

PLAN DE NEGOCIOS
“RANCHO GARDEA”
Crianza de ganado

1- Descripción de la empresa o nombre del proyecto y objetivos:

a. Naturaleza de la empresa

El rancho “Gardea” es una empresa familiar que se dedica a la cría y engorda de ganado bovino. Es una empresa ganadera que cría animales para la producción de carne y por tanto pertenece al sector agrícola.

b. Experiencia del emprendedor

Nombre: César Vega Gardea

Dirección: Empalme Aguilera Municipio de Santa Bárbara, Chihuahua.

Teléfono: 6271084863

Lugar de residencia: Santa Bárbara, Chihuahua.

Edad: 25 años

Estado Civil: Unión Libre

Ocupación: Ganadero

Escolaridad: Secundaria

Experiencia en el ramo empresarial: 4 años

c. Antecedentes de la empresa o del proyecto

En años pasados, la familia Gardea se dedicaba a la crianza de ganado bovino sólo a nivel familiar y con el único propósito de obtener leche para producir lácteos como asaderos y bolis de yogur. Por medio de estas actividades ellos descubrieron alto interés en la crianza de ganado bovino y adquirieron la experiencia en dicha crianza por lo tanto desean especializarse en la crianza y engorda de becerros para la venta directa con las Asociaciones Ganaderas locales, regionales y estatales. Además se pretende comercializar con carnicerías locales y regionales cuando las asociaciones no realicen comprar, teniendo en cuenta siempre la prioridad para las asociaciones ganaderas.

Una de las ventajas de este proyecto, es que actualmente se cuenta con el terreno para la crianza del ganado y éste tiene las condiciones óptimas para el desarrollo de dicho ganado.

d. ¿Por qué?

Actualmente el campo de México, especialmente el de Chihuahua, se ha visto afectado por los altibajos en los precios de los productos agrícolas, junto con esto la escasa tecnología y los altos costos en los insumos arrojan como resultado producciones baja y aún peor de baja calidad.

Para la zona de Santa Bárbara la mayoría de sus habitantes se concentran en el área de la producción agrícola, sin embargo debido a las diferentes situaciones económicas por las que atraviesa el país se ha originado el abandono de cultivos y cosechas propiciando el desequilibrio económico para algunas familias y a la vez generando que algunos productores busquen nuevas alternativas de vida. Es por

esto que “Rancho Gardea” decide cambiar el giro de sus actividades y ahora decide retomar la crianza de ganado como una nueva fuente de ingreso familiar.

Debido a estas situaciones antes mencionadas, es prudente mencionar que se cuenta con la experiencia para producir ganado bovino de calidad y que este proyecto puede asumir los costos de dicha producción y aunado a esto se obtendrían márgenes de utilidad altos por lo que es un proyecto sumamente rentable. Actualmente existen convenios con el extranjero para la exportación de ganado bovino y por esta razón es un proyecto que se vende bien, es decir a un precio alto y con formas de pago estrictamente de contado asegurando utilidades altas para el emprendedor.

e. Misión

“Es una empresa productora de ganado bovino de alta calidad que cumple con las normas sanitarias requeridas y que busca fomentar empleos, otorgar beneficios tanto personales como a de los miembros de esta empresa, siendo siempre criadores de ganado de alta calidad”

f. Visión

Ser una empresa competitiva en mejora continua que logre posicionarse a nivel regional y estatal manteniendo siempre los estándares de calidad para lograr ser una empresa exportadora de ganado bovino con certificación TIF (Tipo Inspección Federal).

g. Valores

HONESTIDAD, una realación honesta entre los clientes y el productor.

TRABAJO EN EQUIPO, lograr en conjunto todos los objetivos de la empresa para llevar a cabo las estrategias de producción y comercialización.

INTERES POR EL MEDIO AMBIENTE, cuidar de los recursos naturales con los que se trabaja sin sobreexplotar dichos recurso y siempre aprovechandolos al máximo.

PRODUCTIVIDAD, hacer más con lo que se tiene o lograr hacer más con menos.

h. Objetivos

Objetivo general.- Mejorar el ingreso familiar por medio de esta actividad productitiva para lograr un impacto socioeconomico en la región sur del estado de Chihuahua.

- **A corto plazo**

Se pretende adquirir 30 vientres para lograr obtener alrededor de 25 becerros. De dicha producción se conservaran 5 becerras para criarse hasta la edad productiva y así ir incrementando el número de vientres. En este punto se pretende comercializar el resto de la producción.

- **A mediano plazo**

Adquirir otros 30 vientres para lograr una producción total de 40 becerros anuales.

- **A largo plazo**

Adquirir toros de registro para aumentar la producción y mejorar la calidad del ganado y competir a nivel nacional en crianza y engorda de ganado bovino.

i. Planes de la empresa

- Incrementar la producción de ganado para posicionarse a nivel estatal.
- Contar con personal capacitado para la crianza y supervisión de los procesos productivos de la empresa.
- Arrancar el proyecto con recursos provenientes de alguna institución financiera.
- Lograr la exportación de ganado bovino a Estados Unidos.
- Mantener utilidades en cada una de las etapas del proyecto.
- Al término de 5 años la empresa logrará estar certificada para exportar a otros países además de Estados Unidos.

2- Descripción del entorno

a. Cuáles son las principales tendencias macroeconómicas y financieras que repercuten en su negocio

La ganadería bovina para la producción de carne es de gran importancia socioeconómica para el país. El inventario nacional en el 2001 fue de 28.48 millones de cabezas con una producción en pie de 2.75 millones de ton

(SAGARPA, 2003). De acuerdo con la misma fuente la carne en canal de ganado bovino producida para el mismo año fue 1.44 millones de ton, que representa aproximadamente el 32% del total de carne producida en el país. De la década de los ochentas hasta mediados de los noventas la carne de bovino representó la mayor proporción de la carne producida, por ejemplo en 1990 la carne de bovino aportó aproximadamente el 42% del total nacional.

Con cálculos basados en estadísticas de SAGARPA (2003), el crecimiento en la producción de carne bovina ha sido sostenido en el período de 1991 a

2002, con una tasa media de crecimiento anual para este período de 1.76% (20.97 mil ton/año). Este comportamiento es similar a la tasa de crecimiento demográfico observada en el país para el período de 1990-2000 (1.8%); esto implica que la disponibilidad de carne de bovino per cápita en el país se ha mantenido durante este período.

México dispone de 39 plantas de sacrificio Tipo Inspección Federal (TIF) para sacrificio de bovinos, de las cuales 29 están acreditadas por el USDA/FSIS para exportar carne bovina a los Estados Unidos. La proporción del sacrificio en rastros TIF con relación al total nacional varía dependiendo de la especie que se trate. Sin embargo, se observa una tendencia sostenida a incrementar su utilización. Para los bovinos, la participación del sacrificio en rastros TIF pasó de 13% del total nacional en 1990 a más de 20% en 1998, en tanto que el procesamiento en rastros municipales disminuyó de 56% a 50% y el sacrificio in situ y otros mataderos se mantuvo alrededor de 30%.

b. Cuáles son las principales variables sociales, políticas, ambientales, fitosanitarias y culturales que inciden en el desarrollo del negocio

Uno de los aspectos de gran importancia en la producción de carnes y otros alimentos de origen ganadero es la sanidad animal, debido a la presencia de enfermedades zoonóticas (transmisibles al hombre) y otras que representan elevados costos en la producción. Lo anterior es la razón por la que desde hace muchos años las autoridades implementaron campañas de control y erradicación para varias enfermedades. Las Campañas Zoonosanitarias se ajustan a estrictas medidas, gracias a lo cual se han logrado importantes avances en la erradicación de enfermedades de importancia en la salud pública y de gran impacto económico. Este esquema de operación, regido por normas internacionales, ha permitido avanzar en la homologación de criterios con respecto a nuestros principales socios comerciales, lo cual es fundamental en el contexto de la globalización que vive México. Lo anterior permite, después de la corroboración de resultados, comercializar ganado y sus carnes, con otros países que avalan dicha condición, con lo que se abren las expectativas de acceso a otros mercados.

c. Describe brevemente la atractividad de la industria o situación competitiva de ésta, cómo se encuentra el sector donde opera u operará el negocio, cuál es la tecnología actual que se utiliza en el sector, y si su empresa utiliza o utilizará tecnología de punta o novedosa respecto a las demás empresas del sector.

La actividad ganadera conserva una gran relevancia en el contexto socioeconómico del país, ya que en su conjunto con el resto del sector primario, ha sido sustento para el desarrollo de la industria nacional, ya que

proporciona alimentos y materias primas, divisas, empleo distribuye ingresos en el sector rural y utiliza recursos naturales que no tienen cualidades adecuadas para la agricultura u otra actividad productiva.

Dentro de la ganadería, la producción de carne de bovino, es la actividad productiva más diseminada en el medio rural pues se realiza sin excepción en todas las zonas del país y aún en condiciones ambientales adversas que no permiten la práctica de otras actividades productivas.

La producción de carne de bovino se ha mantenido como el eje en torno al cual se establecen diferentes tendencias de producción y el propio mercado de las carnes en México; la producción de bovinos para carne, constituye una de las actividades fundamentales del subsector pecuario nacional, por la contribución que realiza a la oferta de productos cárnicos, así como su

participación en la balanza comercial del país donde las exportaciones de ganado en pie, es su principal rubro.

3- Análisis del producto y su mercado

a. Producto: Visión general

Para iniciar este proyecto, se pretende adquirir vacas preñadas para luego criar los becerros y becerras que estas van a parir. El ganado bovino tiene la siguiente clasificación según su sexo y su edad:

- **Ternero o becerro:** Las crías mientras están en lactancia.
- **Novillo:** El macho, desde el destete hasta los 3 años aproximadamente.

- **Vaquilla:** La hembra, desde el destete hasta la edad reproductiva.
- **Toro:** El macho después de los 3 años.
- **Vaca:** La hembra en edad reproductiva.
- **Buey:** El toro o novillo castrado.

Cabe mencionar que para fines de este proyecto se comercializarán becerros y becerras, siendo el principal cliente las Asociaciones Ganaderas locales, regionales y la estatal. Las vacas que ya no puedan reproducirse también serán vendidas a carnicerías locales y regionales.

b. Fortalezas y ventajas

Dentro de las principales fortalezas con las que cuentan los productores es la vocación equipo y recursos naturales en sus unidades de manejo, que en este aspecto han hecho una gran labor dando mantenimiento y conservando su entorno ecológico, además de la disposición de trabajo. Otro punto a favor es el acceso al mercado, por las cercanías de los puntos de compra y venta de insumos, materia prima y demás, otra de las fortalezas se encuentra en que cuentan con experiencia en el manejo de ganado bovino.

c. El cliente

Debido a la naturaleza del proyecto, se pretende que el cliente principal sea la Unión Ganadera de Chihuahua en Hgo. del Parral Chihuahua. Sin embargo si esto no es posible o si no es suficiente cliente, se buscará la comercialización con las carnicerías locales y regionales así como con el público general.

Nombre	Atractividad A M B	En qué se basa Vol. de compra, precio, forma de pago, otras.	Local Regional Nacional de exportación	Expectativas	Acciones estratégicas
Unión Ganadera de Chihuahua	Alta	Forma de pago, efectivo inmediato	De Exportación	Calidad y buen peso	Mejorar especies y lograr una engorda de calidad
Carnicerías	Media	Precio	Local	Precio accesible para lograr margen de utilidad	Precios bajos para lograr la venta
Público General	Baja	Volumen de compra bajo y ocasional	Local y Regional	Satisfacción con el servicio	Ofrecer servicio de calidad

d. Mercado potencial

***La situación de la ganadería en números y su tendencia.**

La producción de carne de bovino a nivel nacional para el año 2001 alcanzó un volumen de 1.4 millones de toneladas arrojando una tasa de crecimiento anual de 1997 al 2001 del 1.6% para posteriormente tener un crecimiento de 0.43% en el 2002.

En cuanto a productores, la industria de la carne en México es la tercera más importante. Para el período entre 1995-1998, la industria logró un crecimiento anual de 29% (uno de los más grandes crecimientos en el sector de comida procesada). Entre los años 1998 y 2000 la producción de res aumentó a una tasa promedio anual de 4.9%, mientras que la producción de carne de porcino y pollo incrementó en un 2.8 y 9.5% respectivamente, y actualmente oscila en esos mismos términos.

El consumo de la carne en México durante 2001 alcanzó los 3.78 millones de toneladas métricas, de las cuales 35% fueron de bovino, 25% pollo, 25% porcino y el restante correspondió a cabrito, cordero entre otros.

De acuerdo con estadísticas de la Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas (2009a), el CNA se incrementó de 1.023 en 1993 a 1.32 millones de ton en el 2008, un aumento del 29%. Sin embargo, este crecimiento incluye una proporción cada vez mayor de la carne de importación, ya que para el mismo período la producción de carne de res pasó de 885 a 814 mil ton, que corresponden a una reducción del 8%. La diferencia entre los volúmenes producido y consumido se ha cubierto con importaciones.

Hablando internacionalmente, México es el primer mercado en importancia para la carne americana, pues representa el 25% de sus exportaciones. Sin embargo para México la carne americana representa el 85% de sus importaciones, las que han roto record durante los últimos 7 años y las que se estima seguirán creciendo en el corto y medio plazo. Se predice que en el 2006 alcanzó la cifra récord de 742 mil toneladas.

El inventario nacional de ganado bovino de carne oscila alrededor de 28

millones de cabezas, dentro de la cual el estado de Morelos aporta tan solamente el 0.35% de cabezas. Aproximadamente el 35% de la producción nacional de carne de bovino procede de corrales de engorda.

*Mercado Potencial

El mercado potencial de este proyecto se ha mencionado anteriormente, las Asociaciones Ganaderas, carnicerías y público general.

INEGI. CENSOS ECONÓMICOS 2004. RESULTADOS DEFINITIVOS				
Entidad federativa	Municipios	Codigo	Unidades Económicas	
08 Chihuahua		46 COMERCIO AL POR MENOR	39568	
08 Chihuahua		461 COMERCIO AL POR MENOR DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	19124	
08 Chihuahua		4611 COMERCIO AL POR MENOR DE ALIMENTOS	17847	
08 Chihuahua		46112 COMERCIO AL POR MENOR DE CARNES	907	
08 Chihuahua		461121 COMERCIO AL POR MENOR DE CARNES ROJAS	735	
08 Chihuahua	032 Hidalgo del Parral	46 COMERCIO AL POR MENOR	2042	
08 Chihuahua	032 Hidalgo del Parral	461 COMERCIO AL POR MENOR DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	1073	
08 Chihuahua	032 Hidalgo del Parral	4611 COMERCIO AL POR MENOR DE ALIMENTOS	1026	
08 Chihuahua	032 Hidalgo del Parral	46112 COMERCIO AL POR MENOR DE CARNES	96	
08 Chihuahua	032 Hidalgo del Parral	461121 COMERCIO AL POR MENOR DE CARNES ROJAS	77	
Nota: CONFIDENCIALIDAD: ES IMPORTANTE CONSIDERAR QUE LA INFORMACION SE ENCUENTRA PROTEGIDA POR EL PRINCIPIO DE CONFIDENCIALIDAD ESTIPULADO EN EL ARTICULO 38 DE LA LEY DE INFORMACION ESTADISTICA Y GEOGRAFICA EN VIGOR, EN EL CUAL SE INDICA, QUE LA INFORMACION NO PODRA SER DIVULGADA EN FORMA INDIVIDUALIZADA, MOTIVO POR EL CUAL LA INFORMACION DE LA COLUMNA UNIDADES ECONOMICAS SE ENCUENTRA INHIBIDA MOSTRANDO UN ASTERISCO(*)Fuente: INEGI - Censos Económicos 2004. Resultados definitivos				

Como se puede observar en la tabla, existen en Chihuahua 907 carnicerías de las cuales 735 comercializan carne roja (proveniente del ganado bovino) y

de esas 77 pertenecen al municipio de Hgo. del Parral (en el cual esta incluida la región de Santa Bárbara).

Según información de la Unión Ganadera Regional de Chihuahua, existen en el Estado 49 subdelegación de la misma dentro de las cuales se puede realizar la venta por lo menos a dos, Santa Bárbara y Parral.

Los datos anteriores nos muestran nuestro mercado potencial ya que como se a mencionado anticipadamente nuestros clietnes prospectos son las Asociaciones y las carnicerías.

*Mercado Estimado

Para medir el mercado estimado, se opto por hacer un comparativo con las ventas de los competidores dentro del municipio para desarrollar un cálculo estimado de las ventas.

A continuación se muestra dicho cuadro comparativo:

UNIDADES DE PRODUCCIÓN QUE REPORTAN VENTA DE GANADO BOVINO SEGÚN RANGO DE EDAD DE LOS ANIMALES VENDIDOS POR ENTIDAD Y MUNICIPIO					CUADRO 43
ENTIDAD Y MUNICIPIO	UNIDADES DE PRODUCCIÓN ^a	RANGO DE EDAD DE LOS ANIMALES VENDIDOS			
		MENORES DE 1 AÑO	DE 1 A 2 AÑOS	MÁS DE 2 A 3 AÑOS	MAYORES DE 3 AÑOS
CHIHUAHUA	15 632	12 580	2 348	1 203	3 717
HIDALGO DEL PARRAL	153	131	23	7	49
SAN FRANCISCO DEL ORO	90	74	14	1	30
SANTA BÁRBARA	56	54	5	2	12
NOTA: la información presentada corresponde a los datos captados en el cuestionario de Unidades de Producción por medio de las preguntas: 74, 75.1, 75.2, 75.3 y 75.4					
^a La suma de los parciales no es igual al total dado que una misma unidad puede vender animales de diferentes edades. No se captó información sobre ventas en las unidades que reportaron menos de 5 cabezas.					
FUENTE: INEGI. Estados Unidos Mexicanos. Censo Agropecuario 2007, VIII Censo Agrícola, Ganadero y Forestal. Aguascalientes, Ags. 2009.					

VOLUMEN DE VENTAS DE GANADO BOVINO SEGÚN RANGO DE EDAD POR ENTIDAD Y MUNICIPIO (Cabezas)					CUADRO 42
ENTIDAD Y MUNICIPIO	CANTIDAD DE BOVINOS VENDIDOS				
	TOTAL ^a	RANGO DE EDAD			
		MENORES DE 1 AÑO	DE 1 A 2 AÑOS	MÁS DE 2 A 3 AÑOS	MAYORES DE 3 AÑOS
CHIHUAHUA	332 225	230 996	47 169	12 894	41 166
HIDALGO DEL PARRAL	4 510	3 608	483	29	390
SAN FRANCISCO DEL ORO	873	650	87	4	132
SANTA BÁRBARA	456	390	20	4	42
NOTA: la información presentada corresponde a los datos captados en el cuestionario de Unidades de Producción por medio de las preguntas: 75.1, 75.2, 75.3 y 75.4					
^a No se captó información sobre ventas en las unidades que reportaron menos de 5 cabezas					
FUENTE: INEGI. Estados Unidos Mexicanos. Censo Agropecuario 2007, VIII Censo Agrícola, Ganadero y Forestal. Aguascalientes, Ags. 2009.					

e. Competitividad

Nombre del competidor	Competitividad A M B	Debilidades propias respecto al competidor	Fortalezas propias Respecto al competidor	Acciones estratégicas
Ganaderos Regionales	Media	Volumen de producción y experiencia	Mejor calidad de especie	Adquirir experiencia y aumentar la capacidad productiva.

4- Estrategia de Mercadotecnia

a. Mercadotecnia

MATRIZ FODA

Fuerzas	Calif.	Debilidades	Callif.
Recursos naturales propios	5	Falta de capital propio	5
Trabajo en equipo	4	Tecnología de producción	4
Cercanía con el mercado	5	Capacidad productiva	4
total	14	Total	13
Oportunidades	Calif.	Amenazas	Callif.
Aprovechamiento de los recursos ociosos	5	Competencia	4
Alianzas con otros productores	5	El clima	5
Tecnología	5		
total	15		9

Principales fuerzas

Dentro de las principales fortalezas el contar con recursos naturales propios tales como suelo y agua son de suma importancia para el desarrollo del proyecto. Trabajar en equipo es sin lugar a dudas la clave del éxito en la mayoría de las empresas pero sobre todo en las empresas familiares ya

que el trabajo en equipo permite mayor productividad y por lo tanto mayor margen de utilidad. La ubicación del Rancho Gardea es idónea para la comercialización del ganado ya que se encuentra en la región sur del Estado de Chihuahua dentro del municipio de Hgo. del Parral.

Principales debilidades

La falta de capital propio es una fuerte debilidad, pero con financiamiento se puede superar. La capacidad productiva es una limitante pero a su vez es importante comenzar con una producción promedio para irse incrementando poco a poco.

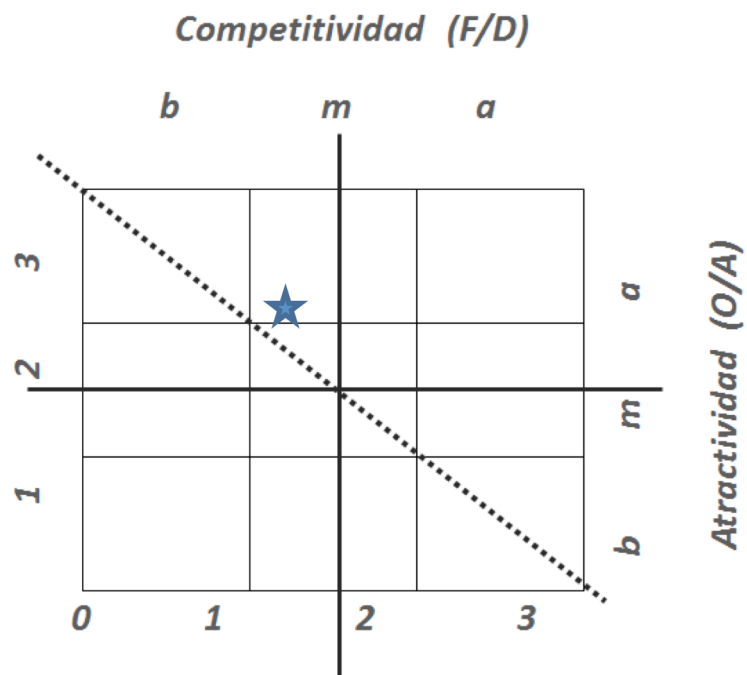
Principales oportunidades

Lograr aprovechar los recursos ociosos es de suma atracción para los productores, la construcción de alianzas con los demás productores de ganado bovino permiten un intercambio de experiencias y la adecuada transferencia de tecnología.

Principales amenazas

Sin lugar a dudas la competencia es la principal amenaza en la mayoría de los proyectos de inversión. Existen actualmente empresas criadoras de ganado bovino que ya están posicionadas en el mercado regional y esto nos amenaza el panorama de nuestro proyecto. Sin embargo al contar con un hato de calidad se puede lograr una producción estable y así lograr un aprovechamiento rentable de nuestro ganado.

MATRIZ DE POSICIONAMIENTO



$$F = \underline{14} \quad D = \underline{11} \quad F/D = \text{cociente de competitividad} \quad 1.27$$

$$O = \underline{15} \quad A = \underline{7} \quad O/A = \text{cociente de atractividad} \quad 2.14$$

Como podemos observar la empresa es atractiva, sin embargo no es muy competitiva lo que nos indica que es necesario trabajar las debilidades de la empresa para lograr la competitividad. Algunas de las debilidades son la falta de capital propio y eso se superará con un financiamiento así como la falta de tecnología podrá ser sustituida por programas de capacitación que hagan a la empresa más competitiva.

b. Política de producto

Rancho Gardea, pretende criar ganado de registro de alta calidad para satisfacción y tranquilidad del cliente. Contemplando que se manejaran razas puras para lograr dicha calidad.

c. Política de precios

El ganado en el estado de Chihuahua esta regulado por la Unión Ganadera Regional de Chihuahua, quien se encarga de establecer los precios de venta según el pesaje y la edad de los animales. A continuación se muestra dicha tabla.

UNIÓN GANADERA REGIONAL DE CHIHUAHUA								
PROMEDIO DE PESO Y PRECIO DE LOS ANIMALES VENDIDOS								
EN LA SUBASTA 2238 DE LA FECHA: MARTES 14 DE JUNIO DE 2011								
CANT	DESCRIPCION	PESO PROMEDIO	PRECIO PROMEDIO	PRECIO MINIMO	PRECIO MAXIMO	PRECIO POR CABEZA	PRECIO PROM. SUBASTA ANTERIOR	VARIACION SUBASTA ANTERIOR
80	BECERRAS # 1	151	\$ 25.05	\$ 23.45	\$ 26.50	\$ 3,783.89	\$ 23.23	\$ 1.82
4	BECERRAS #1 PESADAS	197	\$ 21.77	\$ 21.00	\$ 23.90	\$ 4,278.20	\$ 19.84	\$ 1.93
48	BECERROS #1	121	\$ 33.47	\$ 32.00	\$ 34.55	\$ 4,038.12	\$ 32.78	\$ 0.69
4	BECERROS #1 PESADOS	178	\$ 32.00	\$ 32.00	\$ 32.00	\$ 5,696.00	\$ 23.50	\$ 8.50
4	NOVILLOS #1	293	\$ 21.09	\$ 20.70	\$ 22.00	\$ 6,180.50	\$ 18.73	\$ 2.36
4	TORETES #1	399	\$ 18.93	\$ 18.00	\$ 20.95	\$ 7,543.13	\$ 17.67	\$ 1.26
0	TOROS CARNUDOS	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
4	TOROS GORDOS	734	\$ 18.20	\$ 17.50	\$ 19.10	\$ 13,355.60	\$ 15.82	\$ 2.38
37	VACAS CARNUDAS	369	\$ 11.84	\$ 10.80	\$ 12.60	\$ 4,371.55	\$ 11.39	\$ 0.45
14	VACAS FLACAS	327	\$ 9.81	\$ 8.50	\$ 10.80	\$ 3,212.26	\$ 9.82	\$ 0.01
21	VACAS GORDAS	420	\$ 13.37	\$ 13.00	\$ 13.50	\$ 5,623.70	\$ 12.88	\$ 0.49
4	VACAS PARIDAS	375	\$ 14.34	\$ 13.50	\$ 16.15	\$ 5,377.63	\$ -	\$ -
1	VACAS PREÑADAS	374	\$ 12.50	\$ 12.50	\$ 12.50	\$ 4,675.00	\$ -	\$ -
18	VACAS RENDIDAS	462	\$ 16.22	\$ 14.90	\$ 18.10	\$ 7,487.34	\$ 14.51	\$ 1.71
27	VAQUILLA #1	243	\$ 19.16	\$ 17.50	\$ 20.60	\$ 4,646.07	\$ 18.92	\$ 0.24
7	VAQUILLA #2	285	\$ 15.34	\$ 14.00	\$ 16.90	\$ 4,365.26	\$ 15.28	\$ 0.06

5- Plan de Ventas

a. Estrategia de Ventas

La promoción se realizara principalmente por divulgación en el medio rural, y difundiéndolo a nivel municipal con volantes impresos, anuncios donde se menciona la cantidad de becerros disponibles, realizando visitas y

acuerdos mediante cartas de intención de compra-venta, con las asociaciones y carnicerías. También podrían incluirse rastros municipales.

La comercialización se llevará a cabo directamente con los anteriormente mencionados según la zona en que acostumbran comprar los animales en pie. Las negociaciones se harán directamente entre comprador y productor, pagándose un importe por volumen de acuerdo a los precios mencionados anteriormente y haciéndolos de contado.

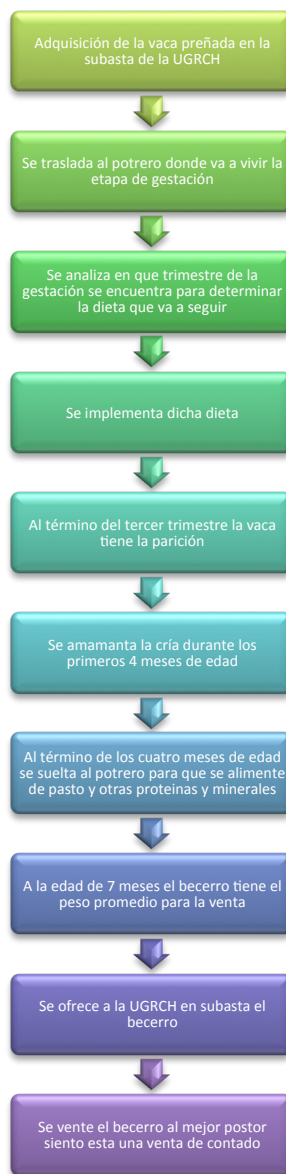
b. Políticas de crédito y cobranza

Todas las ventas se realizarán de contado.

6- Plan de operaciones

a. Proceso de producción de sus productos/servicios:

Diagrama de flujo del proceso productivo de una vaca preñada hasta su parición;



Programa de asistencia médica para el ganado bovino como parte del proceso productivo del mismo

CONCEPTO	MESES	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Recepción de ganado	Destinarlos de inicio a un potrero para adaptación												
Aplicación de medicamentos	Después del nacimiento y si llegan becerros.												
Alimentación Pastoreo	Para el control de las actividades												
Registros Productivos	Durante todo el año												
Suplementación	Se calcula que se tiene mayor problema en época de partos.												

actividad; los compradores buscan un volumen de producción alto y el pago se realiza de contado, al contrario de otras donde las ventas se manejan por acuerdos de crédito.

Los parámetros técnicos de engorda que se manejarán en el proyecto son:

- En el primer año la mortalidad es de 3% del total del hato.
- Beceros al inicio, 32 becerros x 250 Kg. = 8000 Kg.
- Al final del ciclo de engorda, 31 toretes x 480 Kg. = 14880 Kg.

La producción de carne es:

- Por suplementación 1.5 gr/día (45 kg/mes) = 225 kg/fin de ciclo
- Consumo del 10% del peso corporal en agua x animal, de 30 a 60 lt. x día
- Mensual es de 32.4 kg x animal, con peso inicial de 220 kg.
- A los 9 meses del ciclo de engorda tienen un peso de 480 kg.

b. Capacidad productiva

La capacidad de producción está en función de tres vertientes:

- ✓ La administración de suplementos y concentrados alimenticios.
- ✓ La producción de carne.
- ✓ La disponibilidad de construcciones e instalaciones.

La capacidad de producción está en función de número de toretes que los integrantes de la sociedad adquirirán. En este caso son 30 vacas preñadas las que se tienen consideradas adquirir, sin embargo se estima un 4% de merma (fallecimiento u otra situación que implique que el animal no llega a su etapa final) y a la vez estos producen en promedio de 290 kilogramos en canal cada uno por campaña de engorda de 100 días. Se espera un incremento del 50% en el segundo y tercer año de la producción.

c. Insumos

Insumos y materias primas	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Ganado (suizo americano x cebú)	Por ciclos, en volumen							cada 6 meses				
Suplementos y concentrados	En volumen al inicio							de cada ciclo				
Vitaminas (Vigantol ADE)	Cada 3 meses durante							el ciclo				
Desparasitantes (Ivomex F, Fosfomisol)	Cada 3 meses durante							el ciclo				
Implantes (Ralgro)	Al inicio de cada ciclo											
Garrapaticidas (Tac Tic)	Durante el ciclo 4 veces							una por mes				
Vacunas (Ultrabac 7,Bayovac, Hemsepbac)	Al inicio para evitar							incrementos en \$				
Sal mineral	Durante el ciclo una						vez al mes, en volumen					
Antibióticos	Solo cuando sea necesario											

El abastecimiento de insumos y materias primas, así como todo lo necesario para la puesta en marcha y funcionamiento del proyecto se obtendrán en volumen, algunos podrán ser adquiridos al inicio de cada ciclo de producción (ganado, implantes), y otros cada vez que se requieran (suplementos, concentrados, antibióticos, vacunas, garrapaticidas), debido al periodo en que son aplicados y/o utilizados, además de que la cercanía de los centros de abasto y la disponibilidad de estas no representan riesgo de obtenerlas; solo como previsión se adquirirán aquellos que presenten cierta dificultad o riesgo por el ciclo o época en que se encuentran disponibles o por aumento en los precios.

7- Recursos Humanos

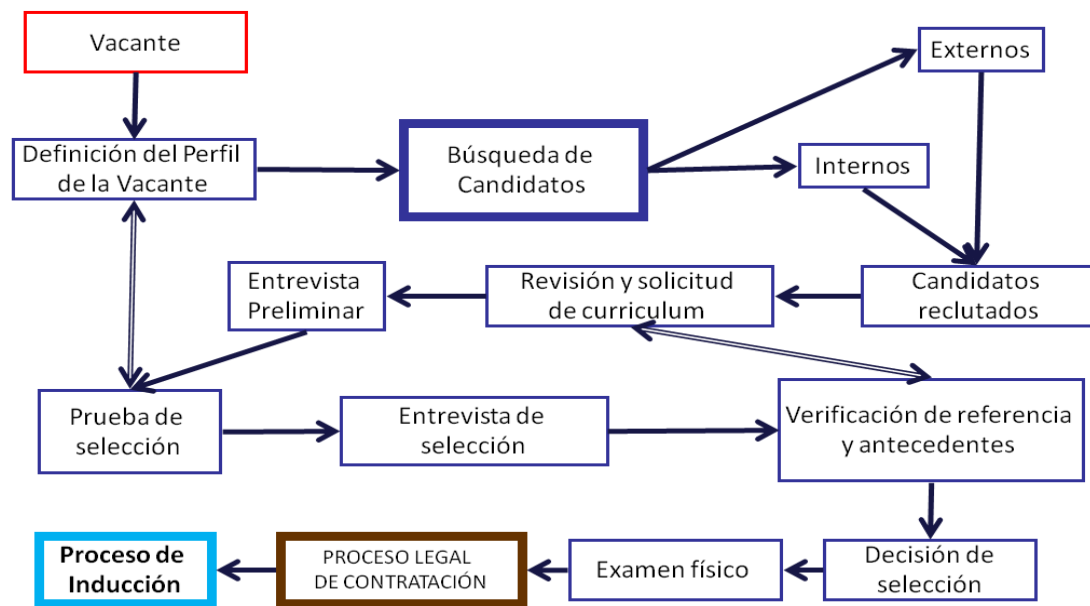
a. Organización funcional



b. Descripción de puestos de acuerdo al organigrama

Puesto	Descripción de sus funciones	Personal a su cargo	Habilidades	Conocimientos	Esfuerzos (físico, mental o ambos)	requisitos	Remuneración (Sueldo, salario o comisión)
Administrador	Hombre orquesta Controlar inventarios Supervisión	Vaquero Intendente	Liderazgo Trabajo en equipo	Conocimientos sobre ganadería Contables	Ambos	N/A	Participación de utilidades
Vaquero	Ordeña Alimentación Limpieza	Ninguno	Experiencia en manejo de ganado bovino	Conocimientos sobre ganadería y crianza de bovinos	Físico	5 años de experiencia Hombre Mayor de edad	Participación de utilidades
Obrero-Intendente	Limpieza en general	Ninguno	N/A	Básicos para el manejo de maquina de ordeña	Físico	N/A	Participación de utilidades

c. Proceso de reclutamiento, selección y contratación de personal



8- Aspectos Legales

a. La sociedad

La constitución legal del Rancho Gardea, será como persona física con el nombre de la propietaria del predio Soledad Gardea. Asimismo se estipula

que el regimen intermedio es el más adecuado, de acuerdo a las ganancias estimadas.

b. Permisos y limitaciones.

La normatividad que se aplicara en materia zoosanitaria y fitosanitaria en la producción de ganado bovino de doble propósito es la establecida por las instituciones reguladoras de las mismas, concretamente SAGARPA, a través de organismos como SENASICA, INIFAP, mediante los calendarios

oficiales y las actividades contempladas en el paquete tecnológico avalados por dichos organismos, para los cuales se cuentan con los permisos y parámetros técnicos en regla y certificados por la Institución. El programa de salud animal estará bajo la dirección, supervisión y ejecución del técnico encargado del proyecto.

c. Obligaciones fiscales.

Las obligaciones legales con las que se cuentan van desde el pago 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

a. Plan de lanzamiento

La promoción se realizara principalmente por divulgación en el medio rural, y difundiéndolo a nivel municipal con volantes impresos, anuncios donde se menciona la cantidad de toretes disponibles, realizando visitas y acuerdos mediante cartas de intención de compra-venta, con compradores, frigorífico, rastros municipales, etc.

10- Plan Financiero y evaluación del proyecto

a. Datos de la Economía

Datos de la Economía		01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2013
MES		ENERO
TIPO DE CAMBIO		
INFLACION MENSUAL		0.54%
TASA DE INTERES PARA DEUDAS (TII+pp ; Tasa Capital Semilla)		9.00%
TASA DE INTERES PARA INVERSIONES (CETES)		5.00%
TASA DE IMPUESTO (ISR)		28.00%

b. Presupuesto: inversión, capital de trabajo, costos y gastos.

- Presupuestos de operación.



INVERSIONES INICIALES (PREOPERACIONALES)

INVERSIONES INICIALES

Concepto	Parcial	Total
Terreno y Edificios		-
Compra de Terreno	-	
Compra del Edificio	-	
	-	
Acondicionamiento de Local		9,200
Equipo Adicional	-	
Mejoras al Local	9,200	
Salarios por Decoración y Remodelación	-	
Otros	-	
Maquinaria		4,800
Máquinas	4,000	
Herramientas	800	
Otros	-	
Equipo de Cómputo		5,000
Computadoras	4,500	
Impresoras	500	
	-	
Equipo de Transporte		-
Autos	-	
	-	
Mobiliario y Equipo de Oficina		4,000
Mobiliario	3,000	
Equipo de Oficina	1,000	
	-	
Inventario Inicial		149,450
	149,450	
Efectivo de Reserva		20,000
	20,000	
Otros		-
Otros	-	
	-	
Total		\$192,450

GASTOS INICIALES		
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	-	
Otros	-	
Promoción Inicial		1,000
Publicidad	-	
Promoción	1,000	
	-	
Total		1,000
Total		193,450

- Presupuesto de ingresos.
Ingresos mensuales del año 2013

EN UNIDADES	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2013											
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Becerras	0	0	5	5	5	0	0	0	0	0	0	0
Becerras	0	0	5	5	5	0	0	0	0	0	0	0
Lacteos "Bolis"	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
TOTAL	6000	6000	6010	6010	6010	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000

EN PESOS	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2013											
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Becerras	0	0	28480	28480	28480	0	0	0	0	0	0	0
Becerras	0	0	21390	21390	21390	0	0	0	0	0	0	0
Lacteos "Bolis"	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000
TOTAL	9000	9000	58870	58870	58870	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000

CUENTAS POR COBRAR	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2013											
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
CONTADO	8,100	8,100	52,983	52,983	52,983	8,100	8,100	8,100	8,100	8,100	8,100	8,100
CREDITO A 30 DIAS		900	900	5,887	5,887	5,887	900	900	900	900	900	900
COBRANZA DEL MES	8,100	9,000	53,883	58,870	58,870	13,987	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000
SALDO DE CLIENTES	900	900	5,887	5,887	5,887	900	900	900	900	900	900	900

Ingresos mensuales del año 2014

EN UNIDADES	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2014											
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Becerras	0	0	0	5	5	5	0	0	0	0	0	0
Becerras	0	0	0	5	5	5	0	0	0	0	0	0
Lacteos "Bolis"	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600
PRODUCTO 4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	6600	6600	6600	6610	6610	6610	6600	6600	6600	6600	6600	6600

EN PESOS	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2014											
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PRODUCTO 1	0	0	0	28633.792	28633.792	28633.792	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 2	0	0	0	21505.506	21505.506	21505.506	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3	9953.46	9953.46	9953.46	9953.46	9953.46	9953.46	9953.46	9953.46	9953.46	9953.46	9953.46	9953.46
PRODUCTO 4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	9953.46	9953.46	9953.46	60092.758	60092.758	60092.758	9953.46	9953.46	9953.46	9953.46	9953.46	9953.46

CUENTAS POR COBRAR	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2014											
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
CONTADO	8,958	8,958	8,958	54,083	54,083	54,083	8,958	8,958	8,958	8,958	8,958	8,958
CREDITO A 30 DIAS	900	995	995	995	6,009	6,009	6,009	995	995	995	995	995
COBRANZA DEL MES	9,858	9,953	9,953	55,079	60,093	60,093	14,967	9,953	9,953	9,953	9,953	9,953
SALDO DE CLIENTES	995	995	995	6,009	6,009	6,009	995	995	995	995	995	995

Ingresos anuales 5 años

VENTAS EN UNIDADES			TOTAL		
AÑO	2013	2014	2015	2016	2017
Beceros	15	15	15	20	20
Becerras	15	15	15	20	20
Bolis	72000	79200	87120	95832	105415.2
Total	72030	79230	87150	95872	105455.2
EN PESOS			TOTAL		
AÑO	2013	2014	2015	2016	2017
Beceros	85440	85901.376	86365.2434	115775.488	116400.675
Becerras	64170	64516.518	64864.9072	86953.5703	87423.1195
Lacteos "Bolis"	108000	119441.52	132095.155	146089.315	161566.017
TOTAL	257610	269859.414	283325.305	348818.373	365389.812
CUENTAS POR COBRAR			TOTAL		
AÑO	2013	2014	2015	2016	2017
CONTADO	231849	242873.473	254992.775	313936.536	328850.831
CREDITO A 30 DIAS	24861	26890.5954	28227.0836	34765.2193	36410.0087
COBRANZA DEL MES	256710	269764.068	283219.858	348701.755	365260.84
SALDO DE CLIENTES	25761	26985.9414	28332.5305	34881.8373	36538.9812

- Presupuestos de costos de producción.

COSTO VARIABLE UNITARIO POR PRODUCTO					
Año	2013	2014	2015	2016	2017
becerros	1434.0565	1577.46215	1735.20837	1908.7292	2099.60212
Vitaminas	27.7165	30.48815	33.536965	36.8906615	40.5797277
Vacunas	18.5	20.35	22.385	24.6235	27.08585
Desparasitantes	28.84	31.724	34.8964	38.38604	42.224644
Alimento Balanceado	1,359	1494.9	1644.39	1808.829	1989.7119
Insumo 5	0	0	0	0	0
Becerras	1434.0565	1577.46215	1735.20837	1908.7292	2099.60212
Vitaminas	27.7165	30.48815	33.536965	36.8906615	40.5797277
Vacunas	18.5	20.35	22.385	24.6235	27.08585
Desparasitantes	28.84	31.724	34.8964	38.38604	42.224644
Alimento Balanceado	1,359	1494.9	1644.39	1808.829	1989.7119
Insumo 5	0	0	0	0	0
Lacteos "Bolis"	0.617	0.6787	0.74657	0.821227	0.9033497
Germen	0.030	0.033	0.036	0.040	0.044
Azúcar	0.199	0.219	0.241	0.265	0.291
Escencia	0.290	0.319	0.351	0.386	0.425
Empaque	0.098	0.108	0.119	0.130	0.143
Insumo 5	0	0	0	0	0

- Presupuestos de gastos de venta

Costo de ventas mensuales 2013 y 2014

COSTO DE VENTAS		01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2013											
MES		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Becerras		0	0	7170.2825	7170.2825	7170.2825	0	0	0	0	0	0	0
Becerras		0	0	7170.2825	7170.2825	7170.2825	0	0	0	0	0	0	0
Lacteos "Bolis"		3702	3702	3702	3702	3702	3702	3702	3702	3702	3702	3702	3702
PRODUCTO 4		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 5		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COSTO DE VENTAS TOTAL		3702	3702	18042.565	18042.565	18042.565	3702	3702	3702	3702	3702	3702	3702

COSTO DE VENTAS		01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2014											
MES		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Becerras		0	0	0	7887.31075	7626.94075	7626.94075	0	0	0	0	0	0
Becerras		0	0	0	7887.31075	7626.94075	7626.94075	0	0	0	0	0	0
Lacteos "Bolis"		4479.42	4479.42	4479.42	4479.42	4479.42	4479.42	4479.42	4479.42	4479.42	4479.42	4479.42	4479.42
PRODUCTO 4		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 5		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COSTO DE VENTAS TOTAL		4479.42	4479.42	4479.42	20254.0415	19733.3015	19733.3015	4479.42	4479.42	4479.42	4479.42	4479.42	4479.42

Costo de ventas anuales promedio de 5 años

COSTO DE VENTAS PROMEDIO A NUAL							
Año			2013	2014	2015	2016	2017
Becerros			1792.57063	1928.43269	2121.27596	2333.40355	3441.57856
Becerras			1792.57063	1928.43269	2121.27596	2333.40355	3441.57856
Lacteos "Bolis"			3702	4479.42	5420.0982	6558.31882	7935.56577
COSTO DE VENTAS TOTAL			7287.14125	8336.28538	9662.65011	11225.1259	14818.7229

- Presupuesto de flujo de efectivo.

Flujo de efectivo mensual año 2013

Flujo de Efectivo		01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2013											
MES	Arranque	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Efectivo en el banco (inicio del mes)		\$20,000	\$15,607	\$10,698	\$27,848	\$48,569	\$70,755	\$70,930	\$67,583	\$62,820	\$59,522	\$54,808	\$51,558
Entrada de Efectivo													
Ventas de Contado		8,100	8,100	52,983	52,983	52,983	8,100	8,100	8,100	8,100	8,100	8,100	8,100
Cobro de ventas a crédito		-	900	900	5,887	5,887	5,887	900	900	900	900	900	900
Aportaciones de Socios	29,018												
Préstamos u otras inyecciones de efectivo	164,433												
Total Entradas	193,450	28,100	24,607	64,581	86,718	107,439	84,742	79,930	76,583	71,820	68,522	63,808	60,558
Salidas de Efectivo													
Gastos Preoperativos	173,450												
Compras (Costo de las Ventas) cuando son de contado		3,702	3,702	18,043	18,043	18,043	3,702	3,702	3,702	3,702	3,702	3,702	3,702
Sueldos/dueños		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sueldos/empleados		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honorarios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Renta del local		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papelería		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Electricidad		-	2,000	-	2,000	-	2,000	-	2,000	-	2,000	-	2,000
Gas		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Teléfono		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Agua		2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600
Pago de Préstamo		4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
Intereses		1,233	1,199	1,166	1,132	1,098	1,064	1,031	997	963	929	896	862
Reparaciones		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gasolina y Combustibles		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de Viaje		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Varios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos		358	(193)	10,325	9,774	10,344	(155)	414	(136)	433	(117)	452	(98)
Total Salidas de Efectivo	173,450	12,493	13,909	36,733	38,149	36,685	13,811	12,347	13,763	12,299	13,714	12,250	13,666
Saldo al final del mes en el Banco	\$20,000	\$15,607	\$10,698	\$27,848	\$48,569	\$70,755	\$70,930	\$67,583	\$62,820	\$59,522	\$54,808	\$51,558	\$46,892
Flujo de Efectivo Generado Real	-	(4,393)	(4,909)	17,150	20,721	22,185	176	(3,347)	(4,763)	(3,299)	(4,714)	(3,250)	(4,666)
Flujo de Efectivo Generado Real + Intereses		(3,160)	(3,709)	18,316	21,853	23,284	1,240	(2,316)	(3,766)	(2,335)	(3,785)	(2,354)	(3,804)

Flujo de efectivo mensual año 2014

Flujo de Efectivo	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2014											
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Efectivo en el banco (inicio del mes)	\$46,892	\$43,712	\$39,204	\$36,168	\$51,437	\$73,567	\$94,273	\$96,348	\$91,986	\$89,095	\$84,782	\$81,940
Entrada de Efectivo												
Ventas de Contado	8,958	8,958	8,958	54,083	54,083	54,083	8,958	8,958	8,958	8,958	8,958	8,958
Cobro de ventas a crédito	900	995	995	995	6,009	6,009	6,009	995	995	995	995	995
Aportaciones de Socios												
Préstamos u otras inyecciones de efectivo												
Total Entradas	56,750	53,665	49,157	91,246	111,529	133,659	109,241	106,302	101,939	99,049	94,735	91,893
Salidas de Efectivo												
Gastos Preoperativos												
Compras (Costo de las Ventas) cuando son de contado	4,479	4,479	4,479	20,254	19,733	19,733	4,479	4,479	4,479	4,479	4,479	4,479
Sueldos/dueños	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sueldos/empleados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honorarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Renta del local	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papelería	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Electricidad	-	2,011	-	2,011	-	2,011	-	2,011	-	2,011	-	2,011
Gas	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Teléfono	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Agua	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614
Pago de Préstamo	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
Intereses	828	794	761	727	693	659	626	592	558	524	491	457
Reparaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gasolina y Combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de Viaje	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos	516	(37)	535	9,604	10,322	9,769	573	20	592	38	611	57
Total Salidas de Efectivo	13,038	14,462	12,990	39,810	37,963	39,386	12,892	14,316	12,844	14,267	12,795	14,219
Saldo al final del mes en el Banco	\$43,712	\$39,204	\$36,168	\$51,437	\$73,567	\$94,273	\$96,348	\$91,986	\$89,095	\$84,782	\$81,940	\$77,675
Flujo de Efectivo Generado Real	(3,180)	(4,508)	(3,036)	15,269	22,130	20,707	2,075	(4,362)	(2,890)	(4,314)	(2,842)	(4,265)
Flujo de Efectivo Generado Real + Interés	(2,352)	(3,714)	(2,275)	15,996	22,823	21,366	2,701	(3,770)	(2,332)	(3,789)	(2,351)	(3,808)

Flujos de efectivo anuales de 5 años

Flujo de Efectivo					
Año	2013	2014	2015	2016	2017
Efectivo en el banco (inicio del año)	\$51,558	\$81,940	\$113,923	\$228,761	\$331,361
Entrada de Efectivo					
Ventas de Contado		231849	242873.473	254992.775	328850.831
Cobro de ventas a crédito		24861	26890.5954	28227.0836	36410.0087
Aportaciones de Socios		0	0	0	0
Préstamos u otras inyecciones de efectivo		0	0	0	0
Total Entradas		817408.72	1099166.43	1486301.15	3752365.75
Salidas de Efectivo		0	0	0	0
Gastos Preoperativos		0	0	0	0
Compras (Costo de las Ventas)		87445.695	100035.425	115951.801	177824.675
Sueldos/dueños		0	0	0	0
Sueldos/empleados		0	0	0	0
Honorarios		0	0	0	0
Renta del local		0	0	0	0
Papelería		0	0	0	0
Electricidad		12000	12064.8	12129.9499	12261.3071
Gas		1200	1200	1200	1200
Teléfono		0	0	0	0
Agua		31200	31368.48	31537.8698	31879.3984
Pago de Préstamo		54000	54000	54000	0
Intereses		12571.425	7711.425	2851.425	0
Reparaciones		0	0	0	0
Gasolina y Combustibles		0	0	0	0
Gastos de Viaje		0	0	0	0
Seguros		0	0	0	0
Gastos Varios		0	0	0	0
Otros		0	0	0	0
Impuestos		31400.9397	32601.133	33210.1259	39576.441
Total Salidas de Efectivo		229818.06	238981.262	250881.172	262741.821
Saldo al final del mes en el Banco		587590.661	860185.172	1235419.98	3489623.93
Flujo de Efectivo Generado Real		26891.9403	30782.8055	32338.6863	102519.019

c. Estados financieros básicos.

Estado de resultados mensual 2013

Estado de Resultados	01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2013												TOTAL
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Ventas Contado	8,100	8,100	52,983	52,983	52,983	8,100	8,100	8,100	8,100	8,100	8,100	8,100	231,849
Ventas Crédito	900	900	5,887	5,887	5,887	900	900	900	900	900	900	900	25,761
Total Ventas	9,000	9,000	58,870	58,870	58,870	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	257,610
Costo de Ventas	3,702	3,702	18,043	18,043	18,043	3,702	3,702	3,702	3,702	3,702	3,702	3,702	87,446
Utilidad Bruta	5,298	5,298	40,827	40,827	40,827	5,298	5,298	5,298	5,298	5,298	5,298	5,298	170,164
Gastos de Operación													
Sueldos/ dueños	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Sueldos/ empleados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Honorarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Renta del local	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Papelería	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Electricidad	-	2,000	-	2,000	-	2,000	-	2,000	-	2,000	-	2,000	12,000
Gas	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
Teléfono	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Agua	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	31,200
Pago de Préstamo	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	54,000
Reparaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gasolina y combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gastos de viaje	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gastos varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Depreciación	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	1,047
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Gastos	2,787	4,787	2,787	4,787	2,787	4,787	2,787	4,787	2,787	4,787	2,787	4,787	45,447
UAI	2,511	511	38,040	36,040	38,040	511	2,511	511	2,511	511	2,511	511	124,718
Intereses	1,233	1,199	1,166	1,132	1,098	1,064	1,031	997	963	929	896	862	12,571
UAI	1,278	(689)	36,874	34,908	36,942	(554)	1,480	(486)	1,548	(419)	1,615	(351)	112,146
Impuestos	358	(193)	10,325	9,774	10,344	(155)	414	(136)	433	(117)	452	(98)	31,401
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	920	(496)	26,550	25,134	26,598	(399)	1,066	(350)	1,114	(301)	1,163	(253)	80,745

Estado de resultados mensual 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	8,958	8,958	8,958	54,083	54,083	54,083	8,958	8,958	8,958	8,958	8,958	8,958	242,873	
Ventas Crédito	995	995	995	6,009	6,009	6,009	995	995	995	995	995	995	26,986	
Total Ventas	9,953	9,953	9,953	60,093	60,093	60,093	9,953	9,953	9,953	9,953	9,953	9,953	269,859	
Costo de Ventas	4,479	4,479	4,479	20,254	19,733	19,733	4,479	4,479	4,479	4,479	4,479	4,479	100,035	
Utilidad Bruta	5,474	5,474	5,474	39,839	40,359	40,359	5,474	5,474	5,474	5,474	5,474	5,474	169,824	
Gastos de Operación														
Sueldos/ dueños	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Sueldos/ empleados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Honorarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Renta del local	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Papelería	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Electricidad	-	2,011	-	2,011	-	2,011	-	2,011	-	2,011	-	2,011	12,065	
Gas	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200	
Teléfono	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Agua	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	2,614	31,368	
Pago de Préstamo	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	54,000	
Reparaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Gasolina y combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Gastos de viaje	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Gastos varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Depreciación	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	1,047	
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total Gastos	2,801	4,812	2,801	4,812	2,801	4,812	2,801	4,812	2,801	4,812	2,801	4,812	45,680	
UAI	2,673	662	2,673	35,027	37,558	35,547	2,673	662	2,673	662	2,673	662	124,144	
Intereses	828	794	761	727	693	659	626	592	558	524	491	457	7,711	
UAI	1,845	(133)	1,912	34,300	36,865	34,888	2,047	70	2,115	137	2,182	205	116,433	
Impuestos	516	(37)	535	9,604	10,322	9,769	573	20	592	38	611	57	32,601	
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	1,328	(95)	1,377	24,696	26,543	25,119	1,474	50	1,522	99	1,571	148	83,831	

Estados de resultados anuales a 5 años



Estado de Resultados					
MES	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas Contado	231,849	242,873	254,993	313,937	328,851
Ventas Crédito	25,761	26,986	28,333	34,882	36,539
Total Ventas	257,610	269,859	283,325	348,818	365,390
Costo de Ventas	87,446	100,035	115,952	134,702	177,825
Utilidad Bruta	170,164	169,824	167,374	214,117	187,565
Gastos de Operación					
Sueldos/ dueños	0	0	0	0	0
Sueldos/ empleados	0	0	0	0	0
Honorarios	0	0	0	0	0
Renta del local	0	0	0	0	0
Papelería	0	0	0	0	0
Electricidad	12,000	12,065	12,130	12,195	12,261
Gas	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Teléfono	0	0	0	0	0
Agua	31,200	31,368	31,538	31,708	31,879
Pago de Préstamo	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000
Reparaciones	0	0	0	0	0
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	1,047	1,047	1,047	880	880
Otros	-	-	-	-	-
Total Gastos	45,447	45,680	45,914	45,984	46,221
UAI	124,718	124,144	121,459	168,133	141,344
Intereses	12,571	7,711	2,851	18	0
UAI	112,146	116,433	118,608	168,115	141,344
Impuestos	31,401	32,601	33,210	47,072	39,576
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	80,745	83,831	85,397	121,043	101,768

Balance General Inicial Enero 2012

ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Efectivo			Proveedores		
Bancos (en reserva)	20,000		Acreedores Diversos		
Clientes	-		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	149,450		Préstamos bancarios a corto plazo	164,433	
Otros	-				
Total Activo Circulante		169,450	Total Pasivo Circulante		164,433
Activo Fijo			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	-				
Depreciación	-		TOTAL PASIVO		164,433
Maquinaria y Equipo	4,800				
Depreciación	-		CAPITAL		
Equipo de Cómputo	5,000		Capital Social	29,018	
Depreciación	-		Resultados Acumulados		
Equipo de Transporte	-		Resultado del Ejercicio		
Depreciación	-				
Mobiliario y Equipo de Oficina	4,000				
Depreciación	-				
Total Activo Fijo		13,800	Total Capital		29,018
Activo Diferido					
Acondicionamiento del local	9,200				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	-				
Promoción Inicial	1,000				
Total Activo Diferido		10,200			
TOTAL ACTIVOS		\$193,450	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$193,450

Balance General al 31 de diciembre de 2013

ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Efectivo			Proveedores		
Bancos (en reserva)	46,892		Acreedores Diversos		
Clientes	900		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	149,450		Préstamos bancarios a corto plazo	110,433	
Otros	-				
Total Activo Circulante		197,242	Total Pasivo Circulante		110,433
Activo Fijo			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	-	-			
Depreciación Acumulada	-		TOTAL PASIVO		110,433
Maquinaria y Equipo	4,800	4,320			
Depreciación Acumulada	480		CAPITAL		
Equipo de Cómputo	5,000	4,833			
Depreciación Acumulada	167				
Equipo de Transporte	-	-	Capital Social	29,018	
Depreciación Acumulada	-		Resultados Acumulados		
Mobiliario y Equipo de Oficina	4,000	3,600	Resultado del Ejercicio	80,745	
Depreciación Acumulada	400				
Total Activo Fijo		12,753	Total Capital		109,763
Activo Diferido					
Acondicionamiento del local	9,200				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	-				
Promoción Inicial	1,000				
Total Activo Diferido		10,200			
TOTAL ACTIVOS		\$220,195	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$220,195

Balance General al 31 de diciembre de 2014

ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Efectivo			Proveedores		
Bancos (en reserva)	77,675		Acreedores Diversos		
Cientes	995		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	149,450		Préstamos bancarios a corto plazo	56,433	
Otros	-				
Total Activo Circulante		228,120	Total Pasivo Circulante		56,433
Activo Fijo			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	-	-	TOTAL PASIVO		56,433
Depreciación Acumulada	-		CAPITAL		
Maquinaria y Equipo	4,800	3,840	Capital Social	29,018	
Depreciación Acumulada	960		Resultados Acumulados	80,745	
Equipo de Cómputo	5,000	4,667	Resultado del Ejercicio	83,831	
Depreciación Acumulada	333				
Equipo de Transporte	-	-	Total Capital		193,594
Depreciación Acumulada	-				
Mobiliario y Equipo de Oficina	4,000	3,200			
Depreciación Acumulada	800				
Total Activo Fijo		11,707			
Activo Diferido					
Acondicionamiento del local	9,200				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	-				
Promoción Inicial	1,000				
Total Activo Diferido		10,200			
TOTAL ACTIVOS		\$250,027	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$250,027

Balance General al 31 de diciembre de 2015

ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Efectivo			Proveedores		
Bancos (en reserva)	110,013		Acreedores Diversos		
Clientes	1,101		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	149,450		Préstamos bancarios a corto plazo	2,433	
Otros	-				
Total Activo Circulante		260,564	Total Pasivo Circulante		2,433
Activo Fijo			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	-	-			
Depreciación Acumulada	-		TOTAL PASIVO		2,433
Maquinaria y Equipo	4,800	3,360			
Depreciación Acumulada	1,440				
Equipo de Cómputo	5,000	4,500	CAPITAL		
Depreciación Acumulada	500				
Equipo de Transporte	-	-	Capital Social	29,018	
Depreciación Acumulada	-		Resultados Acumulados	164,577	
Mobiliario y Equipo de Oficina	4,000	2,800	Resultado del Ejercicio	85,397	
Depreciación Acumulada	1,200				
Total Activo Fijo		10,660	Total Capital		278,992
Activo Diferido					
Acondicionamiento del local	9,200				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	-				
Promoción Inicial	1,000				
Total Activo Diferido		10,200			
TOTAL ACTIVOS		\$281,424	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$281,424

Balance General al 31 de diciembre de 2016



ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Efectivo			Proveedores		
Bancos (en reserva)	229,387		Acreedores Diversos		
Clientes	1,217		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	149,450		Préstamos bancarios a corto plazo	-	
Otros	-				
Total Activo Circulante		380,055	Total Pasivo Circulante		-
Activo Fijo			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	-	-			
Depreciación Acumulada	-		TOTAL PASIVO		-
Maquinaria y Equipo	4,800	2,880			
Depreciación Acumulada	1,920				
Equipo de Cómputo	5,000	4,500	CAPITAL		
Depreciación Acumulada	500				
Equipo de Transporte	-	-	Capital Social	29,018	
Depreciación Acumulada	-		Resultados Acumulados	249,974	
Mobiliario y Equipo de Oficina	4,000	2,400	Resultado del Ejercicio	121,043	
Depreciación Acumulada	1,600				
Total Activo Fijo		9,780	Total Capital		400,035
Activo Diferido					
Acondicionamiento del local	9,200				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	-				
Promoción Inicial	1,000				
Total Activo Diferido		10,200			
TOTAL ACTIVOS		\$400,035	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$400,035

Balance General al 31 de diciembre de 2017

ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Efectivo			Proveedores		
Bancos (en reserva)	331,906		Acreedores Diversos		
Clientes	1,346		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	149,450		Préstamos bancarios a corto plazo	-	
Otros	-				
Total Activo Circulante		482,703	Total Pasivo Circulante		-
Activo Fijo			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	-	-			
Depreciación Acumulada	-		TOTAL PASIVO		-
Maquinaria y Equipo	4,800	2,400			
Depreciación Acumulada	2,400				
Equipo de Cómputo	5,000	4,500	CAPITAL		
Depreciación Acumulada	500				
Equipo de Transporte	-	-	Capital Social	29,018	
Depreciación Acumulada	-		Resultados Acumulados	371,017	
Mobiliario y Equipo de Oficina	4,000	2,000	Resultado del Ejercicio	101,768	
Depreciación Acumulada	2,000				
Total Activo Fijo		8,900	Total Capital		501,803
Activo Diferido					
Acondicionamiento del local	9,200				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	-				
Promoción Inicial	1,000				
Total Activo Diferido		10,200			
TOTAL ACTIVOS		\$501,803	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$501,803

d. Proyecciones financieras y evaluación del proyecto.

- Método de valor presente neto o valor actual neto.

VPN	\$61,871.80
------------	--------------------

- Método de tasa interna de retorno (TIR).

TIR	18.7996%
------------	-----------------

- Periodo de recuperación de la inversión (Pay Back Time)

PR =	3.50	Años
-------------	-------------	-------------

- Medición de costo de Capital

Costo de Capital	CÁLCULO
Tasa de CETES a 28 días	5.00%
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	10.95%
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	9.2925%

e. Tablero de indicadores de gestión financiera.

RAZONES FINANCIERAS						
RAZONES DE LIQUIDÉZ						
Razón Circulante	Veces	1.79	4.04	107.12	#DIV/0!	#DIV/0!
Razón Rápida	Veces	0.43	1.39	45.68	#DIV/0!	#DIV/0!
RAZONES DE ACTIVIDAD						
Rotación de Cuentas por Cobrar	Veces	28.62	27.11	25.74	28.65	27.14
Periodo Promedio de Cobro	Días	13	13	14	13	13
Rotación de Inventario	Veces	1.72	1.81	1.90	2.33	2.44
Rotación de Activos Fijos	Veces	20.20	23.05	26.58	35.67	41.06
Rotación de Activo Total	Veces	1.17	1.08	1.01	0.87	0.73
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO						
Deuda a Activo Total	Veces	0.50	0.23	0.01	0.00	0.00
Veces que se gana el Interés	Veces	9.92	16.10	42.60	9,215.94	#DIV/0!
Cobertura de Cargos Fijos	Veces					
RAZONES DE RENTABILIDAD						
Margen de Utilidad Neta	%	31.34%	31.06%	30.14%	34.70%	27.85%
Rendimiento sobre Activos	%	36.67%	33.53%	30.34%	30.26%	20.28%
Rendimiento sobre Capital	%	73.56%	43.30%	30.61%	30.26%	20.28%

11- Plan de Inversión y Financiamiento

a. Plan de Inversiones

Nombre	Participación	
	%	\$
Socios:		
Soledad Gardea Dominguez	100%	29,018
-	0%	-
-	0%	-
-	0%	-
-	0%	-
-	0%	-
Total Socios		29,018
Préstamo Bancario Corto Plazo		164,433
Préstamo Bancario Largo Plazo		-
Total Préstamos Bancarios		164,433
TOTAL		193,450

b. Necesidades Financieras.

Concepto	Monto
Terreno y Edificios	-
Acondicionamiento de Local	9,200
Maquinaria	4,800
Equipo de Cómputo	5,000
Equipo de Transporte	-
Mobiliario y Equipo de Oficina	4,000
Inventario Inicial	149,450
Efectivo de Reserva	20,000
Otros	-
Contratos de Servicios	-
Gastos de Constitución	-
Promoción Inicial	1,000
TOTAL	193,450

c. Plan de Financiamiento.

Concepto	Monto	Mes de desembolso	Total desembolso
Terreno y Edificios	-		
Acondicionamiento de Local	9,200	mar-12	9,200
Maquinaria	4,800	may-12	4,800
Equipo de Cómputo	5,000	may-12	5,000
Equipo de Transporte	-		
Mobiliario y Equipo de Oficina	4,000	jun-12	4,000
Inventario Inicial	149,450	jun-12	149,450
Efectivo de Reserva	20,000	jun-12	20,000
Otros	-		
Contratos de Servicios	-		
Gastos de Constitución	-		
Promoción Inicial	1,000	jun-12	1000
TOTAL	193,450		193,450

12- Conclusiones

Los riesgos del proyecto son mínimos. En primer lugar la tecnología es muy sencilla y de fácil manejo, el mayor riesgo relativo para este rubro son los aspectos sanitarios, para lo cual sin embargo se tendrá un programa de atención preventiva bien definido y con asesoría de especialista en el ramo.

Riesgos naturales

Las practicas de engorda de becerros no representa mayor riesgos naturales, ya que se encuentran en poco movimiento en una determinada área, el pisoteo del suelo es menor también en una área determinada la utilizada como asoleadero, los impactos a la vegetación no se registran por el cercado perimetral.

El excremento que es recopilado como parte de las labores de limpieza en el área de trabajo es enterrado y cubierto por tierra con una ligera mezcla de cal y evitar malos olores, con lo anterior se obtienen abonos orgánicos para cultivos alternativos.

Riesgos técnicos

En cuanto a este aspecto se tiene en cuenta que hoy en día se dispone de una gran cantidad de tecnologías disponibles probadas e implementadas en la actividad descrita, esta tecnología generalmente es aportada o extensiva por despachos o centros de capacitación a productores ganaderos, pero como ya se menciono anteriormente, se cuenta con asesoría técnica de un profesionista del ramo ganadero para dar atención al proyecto productivo planteado.

Por otra parte, una gran red de establecimientos comerciales del ramo dispone de la información y abastecimiento, tales como medicamentos, asesoría técnica, suministro de insumos para el mantenimiento de las praderas e instalaciones, que en un momento dado al encontrarse limitados afectaría en lo sucesivo al proyecto en el municipio en que se encuentra inmerso la unidad productiva solicitante.

Costos elevados

Dentro del desarrollo del análisis financiero se cuidaron mucho estos puntos, ya que durante el desarrollo del estudio de inversión inicial, estado de resultados y desarrollo del hato estamos considerando y proyectando todo lo que conlleva al buen desarrollo del hato, además que dicho presupuestario está proyectada a 5 años con un análisis de sensibilidad del 6 %, lo que nos indica que a través del tiempo y aun subiendo los costos en los insumos a utilizar por la empresa social el proyecto es técnicamente y socialmente viable.

Riesgos administrativos

La opción de agrupamiento como la famiempresa permite que el jefe de familia o productor líder sea el eje central en la toma de decisiones en cuanto a los manejos financieros.

Se toman en cuenta que las inversiones son en una sola partida, compra de ganado, compra de medicamentos e insumos para la engorda y la comercialización en cuanto a labores de operación, fundamentalmente esa serian las actividades ha generarse, evitando el desvío de los objetivos en cuanto a inversiones económicas que atañen a los proyectos financieros.

Impacto ambiental del proyecto

Por ser un proyecto de desarrollo agropecuario la empresa no presenta ningún tipo de afectación ecológica al medio ambiente, no se realizará ningún tipo de desmonte ya que las tierras se encuentran abiertas a la explotación ganadera. Se realizará el aprovechamiento racional de los forrajes y pastos existentes en los terrenos, preferentemente la limpieza de los potreros se realizará en forma manual, los cuerpos de agua como son arroyos y represas se cuidaran mediante la siembra de árboles en las inmediaciones de los referidos cuerpos de agua para su conservación, para evitar la erosión de las laderas se realizará la siembra de pastos.

Impacto social y económico.

La implementación del proyecto ganadero de engorda provocará que los productores que se encuentran directamente relacionados con la actividad ganadera se comprometan a desarrollar empleos rurales que redundan en

beneficio de la comunidad y de las familias de los productoras, de tal forma que la población económicamente activa, encuentre una opción de trabajo en su propia comunidad sin que tenga que emigrar hacia otros puntos de la geografía nacional para buscar el sustento familiar. Se pretende que el presente proyecto sirva de modelo, estímulo, ejemplo y detonante en la región para que otras organizaciones de productoras realicen las actividades agropecuarias de acuerdo al plan de trabajo de la presente organización.