**Rancho los Martínez**

**-Giro de la empresa:**

Producción de carne para la región centro del Estado de México.

**-Clientes:**

Rastro y carniceros de la zona de Valle de Bravo

**-Mercado:**

Agricultura y ganadería

**-Misión:** Producir carne magra para el municipio, además de proveer alimentos concentrados para crecimiento y engorda.

**-Visión:** Penetrar y competir en el mercado de Valle de Bravo

**-Objetivos:**

* Al primer año mantener más de 10 cabezas de ganado
* A partir del segundo año mover el ganado a el “Rancho Los Martínez”
* Acondicionar los corrales de los toros en el transcurso de septiembre-diciembre de 2017.
* Producción de alimento balanceado (5 hectáreas) de junio-diciembre 2017.
* Al inicio del tercer año meter pie de cría.
* Para junio del 2018 sembrar pasto pradera en las hectáreas de monte.
* Adquirir la maquinaria faltante a inicio del 2018.
* Comprar dos hectáreas de cultivo a finales del 2019.

**-Lema:**

*“Pasión, Perseverancia y Paciencia”.*

Pasión, algo que amas hacer; Perseverancia, insistir en hacer eso que realmente te gusta; Paciencia, una estratega para no abandonar tu sueño

**-Valores:**

* Nos comprometemos a producir carne de calidad
* Respeto y esmero en el trabajo
* Trabajo en equipo y con una mejora continua.

**-Filosofía:**

Estamos comprometidos con la producción de carne de calidad y brindar un servicio óptimo y oportuno para una mejor nutrición de los clientes.

**-Políticas de la empresa:**

* Cumplir con los compromisos con los clientes
* La nómina siempre se debe pagar puntualmente
* Siempre portar con el equipo de seguridad antes de entrar al trabajo
* Pago de aguinaldos a los trabajadores de plaza
* Seguridad e higiene
* Mantenimiento preventivo de la maquinaria
* Innovación y renovación
* Analizar y cubrir necesidades prioritarias de recursos básicos
* Solo se trabaja de lunes a sábado
* Las jornadas laborales son de 8 horas
* Respetar los precios establecidos e informar al cliente de posibles correcciones.

**-Valor agregado**

Nuestro Rancho además de ofrecer calidad de ganado, también le ofrece atención oportuna e información sobre nuestros procesos de crecimiento y engorda

**-Análisis FODA:**

|  |  |
| --- | --- |
| Fortalezas | Debilidades |
| * Terrenos suficientes para la producción de forrajes * Contamos con maquinaria agrícola * Cinco años de experiencia * Experiencia técnica y compromiso con la empresa * Producción únicamente de toros de clase. * Buenos trabajadores a nuestro favor. | * Falta de capital de trabajo * Falta de asesoría técnica * Las instalaciones son deficientes * Personal con poca experiencia * Falta de equipo de seguridad * Adquisición de alimentos concentrados al menudeo. |
| Oportunidades | Amenazas |
| * Ofertas de ganado cada semana * Competencia escasa * El precio del ganado * Estamos libres de impuestos en todo * Apoyos del gobierno (SAGARPA)   + - Veterinario     - Ing. Agrónomo     - Diseño del Rancho | * El precio del peso frente al dólar * Escasa cartera de clientes a nivel local * Cuando hay escases de ganado, en el mercado son más caros * El concentrado del alimento esta sujeto a aumentos en el costo |

**-Convertir debilidades en fortalezas:**

|  |  |
| --- | --- |
| Debilidades | Fortalezas |
| * Falta de capital de trabajo * Falta de asesoría técnica * Instalaciones deficientes * Personal con poca experiencia * Falta de equipo de seguridad * Adquisición de alimento concentrado al menudeo | * TIR, inyección de capital * Apoyo gratuito del gobierno * Reacondicionar las instalaciones para la engorda de ganado * Capacitación del personal según su área * Adquisición de equipo de seguridad para el personal * Cultivo de forrajes de calidad para la producción de alimento balanceado |

**-Convertir amenazas en oportunidades:**

|  |  |
| --- | --- |
| Amenazas | Oportunidades |
| * Precio del dólar * Escasa cartera de clientes a nivel local * Escases de ganado en el mercado temporal * El concentrado del alimento esta sujeto a aumentos de costos | * Considerar un pie de cría * Inserción al mercado regional * Pie de cría y buscar otras plazas * Análisis del consumo del toro y adquirir en masa cargamentos por toneladas de alimento de acuerdo a esa proporción |

**-Fuentes de financiamiento:**

|  |  |
| --- | --- |
| Recursos | Fuente |
| Financieros | * Venta de carne * Renta de maquinaria * Venta de granos y forraje |
| Materiales | * Truper |
| Humanos | * Habitantes de San Juan |
| Tecnológicos | * John Deere * Neuhland * SEDAGRO y SAGARPA |

**-Recursos disponibles:**

|  |  |
| --- | --- |
| Recursos | Fuente |
| Financieros | * Sueldo Quincenal * Ahorros * Pago de apoyos del gobierno * Renta de maquinaria * Venta de grano |
| Materiales | * Dos hectáreas de pradera * 8 hectáreas de cultivo * Cimientos del Rancho * La mitad de las herramientas necesarias (ya usadas) * Un tinaco de agua |
| Humanos | * Cuatro personas |
| Tecnológicos | * Tractor * Remolque * Sembradora * Picadora * Molino * Arado * Dos rastras * Compresor * Revolvedora * Cultivadora * Bombas de fumigación * Embarcadero |

**-Inversión Inicial:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Recursos** | **Costo** |
| **Tecnológicos:** |  |
| Cargador automático | $50,000 (3° Cuatrimestre) |
| Bomba aspersora | $30,000 (3° Cuatrimestre) |
| Dos tractores | $250,000 (4° Cuatrimestre) |
| Picadora | $70,000 (4° Cuatrimestre) |
| Dos remolques hidráulicos | $50,000 (4° Cuatrimestre) |
| Mini cosechadora | $80,000 (Pendiente) |
| Revolvedora | $---------- |
| TOTAL | $530,000 |
| **Materiales:** |  |
| Dos hectáreas de pradera | $----------- |
| Ocho hectáreas de cultivo | $----------- |
| Remodelación del rancho ganadero | $100,000 |
| Herramientas y equipo de seguridad | $20,000 |
| Tanque de agua | $5,000 |
| TOTAL | $125,000 |
| **Humanos:** |  |
| Dos operadores | $500\_ ($300 por día) |
| Cuatro ayudantes | $600\_ ($150 por dia) |
| TOTAL | $1,100 (aprox.) |
| **Financieros:** |  |
| Pago de salarios | $1,000\_ (100 por persona diarios) |
| Combustibles | $1,000\_ (17.05 por litro) |
| Alimento concentrado | $5,000\_ (200 por bulto) |
| Sales minerales | $1,000\_ (200 por bulto) |
| TOTAL | $8,000 |
| **Inversión inicial total:** | **$214,100** |

**Estrategias**

|  |  |
| --- | --- |
| **Objetivo** | **Estrategia** |
| Al primer año mantener mas de 10 cabezas de ganado | Almacenaje preventivo de forrajes y granos |
| A partir del segundo año mover el ganado a el “Rancho Los Martínez” | Habilitar los corrales de engorda y transportar el ganado con el embarcadero |
| Acondicionar los corrales de los toros en el transcurso de septiembre-diciembre de 2017. | Proyecto y ejecución del mismo, puesto que ya esta el diseño. |
| Producción de alimento balanceado (4 hectáreas) de junio-diciembre 2017. | Cultivar forrajes en diferentes etapas y diferentes semillas |
| Al inicio del tercer año mantener pie de cría. | Acondicionar las praderas de las hectáreas de bosque |
| Para junio del 2018 meter pasto pradera en las hectáreas de monte. | Dejar que los arboles crezcan a un metro de altura y fertilizar el terreno con abono orgánico. Circular el terreno con alambre de púas. |
| Adquirir la maquinaria faltante a inicio del 2018. | Visitar diferentes empresas y sacar tres cotizaciones para elegir el mas adecuado según nuestras necesidades. |
| Comprar dos hectáreas de cultivo a finales del 2019. | Invertir en el ganado y ubicar los precios y ubicaciones de los predios para adquirirlos. |

**Personal**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Puesto** | **Requisitos** | **Sueldo**  **(Semanal)** | **Tipo de contratación** |
| Operadores de la maquinaria | -Experiencia: Un año  -Edad: 20 a 30 años  -Que no consuma alcohol o tabaco  -Nivel: Primaria terminada | $1,800 | Puesto base |
| Ayudantes del operador del tractor | -Nivel: Primaria  -Condición física normal  -Edad: 20 a 30 años  -Que no consuma alcohol o tabaco | $900 | Eventual |
| Personas a cargo del ganado | -Que sean responsables y confiables  -De 20 a 30 años  -Sin problemas de salud  -Que no tomen alcohol o tabaco | $900 | Eventual |
| Médico veterinario | \*\*\*\* | \*\*\*\*\* | Extraordinario |
| Ingeniero Agrónomo | \*\*\*\* | \*\*\*\*\* | Extraordinario |
| Peones | \*\*\*\* | $900 | Por temporada |

**Personal**

1. Etapas para seleccionar al personal requerido:

2. fuentes de reclutamiento para seleccionar al personal

3. Técnicas para establecer salarios y prestaciones

4. Técnicas para ascender a un empleado

5. ¿Qué medidas de higiene y seguridad establecerías?

**Características del producto en relación con la competencia**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Producto / Servicio | Nombre de la Empresa o Marca | Descripción | En que superamos a la competencia |
| Ganado | Hijos de Liandro (Cabecera municipal) | Trabajan en la zona Sur, manejan 300 cabezas de Ganado, tienen tres años de experiencia, su padre tiene mas de 30 años de experiencia y tienen carnicerías, surten en el mercado de Valle de Bravo y Ciudad Hidalgo, tienen potencial económico | Ninguna |
| Ganado | Productores de Cabecera municipal y Bosencheve | Productores en pequeño, pero son varios, tienen calidad, y la mayoría de ellos son carniceros | Ellos producen poco y venden en sus propias carnicerías, su mercado es únicamente local |
| Forrajes | Los aveneros de Manuel Valdez (De la sabana) | Tienen equipo de maquinaria y mercado en Avandaro, Valle de Bravo, tienen experiencia en el cultivo de avena, es toda una familia, rentan mucha superficie y capital de trabajo | Ninguna |
| Forrajes | La forrajera de El Jacal (Jaime Vilchis) | Es distribuidor dealimentos concentrados y forrajes, tiene 10 años de experiencia vendiendo, vende por toneladas y posee dos bodegas de almacenaje, el mismo hace sus mezclas de alimento pero compra todo el producto base | El es solo distribuidor no productor |
| Forrajes | San Jeronimo Toltotepec | Siembran Ebol y son varios productores pequeños con experiencia, producen mucha semilla de Ebo. | Ellos son productores locales |
| Maquinaria | Gente de San Isidro y Bosencheve | Tienen experiencia y poseen maquinaria para maquila, son entre ocho y diez personas que producen forrajes en pequeño. | Ellos se dedican únicamente a maquilar su maquinaria, pero no producen. |

**Las 4 “P” para el lanzamiento del servicio**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **4P** | **Estrategias** | **Costos** |
| **Producto** | Producción de carne de res | Granos y forrajes |
| **Precio** | Valor diferencial entre costo en el mercado y costo de producción | $25,000 (aprox.) |
| **Plaza** | Rastro de Valle de Bravo | Vinculación y asociación |
| **Promoción** | La promoción se da durante la negociación, es directa. | Únicamente de papelería y facturación |

**Volumen de ventas inicial**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Volumen de ventas | | | Precio | | |
| objeto | pedido | | Compra($) | | Venta($) |
| Toros | 10 unidades | | $150,000 | | $300,000 |
| Toros | 20 unidades | | $300,000 | | $600,000 |
| Toros | 30 unidades | | $450,000 | | $900,000 |
| Toros | 40 unidades | $600,000 | | $1,200,000 | |
| Toros | 50 unidades | $750,000 | | $1,500,000 | |
| Toros | 60 unidades | $900,000 | | $1,800,000 | |

**Estrategias para incrementar la competitividad en la empresa y ventajas competitivas**

|  |  |
| --- | --- |
| **Estrategia** | **Ventaja competitiva** |
| 1.-Elegir la temporada de lluvia para venta  2.- Reducir el precio de venta  3.- Producir el propio forraje y una buena administración y logística en los procesos.  4.- Higiene en los procesos y aseo constante a los corrales.  5.- Comprar ganado de clase | 1.- Tener en existencia carne de primera  2.- Un precio accesible y atractivo para el mercado  3.- Reducir el precio de venta  4.- Cantidad, y calidad  5.- Venta de carne Magra |

**Prototipo del servicio**

Características:

Mapas de la zona agrícola y de mercado

Especificaciones:

-Esquema del prototipo:

-Propuestas de nombre y logotipo

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre | Logotipo |
| Rancho los Martínez |  |
| Agropecuaria San Felipe |  |
| “Tauro”; Productores agropecuarios |  |

**Recursos materiales**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Materiales y equipo** | **Características** | **Costos** |
| 2 hectáreas de pradera |  | $0.0 |
| 8 hectáreas de cultivo |  | $0.0 |
| Cimientos del Rancho |  | $100,000 |
| Herramientas |  | $20,000 |
| Tinaco de agua |  | $0.0 |

-Etapas para la compra de materiales y equipo

* Cotizar equipo, maquinaria y precios.
* Adquisición de la misma

**-Proveedores y costos de los materiales**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Proveedores | Costos | Material y/o equipo  (Herramientas) |
| Truper | $300 | 6 guantes |
| $2,000 | 4 carretillas |
| $800 | 4 palas |
| $300 | 6 googles |
| $1,800 | 6 camisolas |
| $1,200 | 6 botas de hule |
| $3,000 | 6 botas de trabajo |
| $1,800 | 6 pantalones de trabajo |
| $600 | 6 gorras |
| $600 | 6 fajas |
| $300 | 6 Ayates |
| $500 | 500 bolsas para almacenaje |
| $3,000 | Kit de herramientas para tractor |
| $600 | 6 Bielgos/ Rastrillos |
| $20,000 | TOTAL |

-Control de inventarios:

**Presupuesto de caja**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Egresos | | | | | | | | | |
| Recursos/Tiempo | Cuatrimestre 1 | Cuatrimestre 2 | Cuatrimestre 3 | Cuatrimestre 4 | Cuatrimestre 5 | Cuatrimestre 6 | Cuatrimestre 7 | Cuatrimestre 8 | Cuatrimestre 9 |
| Materiales | $7,800 | $84,900 | $230,600 | $159,000 | $460,600 | $610,600 | $760,000 | $905,600 | $910,600 |
| Humanos | $3,600 | $0.0 | $30,000 | $52,000 | $33,600 | $33,600 | $52,000 | $33,600 | $33,600 |
| Tecnológico | $0.0 | $0.0 | $80,000 | $350,000 | $4,000 | $4,000 | $4,000 | $4,000 | $4,000 |
| Total | $11,600 | $84,900 | $340,000 | $561,000 | $498,200 | $648,200 | $816,000 | $909,600 | $948,200 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ingresos | | | | | | | | | |
| Recursos/Tiempo | Cuatrimestre 1 | Cuatrimestre 2 | Cuatrimestre 3 | Cuatrimestre 4 | Cuatrimestre 5 | Cuatrimestre 6 | Cuatrimestre 7 | Cuatrimestre 8 | Cuatrimestre 9 |
| Materiales | $30,000 | $150,000 | $300,000 | $600,000 | $750,000 | $900,000 | $1,200,000 | $1,500,000 | $1,800,000 |
| Tecnológico | $25,500 | $0.0 | $30,000 | $25,500 | $0.0 | $30,000 | $25,500 | $0.0 | $30,000 |
| Total | $55,500 | $150,000 | $330,000 | $625,500 | $750,000 | $930,000 | $1,225,000 | $1,500,000 | $1,830,000 |

**Diagrama de flujo del proceso de préstamo de servicio de la empresa**

**Volumen inicial de producción**

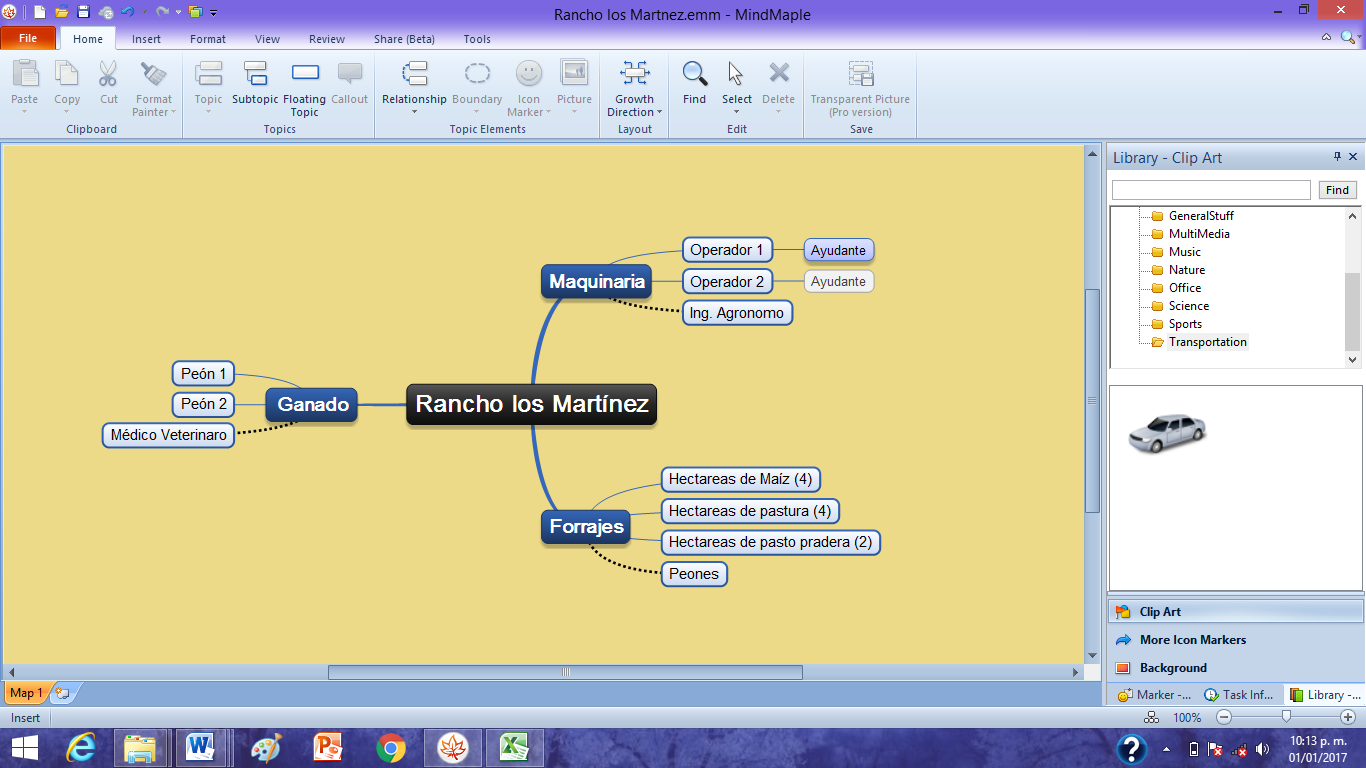
**Técnicas gestión y evaluación del servicio**

|  |  |
| --- | --- |
| **Función** | **Técnicas** |
| **Evaluación del empleado** | **Que los usuarios califiquen la pagina y el servicio prestado** |
| **Evaluar volumen de ventas** | **Número de artículos vendidos al mes** |
| **Evaluación del impacto publicitario de la pagina** | **Número de visitas diarias** |

**Recursos tecnológicos requeridos para la empresa**

|  |  |
| --- | --- |
| **Recurso** | **Costo** |
| Cargador automático | $50,000 |
| Bomba aspersora | $30,000 |
| Dos tractores | $250,000 |
| Picadora | $70,000 |
| Remolque hidráulico | $50,000 |
| Minicoosechadora | $80,000 |
| Revolvedora | ----------- |

**Organigrama**



**-Tarifa actual de maquinaria**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Maquina | Precio por hectárea | No. Promedio de unidades por temporada | Ganancia total por temporada |
| Arado | $1,500 | 10 hc | $15,000 |
| Rastra | $750 | 10 hc | $7,500 |
| Sembradora | $1,000 | 2 hc | $2,000 |
| Picadora | $1,000 | 20 viajes | $20,000 |
| Molino | $500 | 20 hc | $10,000 |
| Cultivadora | $500 | 2 hc | $1,000 |

**-Presupuesto del ciclo agrícola (por hectárea)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Maíz** | | **Pastura** | |
| Fase | Precio | Fase | Precio |
| Barbechar | $1,125 | Tiempo nulo | $0.0 |
| Sembrar | $1,125 | Barbecho | $1,125 |
| Fumigar y fertilizar | $800 | Siembra | $750 |
| Tiempo de espera | $0.0 | Fumigar y fertilizar | $600 |
| Cosechar | $1,000 | Tiempo de espera | $0.0 |
| Picado de rastrojo | $900 | Cosechar | $750 |
| TOTAL | $4,950 | TOTAL | $3,225 |
| TOTAL (por 4 hectáreas) | $19,800 | TOTAL (por 4 hectáreas) | $12,900 |

**-Grafica de adquisición de ganado por cuatrimestre**

**-Tasa interna de retorno**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ingresos** | | **Egresos** | |
| Volumen Cuatrimestral | Sumatoria | Volumen cuatrimestral | Sumatoria |
| $55,500 | 55,500 | $11,600 | 11,600 |
| $150,000 | 205,500 | $84,900 | 96,500 |
| $330,000 | 535,500 | $340,000 | 436,000 |
| $625,500 | 1,161,000 | $561,000 | 997,500 |
| $750,000 | 1,911,000 | $498,200 | 1,497,700 |
| $930,000 | 2,841,000 | $648,200 | 2,143,900 |
| 1,225,000 | 4,066,000 | $816,000 | 2,959,900 |
| $1,500,000 | 5,566,000 | $909,600 | 3,869,500 |
| $1,830,000 | 7,396,000 | $948,200 | 4,817,700 |
| TOTAL | $7,396,000 | TOTAL | $4,817,700 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Tareas pendientes** | |
| **Fecha** | **Actividad** |
| Enero 01 |  |
| Enero 02 |  |
| Enero 03 |  |
| Enero 04 | -Lista de raya  -Tabla de gastos menores  -Enmicar las fichas de maquila  -Elaborar una bitácora  Corregir e imprimir |
| Enero 05 | Tabla de gastos menores |
| Enero 06 |  |
| Enero 02 |  |
| Enero 02 |  |
| Enero 02 |  |
| Enero 02 |  |
| Enero 02 |  |

**-Lista de raya**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Empleado | **Enero 2017** | | | | | | | Total | Firma |
| Domingo 01 | Lunes 02 | Martes 03 | Miércoles 04 | Jueves 05 | Viernes 06 | Sábado 07 |
| Luis Colín |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Amadeos Colín |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Cristian Martínez |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Yonathan Martínez |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**-Lista de gastos menores**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tipo de gasto | **Enero 2017** | | | | | | | Total |
| Domingo 01 | Lunes 02 | Martes 03 | Miércoles 04 | Jueves 05 | Viernes 06 | Sábado 07 |
| Combustible |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Refrigerios |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Papelería |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Reparaciones de la maquinaria |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Herramientas y equipo |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Materia prima |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Otros |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Control financiero**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Enero 2017** | | | | | |
| **Día** | **Ingresos** | **Egresos** | **Día** | **Ingresos** | **Egresos** |
| 01 | **\*\*\*\*\*** | $2,250 | 16 | \*\*\*\*\* | \*\*\*\*\* |
| 02 | $2,000 | $1,000 | 17 | \*\*\*\*\* | $500 |
| 03 | $1,400 | $1,500 | 18 | \*\*\*\*\* | \*\*\*\*\* |
| 04 | $700 | \*\*\*\*\* | 19 | \*\*\*\*\* | \*\*\*\*\* |
| 05 | $1,000 | $200 | 20 | \*\*\*\*\* | $150 |
| 06 | \*\*\*\*\* | $700 | 21 | $1,000 | $1,500 |
| 07 | $1,400 | $2,948 | 22 | \*\*\*\*\* | $300 |
| 08 | $1,400 | \*\*\*\*\* | 23 | \*\*\*\*\* | $1,000 |
| 09 | $400 | $1,400 | 24 | \*\*\*\*\* | \*\*\*\*\* |
| 10 | \*\*\*\*\* | $400 | 25 | \*\*\*\*\* | \*\*\*\*\* |
| 11 | $2,800 | $900 | 26 | $1,000 | \*\*\*\*\* |
| 12 | \*\*\*\*\* | $1,950 | 27 | \*\*\*\*\* | $1,000 |
| 13 | $2,550 | $1,000 | 28 | $700 | $1,300 |
| 14 | $2,000 | $1,100 | 29 | $500 | \*\*\*\*\* |
| 15 | \*\*\*\*\* | $1,200 | 30 | \*\*\*\*\* | $500 |
|  | | | 31 | \*\*\*\*\* | $500 |
| **TOTAL** | | | | $18,850 | $23,298 |
| **Ganancias** | | | | $-4,448 | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Febrero 2017** | | | | | |
| **Día** | **Ingresos** | **Egresos** | **Día** | **Ingresos** | **Egresos** |
| 01 | 700 | 500 | 16 | 500 | 600 |
| 02 | 2,000 | 1,700 | 17 | 700 | 0 |
| 03 | 0 | 0 | 18 | 0 | 2,300 |
| 04 | 0 | 0 | 19 | 0 | 0 |
| 05 | 2,550 | 600 | 20 | 0 | 0 |
| 06 | 1,500 | 0 | 21 | 1,600 | 500 |
| 07 | 0 | 400 | 22 | 4,500 | 1,100 |
| 08 | 2,100 | 500 | 23 | 0 | 0 |
| 09 | 5,200 | 1,500 | 24 | 1,800 | 400 |
| 10 | 0 | 2,860 | 25 | 0 | 0 |
| 11 | 2,000 | 1,935 | 26 | 0 | 0 |
| 12 | 0 | 0 | 27 | 500 | 500 |
| 13 | 600 | 750 | 28 | 350 | 500 |
| 14 | 700 | 1,950 |  |  |  |
| 15 | 0 | 660 |  |  |  |
| **TOTAL** | | | | $27,300 | $19,225 |
| **Ganancias** | | | | $8,075 | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Marzo 2017** | | | | | |
| **Día** | **Ingresos** | **Egresos** | **Día** | **Ingresos** | **Egresos** |
| 01 | 1,700 | 2,650 | 16 | 0 | 900 |
| 02 | 0 | 1,000 | 17 | 500 | 0 |
| 03 | 600 | 500 | 18 | 0 | 0 |
| 04 | 3,000 | 1,800 | 19 | 0 | 0 |
| 05 | 500 | 500 | 20 | 2,200 | 400 |
| 06 | 0 | 0 | 21 | 0 | 0 |
| 07 | 0 | 0 | 22 | 6,350 | 280 |
| 08 | 550 | 550 | 23 | 500 | 500 |
| 09 | 2,000 | 0 | 24 | 0 | 400 |
| 10 | 110 | 900 | 25 | 350 | 0 |
| 11 | 1,000 | 1,500 | 26 | 1,000 | 0 |
| 12 | 1,400 | 0 | 27 | 0 | 0 |
| 13 | 200 | 500 | 28 | 0 | 135 |
| 14 | 1,000 | 500 | 29 | 200 | 0 |
| 15 | 1,500 | 500 | 30 | 800 | 0 |
|  | | | 31 | 0 | 1,660 |
| **TOTAL** | | | | $25,460 | $15,175 |
| **Ganancias** | | | | $10,285 | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Abril 2017** | | | | | |
| **Día** | **Ingresos** | **Egresos** | **Día** | **Ingresos** | **Egresos** |
| 01 | 0 | 150 | 16 | 220 | 0 |
| 02 | 0 | 0 | 17 | 200 | 500 |
| 03 | 0 | 1000 | 18 | 750 | 500 |
| 04 | 550 | 0 | 19 | 300 | 500 |
| 05 | 1300 | 0 | 20 | 0 | 0 |
| 06 | 2200 | 400 | 21 | 1000 | 0 |
| 07 | 350 | 470 | 22 | 0 | 0 |
| 08 | 0 | 400 | 23 | 0 | 0 |
| 09 | 0 | 0 | 24 | 500 | 0 |
| 10 | 0 | 850 | 25 | 0 | 0 |
| 11 | 350 | 500 | 26 | 0 | 0 |
| 12 | 0 | 950 | 27 | 1600 | 500 |
| 13 | 0 | 0 | 28 | 0 | 1400 |
| 14 | 0 | 0 | 29 | 1000 | 1000 |
| 15 | 0 | 0 | 30 | 500 | 0 |
| **TOTAL** | | | | $10,820 | $9,120 |
| **Ganancias** | | | | $1,700 | |