual	Costo Unitario Anual
Costos variables		
Materia prima	50,112	3.47
Envases y embalajes	-	0.00
Materiales indirectos	1,705	0.12
Energía y combustibles	1,980	0.14
Mano de obra directa	41,472	2.87
Subtotal	95,269	6.60
Costos fijos		
Mano de obra indirecta	-	
Otros costos operativos	45,600	
Depreciación	4,303	
Subtotal	49,903	
Total	145,172	

Puesto	Sueldos Administrativos		Sueldo Anual
	Sueldo Mensual	Prestaciones 35%	
Administrador	2,000	700	32,400
		-	-
		-	-
		-	-
Total Sueldos Administrativos			32,400

Puesto	Sueldos de Ventas		Sueldo Anual
	Sueldo Mensual	Prestaciones 35%	
Repartidor	1,200	420	19,440
		-	-
		-	-
		-	-
Total Sueldos Ventas			19,440

Gastos

Gastos de Administración	
Concepto	Costo
Sueldos	32,400
Renta	6,000
Total anual	38,400

Gastos de Venta	
Concepto	Costo
Sueldos	19,440
Comisiones	-
Publicidad	
Mantenimiento	
Combustibles	
Total anual	19,440

Presupuesto Anual de Gastos

Presupuesto Anual de Gastos de Venta y Administración

Gastos de Administración*	38,400
Gastos de Venta	
<i>Fijos</i>	
Sueldos	19,440
Publicidad	-
Mantenimiento	-
<i>Subtotal</i>	57,840
<i>Variables</i>	
Comisiones	-
Combustibles	-
Viáticos	-
Otros gastos	-
<i>Subtotal</i>	-
Total	57,840

* Todos los gastos de administración se consideran fijos



11. Plan de Inversión

Inversión Neta

Inversión Neta			
	Aportación Propia	Financiamiento Programa	Total
Capital de Trabajo Neto	29,372	-	29,372
Activo Fijo y Diferido	8,990	15,162	24,152
Total	38,362	15,162	53,524
Porcentajes	71.67%	28.33%	100.00%

Amortización de deuda

Tabla de Amortización de Deuda

Financiamiento: **511,587**

Tasa de Interés Anual: **5%** Plazo: **60**
 Período de gracia: **0**
 Pago Interestual: **612**

Fecha de Pago	Mes	Saldo Inicial	Intereses	Total	Pago	Amortización de Capital	Saldo Final
01/09/2013	1	18,182	114	18,296	114	-	18,182
01/09/2013	2	18,182	114	18,296	114	-	18,182
01/07/2013	3	18,182	114	18,296	114	-	18,182
01/06/2013	4	18,182	114	18,296	114	-	18,182
01/06/2013	5	18,182	114	18,296	114	-	18,182
01/12/2013	6	18,182	114	18,296	114	-	18,182
01/11/2013	7	18,182	114	18,296	420	306	14,864
01/12/2013	8	14,864	111	14,975	420	311	14,549
01/01/2014	9	14,549	109	14,658	420	319	14,230
01/02/2014	10	14,230	107	14,337	420	319	13,914
01/03/2014	11	13,914	104	14,019	420	318	13,598
01/04/2014	12	13,598	103	13,699	420	320	13,279
01/05/2014	13	13,279	100	13,379	420	328	12,954
01/06/2014	14	12,954	97	13,051	420	329	12,629
01/07/2014	15	12,629	95	12,733	420	327	12,302
01/08/2014	16	12,302	93	12,385	420	330	11,975
01/09/2014	17	11,975	90	12,081	420	332	11,639
01/10/2014	18	11,639	87	11,739	420	339	11,309
01/11/2014	19	11,309	85	11,399	420	337	10,987
01/12/2014	20	10,987	83	11,069	420	340	10,657
01/01/2014	21	10,627	80	10,706	420	342	10,284
01/02/2014	22	10,284	77	10,361	420	349	9,939
01/03/2014	23	9,939	75	10,014	420	348	9,591
01/04/2014	24	9,591	73	9,668	420	350	9,242
01/05/2014	25	9,242	69	9,320	420	359	8,898
01/06/2014	26	8,898	67	8,979	420	358	8,553
01/07/2014	27	8,553	64	8,637	420	358	8,179
01/08/2014	28	8,179	61	8,296	420	361	7,814
01/09/2014	29	7,814	59	7,972	420	364	7,450
01/10/2014	30	7,450	56	7,609	420	368	7,084
01/11/2014	31	7,084	53	7,237	420	369	6,719
01/12/2014	32	6,719	50	6,769	420	372	6,349
01/01/2015	33	6,349	48	6,391	420	379	5,968
01/02/2015	34	5,968	45	6,023	420	377	5,591
01/03/2015	35	5,591	42	5,639	420	380	5,211
01/04/2015	36	5,211	39	5,290	420	383	4,829
01/05/2015	37	4,829	36	4,884	420	388	4,442
01/06/2015	38	4,442	33	4,479	420	389	4,059
01/07/2015	39	4,059	30	4,090	420	392	3,681
01/08/2015	40	3,681	27	3,749	420	399	3,298
01/09/2015	41	3,298	24	3,381	420	398	2,909
01/10/2015	42	2,909	23	2,980	420	401	2,688
01/11/2015	43	2,688	19	2,699	420	404	2,364
01/12/2015	44	2,364	18	2,580	420	407	1,988
01/01/2016	45	1,988	13	1,979	420	410	1,568
01/02/2016	46	1,568	9	1,597	420	419	1,099
01/03/2016	47	1,099	8	1,041	420	418	628
01/04/2016	48	628	8	422	420	419	0
01/05/2016	49	0	0	0	0	0	0
01/06/2016	50	0	0	0	0	0	0
01/07/2016	51	0	0	0	0	0	0
01/08/2016	52	0	0	0	0	0	0
01/09/2016	53	0	0	0	0	0	0
01/10/2016	54	0	0	0	0	0	0
01/11/2016	55	0	0	0	0	0	0
01/12/2016	56	0	0	0	0	0	0
01/01/2017	57	0	0	0	0	0	0
01/02/2017	58	0	0	0	0	0	0
01/03/2017	59	0	0	0	0	0	0
01/04/2017	60	0	0	0	0	0	0

De acuerdo a las ventas estimadas, los gastos y costos, y tomando en cuenta una inflación anual del 3% se pudieron obtener los estados de resultados y flujos de efectivo cuyos resultados podrán ser apreciados a continuación.



Balance General Inicial

Balance General Inicial

Activo		Pasivo y Capital	
<i>Activo Circulante</i>		<i>Pasivo Circulante</i>	
Efectivo	14,180	Cuentas por pagar	-
Cuentas por cobrar	-	Documentos por pagar	-
Inventario	15,193	Impuestos por pagar	-
Total circulante	29,372	Total circulante	-
<i>Activo Fijo</i>		<i>Pasivo Fijo</i>	
Maquinaria y Equipo	24,152	Préstamo a largo plazo	15,162
Terreno y Edificios	-	Total pasivo	15,162
Vehículos	-	<i>Capital</i>	
Otros Activos Fijos	-	Capital propio	38,362
(-) Depreciación	-	Utilidades retenidas	-
Total fijo	24,152	Total capital	38,362
<i>Activo Diferido</i>	-		
Total de Activos	53,524	Total Pasivo y Capital	53,524

Presupuesto de Efectivo Mensual

	Primer Año											
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas	8,600	6,000	8,100	30,150	15,400	26,450	62,550	22,450	9,500	7,750	13,950	38,500
Ingresos												
Cobranzas:												
Mismo mes	8,600	6,000	8,100	30,150	15,400	26,450	62,550	22,450	9,500	7,750	13,950	38,500
Un mes		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dos meses			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tres meses				0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total cobranzas	8,600	6,000	8,100	30,150	15,400	26,450	62,550	22,450	9,500	7,750	13,950	38,500
Otros ingresos												
Total ingresos	8,600	6,000	8,100	30,150	15,400	26,450	62,550	22,450	9,500	7,750	13,950	38,500
Egresos												
Compras a proveedores	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318
Pagos:												
Mismo mes	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318
Un mes		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dos meses o más			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total pagos	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318	4,318
Energía y combustibles	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165
Mano de obra directa	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800
Gastos de administración	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200
Gastos de venta	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620
Intereses	114	114	114	114	114	114	114	111	109	107	104	102
Amortización de deuda	0	0	0	0	0	0	308	311	313	315	318	320
Impuestos		1,027	1,027	1,027	1,027	1,027	1,027	1,027	1,027	1,027	1,027	1,027
Compras de activos fijos												
Dividendos en efectivo												9,243
Otros egresos												
Total egresos	15,673	17,700	17,700	17,700	17,700	17,700	18,008	18,008	18,008	18,008	18,008	27,251
Excedente (faltante) del mes	-8,073	-11,700	-9,600	12,450	-2,300	8,750	44,542	4,442	-8,508	-10,258	-4,058	11,249
Efectivo al inicio del mes	14,180	6,107	-5,593	-15,193	-2,742	-5,042	3,708	48,250	52,692	44,183	33,925	29,867
Efectivo acumulado	6,107	-5,593	-15,193	-2,742	-5,042	3,708	48,250	52,692	44,183	33,925	29,867	41,116
Saldo mínimo deseado	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180
Efectivo (préstamo) acumulado	-8,073	-19,773	-29,372	-16,922	-19,222	-10,472	34,070	38,512	30,004	19,745	15,687	26,936
Inversión en Capital de Trabajo		29,372										

Presupuesto de Efectivo Mensual

	Segundo Año											
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas	9,985	7,276	9,464	32,434	17,068	28,579	66,185	24,413	10,922	9,099	15,558	41,132
Ingresos												
Cobranzas:												
Mismo mes	9,985	7,276	9,464	32,434	17,068	28,579	66,185	24,413	10,922	9,099	15,558	41,132
Un mes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dos meses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tres meses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total cobranzas	9,985	7,276	9,464	32,434	17,068	28,579	66,185	24,413	10,922	9,099	15,558	41,132
Otros ingresos												
Total ingresos	9,985	7,276	9,464	32,434	17,068	28,579	66,185	24,413	10,922	9,099	15,558	41,132
Egresos												
Compras a proveedores	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596
Pagos:												
Mismo mes	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596
Un mes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dos meses o más	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total pagos	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596	4,596
Energía y combustibles	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176
Mano de obra directa	3,679	3,679	3,679	3,679	3,679	3,679	3,679	3,679	3,679	3,679	3,679	3,679
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	3,919	3,919	3,919	3,919	3,919	3,919	3,919	3,919	3,919	3,919	3,919	3,919
Gastos de administración	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300
Gastos de venta	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671	1,671
Intereses	100	97	95	92	90	87	85	82	80	77	75	72
Amortización de deuda	323	325	327	330	332	335	337	340	342	345	348	350
Impuestos	1,027	1,958	1,958	1,958	1,958	1,958	1,958	1,958	1,958	1,958	1,958	1,958
Compras de activos fijos												
Dividendos en efectivo												21,152
Otros egresos												
Total egresos	18,791	19,722	19,722	19,722	19,722	19,722	19,722	19,722	19,722	19,722	19,722	40,874
Excedente (faltante) del mes	-8,806	-12,446	-10,258	12,712	-2,654	8,857	46,463	4,690	-8,800	-10,623	-4,164	258
Efectivo al inicio del mes	41,116	32,310	19,864	9,806	22,318	19,864	28,521	74,984	79,675	70,875	60,252	56,088
Efectivo acumulado	32,310	19,864	9,806	22,318	19,864	28,521	74,984	79,675	70,875	60,252	56,088	56,346
Saldo mínimo deseado	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180
Efectivo (préstamo) acumulado	18,130	5,685	-4,574	8,138	5,484	14,341	60,805	65,495	56,695	46,072	41,908	42,186



Estados de Resultados Mensuales

	Primer Año												Total
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
Ventas	8,600	6,000	8,100	30,150	15,400	26,850	62,550	22,450	9,500	7,750	13,950	38,500	248,400
Costo de ventas													
Inventario Inicial	15,193	33	56	86	195	251	350	594	683	712	739	792	15,193
Compras y producción:													
Materia prima	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	50,112
Emisiones y embalajes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Materiales indirectos	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142	1,705
Energía y combustibles	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	1,980
Mano de obra directa	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	3,456	41,472
Subtotal	7,939	7,939	7,939	7,939	7,939	7,939	7,939	7,939	7,939	7,939	7,939	7,939	95,269
Inventario final	33	56	86	195	251	350	594	683	712	739	792	943	943
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	45,600
Total costo de ventas	26,899	11,736	11,709	11,630	11,683	11,640	11,495	11,650	11,709	11,713	11,686	11,587	155,118
Utilidad Bruta	-18,299	-5,736	-3,609	18,520	3,717	14,810	51,055	10,800	-2,209	-3,963	2,264	16,913	94,282
Gastos de venta y administración													
Gastos de Administración*	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	38,400
Sueldos	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	19,440
Publicidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mantenimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comisiones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Combustibles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Viáticos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros gastos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total gastos de venta y administración	4,820	4,820	4,820	4,820	4,820	4,820	4,820	4,820	4,820	4,820	4,820	4,820	57,840
Utilidad Antes de Dep., Int. e Impuestos	-23,119	-10,536	-8,429	13,700	-1,003	9,990	46,235	5,980	-7,029	-8,783	-2,556	12,093	36,442
Depreciación y amortización	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	4,308
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	-23,477	-10,895	-8,788	13,341	-1,462	9,631	45,876	5,621	-7,388	-9,141	-2,915	11,734	32,139
Intereses	114	114	114	114	114	114	114	111	109	107	104	102	1,330
Utilidad Antes de Impuestos	-23,591	-11,008	-8,902	13,227	-1,575	9,518	45,763	5,510	-7,497	-9,248	-3,019	11,632	30,809
Impuestos	-6,436	-6,403	-3,561	5,291	-630	3,807	18,305	2,204	-2,999	-3,699	-1,208	8,653	12,324
Utilidad Neta Después de Impuestos	-14,155	-6,605	-5,341	7,936	-945	5,711	27,458	3,306	-4,498	-5,549	-1,812	12,979	18,485
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Adición a Utilidades Retenidas	-14,155	-6,605	-5,341	7,936	-945	5,711	27,458	3,306	-4,498	-5,549	-1,812	12,979	18,485

Estados de Resultados

	Estados de Resultados				
	Año				
	1	2	3	4	5
Ventas	249,400	272,117	300,092	333,003	374,085
Costo de ventas					
Inventario inicial	15,193	943	1,014	1,118	1,241
Compras y producción:					
Materia prima	50,112	53,342	58,826	65,278	73,331
Envases y embalajes	0	0	-	-	-
Materiales indirectos	1,705	1,815	2,001	2,221	2,495
Energía y combustibles	1,980	2,108	2,324	2,579	2,897
Mano de obra directa	41,472	44,145	48,684	54,023	60,688
Subtotal	95,269	101,410	111,836	124,101	139,411
Inventario final	943	1,014	1,118	1,241	1,394
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0
Otros costos operativos	45,600	47,032	48,509	50,032	51,603
Total costo de ventas	155,118	148,372	160,241	174,010	190,861
Utilidad Bruta	94,282	123,745	139,852	158,993	183,224
Gastos de venta y administración					
Gastos de Administración*	38,400	39,606	40,849	42,132	43,455
Sueldos	19,440	20,050	20,680	21,329	21,999
Publicidad	0	0	0	0	0
Mantenimiento	0	0	0	0	0
Comisiones	0	0	-	-	-
Combustibles	0	0	-	-	-
Viáticos	0	0	-	-	-
Otros gastos	0	0	0	0	0
Total gastos de venta y administración	57,840	59,656	61,529	63,461	65,454
Utilidad Antes de Depr., Int. e Impuestos	36,442	64,089	78,322	95,532	117,770
Depreciación y amortización	4,303	4,303	4,303	1,471	1,471
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	32,139	59,785	74,019	94,060	116,299
Intereses	1,330	1,031	653	239	0
Utilidad Antes de Impuestos	30,809	58,754	73,367	93,822	116,299
Impuestos	12,324	23,502	29,347	37,529	46,519
Utilidad Neta Después de Impuestos	18,485	35,253	44,020	56,293	69,779
Dividendos	9,243	21,152	30,814	45,034	55,823
Adición a Utilidades Retenidas	9,243	14,101	13,206	11,259	13,956
Amortización de deuda	1,886	4,035	4,414	4,828	0
Amortización como % de la utilidad neta	10.2%	11.4%	10.0%	8.6%	0.0%

Punto de Equilibrio

Análisis de Punto de Equilibrio

	Año				
	1	2	3	4	5
Punto de equilibrio (unidades monetarias)	\$192,099	\$176,854	\$182,166	\$183,153	\$188,818
Punto de equilibrio como % de ventas	77.0%	65.0%	60.7%	55.0%	50.5%
Costos variables totales	109,518	101,340	111,732	123,979	139,258
Costos fijos totales	107,743	110,991	114,341	114,964	118,528
Costo total	217,261	212,331	226,073	238,943	257,786
Unidades de ventas	14,300	14,900	15,600	16,480	17,650
Costos variables unitarios	7.66	6.80	7.16	7.52	7.89
Costos fijos unitarios	7.53	7.45	7.33	6.98	6.72
Costo total unitario	15.19	14.25	14.49	14.50	14.61
Precio unitario promedio ponderado	17.44	18.26	19.24	20.21	21.19
Margen de contribución	9.78	11.46	12.07	12.68	13.30
Utilidad operativa promedio por unidad	2.25	4.01	4.74	5.71	6.59

Balances Generales Anuales

Activo	Balances Generales				
	1	2	Año 3	4	5
Activo Circulante					
Efectivo	41,116	56,346	69,539	77,555	93,125
Cuentas por cobrar	-	-	-	-	-
Inventario	943	1,014	1,118	1,241	1,394
Total circulante	42,059	57,360	70,657	78,796	94,519
Activo Fijo					
Maquinaria y Equipo	24,152	24,152	24,152	24,152	24,152
Terreno y Edificios	-	-	-	-	-
Vehículos	-	-	-	-	-
Otros Activos Fijos	-	-	-	-	-
Activo fijo bruto	24,152	24,152	24,152	24,152	24,152
(-) Depreciación	- 4,303	- 8,606	- 12,909	- 14,381	- 15,852
Total fijo	19,849	15,546	11,243	9,772	8,300
Activo Diferido					
(-) Amortización	-	-	-	-	-
Total diferido	-	-	-	-	-
Total de Activos	61,908	72,906	81,900	88,567	102,819
Pasivo y Capital					
Pasivo Circulante					
Cuentas por pagar	-	-	-	-	-
Documentos por pagar	-	-	-	-	-
Impuestos por pagar	1,027	1,958	2,160	2,397	2,692
Total circulante	1,027	1,958	2,160	2,397	2,692
Pasivo Fijo					
Préstamos a largo plazo	13,276	9,241	4,828	0	0
Total de Pasivos	14,303	11,200	6,987	2,397	2,692
Capital					
Capital propio	38,362	38,362	38,362	38,362	38,362
Utilidades retenidas	9,243	23,344	36,550	47,808	61,764
Total capital	47,605	61,706	74,912	86,171	100,127
Total Pasivo y Capital	61,908	72,906	81,900	88,567	102,819

Razones Financieras

	Razones Financieras				
	Año				
	1	2	3	4	5
<i>Razones de Liquidez</i>					
Razón Circulante	40.95	29.29	32.71	32.88	35.11
Prueba del Ácido	40.04	28.77	32.20	32.36	34.59
<i>Razones de Actividad</i>					
Rotación del Efectivo	6.07	4.83	4.32	4.29	4.02
Rotación de CxC	-	-	-	-	-
Periodo de Cobranza	-	-	-	-	-
Rotación de Inventario	164.45	146.37	143.34	140.27	136.96
Rotación de Activo Fijo	12.56	17.50	26.69	34.08	45.07
Rotación de Activo Total	4.03	3.73	3.66	3.76	3.64
<i>Razones de Endeudamiento</i>					
Razón de la Deuda	23.1%	15.4%	8.5%	2.7%	2.6%
Rotación de Intereses	24.17	57.98	113.42	394.27	-
Cobertura de Cargos Fijos	7.19	7.71	9.24	11.35	-
Multiplicador de Capital	1.30	1.18	1.09	1.03	1.03
Deuda a Largo Plazo a Capital Contable	21.4%	12.7%	5.9%	0.0%	0.0%
<i>Razones de Rentabilidad</i>					
Margen de Utilidad Bruta	37.8%	45.5%	46.6%	47.7%	49.0%
Margen de Utilidad Operativa	12.9%	22.0%	24.7%	28.2%	31.1%
Margen de Utilidad Neta	7.4%	13.0%	14.7%	16.9%	18.7%
Rendimiento sobre Activos	29.9%	48.4%	53.7%	63.6%	67.9%

**Estados de Flujos de Efectivo**

	Estados de Flujos de Efectivo				
	Año				
	1	2	3	4	5
Flujos de Efectivo de las Actividades de Operación					
Utilidad neta		35,253	44,020	56,293	69,779
(+) Depreciación y amortización		4,303	4,303	1,471	1,471
(+) Disminución en cuentas por cobrar					
(-) Aumento en cuentas por cobrar					
(+) Disminución en inventario					
(-) Aumento en inventario		-70	-104	-123	-153
(-) Disminución en cuentas por pagar					
(+) Aumento en cuentas por pagar					
(-) Disminución en pasivos acumulados					
(+) Aumento en pasivos acumulados		932	201	237	296
Total		40,417	48,420	57,879	71,393
Flujos de Efectivo de las Actividades de Inversión					
(+) Disminución en activo fijo y diferido					
(-) Aumento en activo fijo y diferido					
Total		0	0	0	0
Flujos de Efectivo de las Actividades de Financiamiento					
(+) Aumento en documentos por pagar					
(-) Disminución en documentos por pagar					
(+) Aumento en deudas a largo plazo					0
(-) Disminución en deudas a largo plazo		-4,035	-4,414	-4,828	
(+) Aumento en aportaciones de capital					
(-) Disminución en aportaciones de capital					
(-) Dividendos		-21,152	-30,814	-45,034	-55,823
Total		-25,187	-35,228	-49,862	-55,823
Cambio neto en efectivo		15,230	13,193	8,017	15,570

	Flujos Netos de Efectivo					
	Año					
	0	1	2	3	4	5
UAII		32,139	59,785	74,019	94,060	116,299
(-) Impuestos		12,855	23,914	29,608	37,624	46,519
UNODI		19,283	35,871	44,412	56,436	69,779
(+) Depreciación		4,303	4,303	4,303	1,471	1,471
FEO		23,586	40,174	48,715	57,907	71,250
(+) FENO						8,300
Inversión inicial		-53,524				
FEN		-53,524	23,586	40,174	48,715	57,907
						79,551

Valuación Económica - Financiera

Valor Presente Neto (VPN)	\$96,598
Tasa Interna de Rendimiento (TIR)	65.82%
TIR Modificada (TIRM)	42.90%
Índice de Rentabilidad (IR)	2.80
Relación Costo-Beneficio (C/B)	0.36
Periodo de Recuperación (PR)	1.75 años
Valor Presente Neto de los Propietarios (VPNP)	\$86,126
Valor Presente Neto Ajustado (VPNA)	\$82,180
Costo Promedio Ponderado de Capital	16.27%
Costo del Capital Propio	20.57%

12. Conclusiones

a) Puntos Fuertes

Siempre existirán personas que visiten la Cd. de Parral, y tomando en cuenta que las tiendas donde se venden los recuerdos, son las más visitadas por los turistas.

“Artesanías en Souvenirs” se caracteriza por contar con imágenes y diseños únicos, ya que se cuenta con la experiencia necesaria para la producción de los recuerdos.

b) Puntos Débiles

La debilidad es que, hasta el momento no se cuenta con un equipo rápido para la toma de fotografías, no todas las personas tienen experiencia en cortes tan detallados como los requiere la elaboración de ya mencionados recuerdos.

c) Oportunidades

Las ferias Villistas siempre atraen demasiados turistas y es aquí la mayor oportunidad de venta de los recuerdos que se encuentran en los diferentes puntos de la Ciudad.

d) Amenazas

La mayor amenaza que existe, es que por miedo a la inseguridad que se vive hoy en día los turistas no visiten la Ciudad, llevado de la mano la situación económica con la que se cuenta.

e) Riesgo

En los recuerdos el principal riesgo es que llegue la competencia con imágenes y materiales buenos, lo cual mermaría las ventas, así como la ausencia de la persona dedicada a los cortes detallados de los recuerdos, ya que en ese momento se retrasarían las entregas acordadas.