



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE SINALOA



FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACIÓN

EXPO EMPRENDEDORES 2016

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL:

“AVEZUL”

ALUMNOS:

MORENO ACEVES MAYREN
OTERO ALCANTAR AIDA ARACELY
PEÑA BELTRAN JESUS

ASESOR:

HUÁSCAR HERNÁNDEZ GONZÁLES

Septiembre 2016



**“CADA PERSONA ES DIFERENTE, PERO TODOS TENEMOS SUEÑOS Y
BUSCAMOS SER FELICES, POR ESO SOMOS IGUALES”.**

Awezul

Instituto En Especialidad De Inducción Laboral.

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO

ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL	1
NOMBRE DE LA EMPRESA:	1
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA:	1
JUSTIFICACIÓN	1
Misión	2
Visión	2
ANÁLISIS FODA	2
OBJETIVO GENERAL:	3
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	3
ORGANIGRAMA	3
MERCADO	4
ANTECEDENTES	4
INVESTIGACIÓN DE MERCADO	4
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN	7
1. Producto y servicio.- enlistar los bienes adecuados para el mercado.	7
2. Plaza y/o canales de distribución.- ventajas y desventajas.	7
3. Precio.- Establecer las políticas y las estrategias de ventas.	7
4. Promoción.- Definir los mecanismos que permitirán persuadir al consumidor en el proceso de compra-venta.	7
5. Identificar a los principales clientes y su demanda estimada.	7
PRONÓSTICO DE VENTAS	8
PRODUCCION O SERVICIO	9
Especificaciones del proyecto sustentable:	9
Proceso de desarrollo	10
Reclutamiento	10
Bolsa de trabajo interna	10
Vinculación a la Empresa (Inclusión Laboral)	10
Indicadores de impacto económico-social.	11
RESPONSABILIDAD SOCIAL	11
LEGAL	12
FINANZAS	13
RAZONES FINANCIERAS	28
1.-RAZONES DE LIQUIDEZ	28
2.-RAZONES DE ACTIVIDAD	28

3.-RAZON DE APALANCAMIENTO.....	28
4.-RENTABILIDAD	29

RESUMEN EJECUTIVO

Avezul, es el instituto en especialidad de inducción laboral, constituido con el objetivo de brindar capacitación laboral y una opción de empleo, a aquellas personas que sufren alguna diversidad funcional. Deseamos generar una relación de comunidad con nuestros clientes, que en encuentren en nuestro equipo de trabajo, su respaldo durante su búsqueda y durante su estancia en la empresa. En colaboración con ellos y las empresas participantes, generaremos una cultura de inclusión laboral a la que cada vez más personas se sumen.

Nuestro servicio se estructura en 3 fases; **Valoración:** se realiza un diagnóstico médico y psicológico del aspirante, en donde se clasifica su diversidad y funcional, así como las competencias laborales detectadas, para posteriormente, diseñar su calendario de trabajo que contempla, su rutina de capacitación. **Capacitación:** Esta segunda etapa, pretender realizar al menos 6 capacitaciones especializadas, con el objetivo de desarrollar sus competencias laborales alineado a un plan de carrera que le permita ser un elemento importante en la empresa y equipo de trabajo al que se integrará. Para esto se dictarán temas como; inteligencia emocional, cursos de paquetería office y habilidades de trabajo en equipo entre otros. **Bolsa de trabajo:** Una vez capacitado, ofreceremos la opción de comenzar a buscar un empleo dentro de las ofertas que realizarán nuestros aliados estratégicos. Una vez colocado, daremos seguimiento a su estancia en su puesto de trabajo.

Sabemos que todos necesitamos ser reconocidos por nuestros logros, es por eso que hemos creado un sistema de menciones honoríficas para toda aquella persona que haya alcanzado un desempeño digno de ser reconocido, los eventos de reconocimientos serán realizados en las instalaciones de AVEZUL periódicamente.

En Sinaloa, no existen hasta el momento empresas similares, hasta el momento solo se ofrecen capacitaciones y/o rehabilitaciones para personas con alguna diversidad funcional. Seríamos la primera empresa en el noroeste del país constituida para estos fines. Nuestra principal innovación consistirá en mantener un vínculo con el cliente y la certificación de nuestra bolsa de trabajo, lo cual nos permitirá posicionarnos a nivel incluso internacional.

De acuerdo con los resultados del Censo de Población y Vivienda 2010 existen en México un total de 5 millones 739 mil personas que han declarado tener dificultad para realizar al menos una de las siete actividades evaluadas: caminar, moverse, subir o bajar (en adelante caminar o moverse); ver, aun usando lentes (ver), hablar, comunicarse o conversar (hablar o comunicarse); oír, aun usando aparato auditivo (escuchar); vestirse, bañarse o comer (atender el cuidado personal); poner atención o aprender cosas sencillas es decir una limitación mental (INEGI, 2011);

En Sinaloa, existen 52 mil personas que enfrentan alguna discapacidad, ya sea visual, auditiva, de lenguaje o motora, siendo esta última la que se presenta con mayor frecuencia. A nivel nacional, la población con discapacidad tiende a distribuirse de igual forma que la población en general, es decir, las entidades federativas más pobladas tienen también mayor número de personas con dificultad, y a la inversa. Así, las entidades

federativas con mayor cantidad de población con discapacidad son: México, Distrito Federal, Veracruz y Jalisco.

Aunque la mayoría de la población con discapacidad está conformada principalmente por adultos mayores (60 años y más) y adultos (de 30 a 59 años); el 81 de cada 100 personas que reportan discapacidad tienen 30 o más años, mientras que sólo 19 de cada 100 son menores de 30 años de edad.

Los principales recursos para garantizar nuestra propuesta de valor son: Materiales: Local comercial e infraestructura, Herramientas de trabajo y Maquinaria. Humanos: Personal capacitado, creativo y comprometido con la empresa, siempre brindando un servicio disfrutable.

Cabe mencionar que el proyecto social AVEZUL logrará la sustentabilidad por múltiples vías, de inicio se tendrá apertura a las donaciones de las instituciones privadas, por consiguiente se realizará eventos sociales donde se tendrá la participación de la sociedad para apoyar a la organización, estos se programaran en lapsos de 25 días la recaudación de fondos un evento para tener apertura a ingresos para el funcionamiento operativo de AVEZUL

El presupuesto que se ha contempla un total de 94,300 pesos que se dividen en:

Adecuación del local: \$6,000.00, Mobiliario y Equipo: \$67,000.00, Gastos de Administración: \$18,300.00, Publicidad: \$3,000.00

El equipo está integrado por, Moreno Aceves Mayren, Otero Alcantar Aida Aracely, Peña Beltran Jesús, todos estudiantes de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Sinaloa, hemos participado en diferentes Certámenes Emprendedores a nivel estatal y nacional, presentando este proyecto y hemos logrado avanzar a semifinales. Nos consideramos un equipo responsable y apasionado por el trabajo en beneficio de las personas que más lo necesitan, de ganar este concurso, deseamos invertir el recurso para iniciar con la primera generación de clientes capacitados.

ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL

NOMBRE DE LA EMPRESA:

El nombre de nuestro proyecto es AVEZUL, una combinación de las palabras ave y azul. Elegimos este nombre ya que consideramos que un ave es un símbolo de libertad y el poder alcanzar lo que nos proponíamos con nuestras propias alas, el color azul ayuda a controlar la mente, a tener claridad de ideas y a ser creativos, el color azul representa a todas las cabezas pensantes, a la mente, la inteligencia y la madurez.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA:

AVEZUL es un proyecto que se enfoca a desarrollar en el ámbito laboral a personas con diversidad funcional, es decir contribuir en su calidad de vida de manera favorable. Para ello esta institución se encargará de hacer relaciones con empresas que deseen ser nuestros aliados y aceptar la participación de estas personas en sus organizaciones y a su vez catalogarse como empresa socialmente responsable.

Capacitaremos a cada uno de ellos para que se desempeñen de la mejor manera, contaremos con un área de desarrollo personal con especialistas en distintos ámbitos, pues es de suma importancia trabajar con la parte emocional que muchas veces se convierte en una barrera para salir adelante. Todo esto con un monitoreo constante en el que mediremos su crecimiento.

Sabemos que si no hacemos labor de difusión de las actividades no tendremos respuesta positiva por lo tanto tenemos un plan de marketing en redes sociales y convenios con instituciones como lo son Teletón, Cree entre otras.

Lo mas importante es reconocer el trabajo que realizan cada uno de estas personas y para ello hemos creado incentivos de motivación como son medallas, reconocimientos, trofeos entre otros, para hacer destacar su desempeño laboral.

En resumen, prepararemos a personas para que puedan tomar sus propias decisiones, sean independientes y puedan incluirse en la sociedad siendo personas emprendedoras y laboralmente activas.

JUSTIFICACIÓN

Hoy en día se reconoce de la existencia de personas con diversidad funcional que se rehabilitan en centros como teletón, cree e instituciones derivadas a ellas, en las cuales ellos después de haber cumplido largas sesiones de rehabilitaciones son capaces de desarrollarse e incluirse en el habito social laboral, sin embargo en su mayoría quedan desempleados y con ello pierden la oportunidad de llevar una calidad de vida favorable.

Es por eso que AVEZUL tiene a la tarea de encontrar a todos ellos para capacitarlos y darles una oportunidad que crezcan y se desarrollen en una empresa.

En México existe solo una institución destacada que realiza estas actividades sociales para personas con diversidad funcional la cual está a cargo de Sergio saro empresario con síndrome de Down, sin embargo es insuficiente para todas las personas que desean ser parte del ámbito laboral; en Culiacán no existe proyecto como el que se esta proponiendo y creemos firmemente que en Culiacán necesitan de AVEZUL.

Misión

Promover, sensibilizar, y facilitar en el sector empresarial a personas con diversidad funcional desarrollándose con éxito en los ámbitos social-laboral-personal.

Visión

Ser una plataforma que genere un impacto en al ámbito social y laboral a gran escala, duplicando nuestro modelo en todo el país.

ANALISIS FODA

FORTALEZAS

- Ser empresa pionera en el Estado de Sinaloa.
- Fomentamos un clima laboral incluyente.
- Nuestro Recurso Humano es especialista.

DEBILIDADES

- No contar con el apoyo de empresas.
- No contamos con el recurso financiero suficiente.
- Aún no tenemos voluntarios.

OPORTUNIDADES

- Existe demanda, de las Empresas Socialmente Responsables, por integrar a personal con capacidades diferentes.
- Existe una amplia gama de cursos de formación laboral.
- Existe demanda por parte de las personas con capacidades diferentes.

AMENAZAS

- Existe desconfianza por parte de las personas con Diversidad Funcional.
-

OBJETIVO GENERAL:

Facilitar y promover la integración laboral de personas con diversidad funcional en empresas, contribuyendo a mejorar la autonomía, independencia y calidad de vida de estos grupos vulnerables.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Capacitar a los beneficiarios en oficios específicos aptos para ellos.
- Difundir la institución AVEZUL a la sociedad para que así más personas la conozcan a través de medios de comunicación y más personas se reincorporen
- Crear alianzas con empresas para incluir a estas personas en el ámbito laboral
- Las empresas obtengan certificados como empresas socialmente responsable.
- Identificar oportunidades de trabajo en empresas públicas y privadas y contratarlas con el perfil de los beneficiarios.
- Proporcionar herramientas a ellos para mantenerse dentro de una empresa.

ORGANIGRAMA



MERCADO

ANTECEDENTES

1. La idea del proyecto surge precisamente porque se detectó que en Sinaloa no existe, a la fecha, alguna organización que realmente se preocupe y se comprometa con el desarrollo de personas con diversidad funcional. Todo surgió en un aula donde nos preguntamos ¿A dónde van todas aquellas personas que, terminan su rehabilitación en el cree o en el Teletón? Nos dimos cuenta pronto que muy pocas de estas personas contaban con un empleo, fue ahí cuando surgió la idea AVEZUL. Para llevar a cabo un proyecto completo e integral no solo se intenta crear una organización que pudiese vincular a las empresas con las personas con diversidad funcional, sino que también se ve la oportunidad de fungir como capacitadores de todos ellos y de esa manera apoyarlos a que logren un alto desempeño en sus áreas de trabajo. AVEZUL se dio cuenta que en el municipio no están preparados para darles las facilidades para poder trasladarse y desarrollarse tanto laboral, social o personal, esto se debe a distintos factores como lo son: que la ciudad no está completamente adaptada en infraestructura, educación, servicios médicos, Transporte, por lo tanto repercute en desarrollo personal y profesional de estas personas.

2. AVEZUL se caracteriza por su compromiso total en apoyar a las personas con diversidad funcional a potencializarlas como individuos. En los departamentos de capacitación que estarán a cargo de profesionistas y practicantes. En Psicología y Nutrición haremos que logren un desarrollo integral para que así puedan ocupar un puesto en una empresa sin ningún problema.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

En las últimas décadas, la atención a las personas con diversidad funcional se ha incrementado considerablemente debido a la promoción de los derechos humanos de los grupos más vulnerables y al posible aumento en el mediano y largo plazo de la presencia de diversidad funcional entre la población, como consecuencia del envejecimiento demográfico en gran parte del mundo. El crecimiento en cantidad y proporción de población entre personas adultas y de tercera edad, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, es un fenómeno estrechamente relacionado con la discapacidad, ya que son esos grupos de edad los que reportan mayor presencia de limitaciones al realizar actividades de la vida cotidiana. A la par, la proliferación de enfermedades crónicas como la diabetes, las cardiovasculares y el cáncer, han multiplicado de manera importante la probabilidad de adquirir alguna discapacidad. Ante los grandes retos que plantea tal situación en todos los ámbitos de la vida social, muchos países, instituciones y organizaciones realizan esfuerzos para disponer de fuentes de datos que permitan conseguir una medición correcta de la discapacidad, tanto para conocer el fenómeno como para ejecutar acciones específicas. Uno de los esfuerzos más importantes a nivel internacional fue la conformación en el seno de las Naciones Unidas de un grupo de trabajo denominado Washington Group on Disability Statistics (WG o Grupo de Washington) en el año 2001, con el objetivo de promover la creación y homogenización — con base en la Clasificación Internacional del Funcionamiento, de la Discapacidad y de la Salud (CIF)— de las estadísticas en el tema a nivel internacional. La escasez de datos, y la diversidad metodológica y conceptual con que era abordado el tema dificultaban el estudio, la comparabilidad y el seguimiento del fenómeno a nivel internacional y nacional. Hacia el año 2006, el Grupo de Washington emitió recomendaciones para captar el tema de discapacidad en censos y encuestas nacionales, que consistían en la aplicación de un

conjunto de preguntas para identificar el grado de dificultad (no tiene dificultad, alguna dificultad, mucha dificultad y no puede hacer la actividad en mención) que tiene la población para realizar actividades consideradas básicas del funcionamiento humano: ver, escuchar, caminar, recordar o concentrarse; Autocuidado (bañarse, vestirse) y comunicarse (WG, 2006).

En México, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) consideró y evaluó las recomendaciones del Grupo de Washington en la planeación del Censo de Población y Vivienda 2010 (Censo 2010); sin embargo, por las características y condiciones del país, el acotado espacio disponible en un proyecto de gran magnitud como el Censo y la necesidad de asegurar la calidad de la información, se realizaron algunos cambios y ajustes a la propuesta del WG. En primer lugar, además de los dominios propuestos, se incorporó una categoría para identificar a las limitaciones mentales, como respuesta a una solicitud de la sociedad civil. En segundo lugar, se adicionó en el cuestionario ampliado del Censo 2010, una pregunta sobre el origen de la dificultad reportada para identificar, si era por: nacimiento, enfermedad, accidente, edad avanzada u otra causa. Información que brinda un panorama más amplio del fenómeno de la discapacidad.

Este aspecto es importante tenerlo presente en la lectura del documento, porque la pregunta del Censo 2010 capta al conjunto de población que presenta discapacidad, sea ésta ligera, moderada, grave o total. A pesar de tales cambios, la información que se obtiene del Censo 2010 es una buena estimación del número de personas con discapacidad que residen en el país hacia el año 2010, y brinda un amplio conjunto de información sobre las características económicas, sociales, educativas y laborales de dicho grupo.

Con el objetivo de presentar los resultados del Censo 2010 para el tema de discapacidad, a continuación se abordan un conjunto de variables sobre las características demográficas, sociales y económicas generales de las personas que durante el ejercicio censal reportaron tener dificultad en al menos una de las siete actividades medidas.

Es importante señalar que el documento se basa principalmente en los resultados de la muestra del Censo de Población y Vivienda 2010; es decir, los derivados de la aplicación del cuestionario ampliado. A la par, en la medida de lo posible, se emplean otras fuentes como la Encuesta Nacional de Ingresos y Gasto de los Hogares 2010 (ENIGH 2010) — que captó información de la población con discapacidad bajo la misma perspectiva conceptual y operativa del Censo 2010— y la Encuesta Nacional sobre Discriminación 2010 (ENADIS 2010), con el fin de ampliar en lo posible la descripción de las características y condiciones de este conjunto de personas en temas sobre ingreso y gasto, así como en problemáticas de discriminación.

Características socio demográficas Estructura por edad y sexo de acuerdo con los resultados del Censo de Población y Vivienda 2010 — en su cuestionario ampliado—, 5 millones 739 mil personas en el territorio nacional declararon tener dificultad para realizar al menos una de las siete actividades evaluadas: caminar, moverse, subir o bajar (en adelante caminar o moverse); ver, aun usando lentes (ver), hablar, comunicarse o conversar (hablar o comunicarse); oír, aun usando aparato auditivo (escuchar); vestirse, bañarse o comer (atender el cuidado personal); poner atención Las personas con discapacidad en México, una visión o aprender cosas sencillas (poner atención o aprender); limitación mental (INEGI, 2011); es decir, son personas con discapacidad. Cifra que representa 5.1% de la población total del país. Si bien el número de mujeres con discapacidad es ligeramente superior al de los hombres (2.9 millones frente a 2.8

millones) como efecto de que en el país hay más mujeres que hombres, el porcentaje de discapacidad al interior de cada sexo es el mismo: 5.1 por ciento. La población con discapacidad está conformada principalmente por adultos mayores (60 años y más) y adultos (de 30 a 59 años); es decir, se trata de una población demográficamente envejecida: 81 de cada 100 personas que reportan discapacidad tienen 30 o más años, mientras que sólo 19 de cada 100 son menores de 30 años de edad. Como se muestra en la gráfica siguiente, dicha estructura etaria es contraria a la de las personas sin discapacidad, que se caracteriza por tener una mayor proporción de niños (de 0 a 14 años) y jóvenes (de 15 a 29 años); es decir, es una población más joven: 58 de cada 100 tiene menos de 30 años y 42 de cada 100, más de 30 años. De hecho, mientras que el promedio de edad de la población sin discapacidad es de aproximadamente 28 años, en la con discapacidad es 55 años.

De acuerdo con el Censo de Población y Vivienda 2010 se entiende por dificultad o limitación para: Caminar, moverse, subir o bajar: a la dificultad para desplazarse, flexionar extremidades inferiores y subir o bajar escalones, debido a la falta total o parcial de piernas o a la inmovilidad de las mismas. Ver, aun usando lentes: a la dificultad para distinguir la forma, el tamaño y el color de un estímulo visual, aun usando lentes; así como la pérdida y la debilidad de la vista en uno o ambos ojos. Hablar, comunicarse o conversar: a la dificultad para producir y transmitir mensajes a través del lenguaje oral. Incluye la pérdida o restricción del habla, así como dificultades para mantener y comprender una conversación. Oír, aun usando aparato auditivo: a la dificultad para percibir y discriminar sonidos. Incluye la pérdida total de la capacidad para oír, así como la debilidad auditiva en uno o en ambos oídos, aun usando aparato auditivo. Vestirse, bañarse o comer: a la dificultad para realizar actividades relacionadas con la atención personal como vestirse, bañarse y alimentarse por sí mismo.

Poner atención o aprender cosas sencillas: a la dificultad para traer algo a la memoria, aprender nuevas tareas o habilidades y mantener la atención. Limitación mental: a la dificultad en las funciones mentales como las relacionadas con el trastorno de la conciencia, retraso mental y las alteraciones de la conducta del individuo con otras personas en su entorno social.

Asimismo, al analizar el peso que tiene la población con discapacidad en cada grupo de edad, los adultos mayores son quienes a su interior presentan el mayor número de personas con dificultad, alrededor de 26 de cada 100.

Le siguen los adultos, con cerca de 5 personas con discapacidad por cada 100; los jóvenes, con 2 de cada 100 y los niños, con 1.6 de cada 100. En otras palabras, aunque la proporción de adultos mayores en el país es baja comparada con el resto de los grupos de edad —sólo representan cerca del 10% del total—, son los que tienen mayor presencia de discapacidad. Tal situación se relaciona con el hecho de que la discapacidad es un fenómeno ligado con la edad; es decir, la presencia de tal característica se eleva en la medida en que se incrementa la edad.

A nivel nacional, la población con discapacidad tiende a distribuirse de igual forma que la población en general, es decir, las entidades federativas más pobladas tienen también mayor número de personas con dificultad, y a la inversa. Así, las entidades federativas con mayor cantidad de población con discapacidad son: México, Distrito Federal, Veracruz y Jalisco. En el extremo opuesto, las entidades donde reside el menor número de personas con discapacidad son: Campeche, Colima y Baja California Sur.

ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

1. Producto y servicio.- enlistar los bienes adecuados para el mercado.

- Valoración, inducción y vinculación con la empresa.
- Desarrollo personal y adaptación social.
- Capacitación en temas de sensibilización sobre la diversidad funcional a empresas que participen como aliados.
- Conferencias y actividades para grupos de interés.
- Bolsa de trabajo.
- Incubadora de proyectos.
- Asistencia nutricional.

2. Plaza y/o canales de distribución.- ventajas y desventajas.

- Establecimiento físico: Al ser un espacio fijo se puede trabajar cómodamente y se puede acondicionar a las necesidades de la empresa.
- Página web y redes sociales: Por medio de estas plataformas se puede difundir información acerca de la empresa, promocionar nuestros servicios, posicionamiento de la marca y venta de nuestros productos por medio de alianzas comerciales.

3. Precio.- Establecer las políticas y las estrategias de ventas.

En la política de precios nos basaremos en función de los costes totales de nuestro servicio más un pequeño margen de contribución, de esta forma sabremos qué tantos servicios serán rentables para la empresa y cuáles podremos mejorar para ofrecer un mejor servicio y mayor alcance.

Para ello, es necesario que usemos ciertas estrategias de ventas para cumplir nuestras metas. Algunas de ellas son las siguientes:

- Trabajar en conjunto con instituciones de asistencia privada para aumentar nuestra participación en el mercado.
- Participar en ferias de empleo, pláticas en escuelas, conferencias mensuales a grupos de interés y capacitaciones.
- Mantener precios accesibles en talleres y capacitaciones para que todas las personas interesadas puedan tener la oportunidad de hacer uso del servicio.
- Por medio de alianzas comerciales con empresas obtener un margen de ganancia a través de la prestación de servicios.
- Realización de eventos masivos anuales para recaudación de fondos.

4. Promoción.- Definir los mecanismos que permitirán persuadir al consumidor en el proceso de compra-venta.

- Por medio del uso de redes sociales como Instagram, Facebook, youtube, etc, dar a conocer quiénes somos, qué hacemos y qué queremos lograr.
- Interacción de Donadores – Institución.
- Spot de radio (Patrocinados).
- Maratones (Con publicidad).
- Eventos recreativos (Interacción empresa y usuarios).

5. Identificar a los principales clientes y su demanda estimada.

- Nuestros principales clientes serán las personas con diversidad funcional y que requieran de un empleo y una capacitación para ello.

- Estudiantes, maestros y organizaciones con fines como los que nuestra institución requiere.
- Empresas que quieran apoyar a la institución para que las personas con diversidad funcional sigan con sus capacitaciones.

PRONÓSTICO DE VENTAS

PRONOSTICO DE VENTAS						
	<u>7mo</u> MES	<u>8vo</u> MES	<u>9no</u> MES	<u>10mo</u> MES	<u>11mo</u> MES	<u>12vo</u> MES
CUOTAS discapacitados	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000
CUOTAS Grupo de interés	\$7500	\$7500	\$7500	\$7500	\$7500	\$7500
Carrera Anual	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
DONACIONES	\$30,000	\$30,000	\$30,000	\$30,000	\$30,000	\$30,000
COMISION PLANTALOVE	\$25,000	\$25,000	\$25,000	\$25,000	\$25,000	\$25,000

Las cifras expuestas fueron estimadas de acorde a los servicios que brindaremos, las capacidades de nuestras aulas, y la población estimada, que pronosticamos en el estudio de mercado que pudiesen adquirir nuestros servicios.

	COSTO PER CAPITA POR MES
Cuotas discapacitados	\$200
Cuotas grupo de interés	\$150
Carreras pedestres	\$100,000 x AÑO
Carreras ciclistas	\$100,000 x AÑO
Donación	\$30,000
PlantaLove	\$25,000

Los \$20,000 de ingresos obtenidos por parte de las cuotas de los discapacitados resulto de la siguiente formula:

- Total de servicios que se pretenden dar al mes = 100
- Costo de los servicios per cápita mensual= \$200
- Ingreso de las cuotas al mes = \$20,000

Los \$7,500 Obtenidos de las cuotas de grupos de interés provienen de los boletos vendidos de las conferencias para emprendedores, los cuales son para todo el público en general.

- Total de personas que se pretenden tener al mes en
- Esta actividad es de = **50**
- Costo per cápita de las conferencias= **\$150**
- Ingreso por esta actividad = **\$7500**

Los \$100,000 pesos se pronostican obtener de los eventos anuales masivos (Carreras pedestres en pro de AVEZUL)

Lo cuales provienen de la siguiente formula:

- **Precio de entrada a la carrera \$200**
- **Asistencia de 500 personas**
- **Lo que da una cantidad de = \$100,000 pesos**

La cantidad de \$30,000 de las donaciones se obtuvo de promediar a las asociaciones similares a AVEZUL que reciben donaciones de organizaciones privadas.

Los \$25,000 se obtuvieron del acuerdo que se tiene con PLANTALOVE (empresa sinaloense, dedicada a la venta de plantas) de obtener el 10% de las ventas obtenidas, y en promedio de ventas que obtiene PLANTALOVE en un mes esta cantidad será la parte que se acordó para AVEZUL.

PRODUCCION O SERVICIO

Especificaciones del proyecto sustentable:

El proyecto social AVEZUL logrará la sustentabilidad por múltiples vías, de inicio se tendrá apertura a las donaciones de las instituciones privadas, por consiguiente se realizará eventos sociales donde se tendrá la participación de la sociedad para apoyar a la organización, estos se programaran en lapsos de 25 días la recaudación de fondos un evento para tener apertura a ingresos para el funcionamiento operativo de AVEZUL.

Los eventos a realizar se llevarán a cabo en los parques más concurridos de la ciudad, contaremos con conciertos al aire libre donde se invitaran grupos musicales de la ciudad que nos apoyaran estos eventos, la participación de estos grupos se ejecutaran sin ningún costo para la organización donde se colocaran puesto de alimentos y exhibición de los servicios que le brindaremos a la sociedad, el otro evento social a realizar, son las carreras en la ciudad, en sus modalidades: carrera con bicicleta y carrera pedestre, en las cuales el objetivo será lograr la sustentabilidad de nuestra organización, estas estarán realizándose en periodos de 30 días, para garantizar la sustentabilidad de AVEZUL se pedirá una cuota a todos los aspirantes que estén en capacitación en nuestras instalaciones con módicas cuotas, solo para seguir comprando los materiales didácticos con los que nuestros aspirantes a la inclusión laboral estarán trabajando en nuestras salas especializadas de capacitación.

También contaremos con la participación de una empresa de éxito (PLANTALOVE) apoyando a la sustentabilidad de toda la organización y apoyando a su crecimiento, la cual al igual que nuestro proyecto sus actividades están volcadas en su totalidad al apoyo SOCIAL. EL convenio de trabajo con PLANTALOVE será el siguiente: la inclusión laboral, ya que en PLANTALOVE se realizan trabajos aptos para nuestros aspirantes y con ello comenzaran a tener un ingreso económico para sus familias.

Proceso de desarrollo.

Los procesos de la organización son los siguientes:

En el Departamento de Recurso Humano y Vinculación

Reclutamiento

1. Lanzamiento de una convocatoria.
2. Se lleva al aspirante a la sala de revisión y se le programará una entrevista para conocer sus aptitudes y capacidades.
3. Se le emite el resultado al aspirante.
4. Se valorará el proceso de capacitación adecuada a cada aspirante al puesto.
5. Se le asigna el calendario de capacitación.

Bolsa de trabajo interna

1. Creación de los listados de puestos en AVEZUL.
2. Valoración de los requerimientos de cada puesto.
3. Supervisión de los puestos ya ocupados en la organización AVEZUL.
4. Entrega de listas de puestos disponibles al departamento de Marketing para su publicación oficial.

Vinculación a la Empresa (Inclusión Laboral)

1. Se realiza una junta directiva para la vinculación con las empresas interesadas.
2. Se abren listas para nuestros aspirantes.
3. Se inspeccionan los expedientes de los aspirantes con certificado de culminación de las capacitaciones.
4. Se valoran los puestos disponibles.
5. Se hace el contacto con la empresa.
6. Se entrega el expediente del aspirante.
7. Culmina el proceso del aspirante dentro de AVEZUL.
8. Reunión de despedida a todos nuestros aspirantes con su nuevo trabajo.

En el departamento de Marketing:

EVENTOS

1. Se llevará a cabo una junta creativa para la realización de los eventos de cada mes.
2. Entrega toda la idea a los diseñadores para que creen el contenido para la campaña.
3. Solicitar toda autorización para la realización de los eventos cada mes.
4. Se publicará en las Redes sociales los actos a realizar en el mes.
5. Se llevará a cabo el evento.
6. Se supervisará la campaña.

PROSPECCIÓN

1. Se realiza la junta creativa para acordar el contenido de los mensajes que se van entregar por los distintos medios.
2. Se entregan las ideas a los diseñadores para que creen el material a publicar.
3. Se postean los materiales en redes sociales por los distintos medios.
4. Se supervisa y atiende esta actividad.

ENDOMARKETING

1. Se realiza la junta creativa para acordar el manejo del marketing interno con los empleados y aspirantes.

2. El coordinador de Marketing realiza la capacitación con los empleados para hacerles saber la filosofía de la empresa y de la campaña interna de marketing.
3. Se lleva a cabo la campaña interna con los aspirantes por parte de los capacitadores (Psicólogos, Nutriólogos, Equipo Administrativo, y el resto del personal). Esta actividad se realiza para que todos en la empresa trabaje con una sola visión.

En el departamento de Procuración de Fondos

1. Investigación de la oportunidad en el mercado para adquirir los fondos.
2. Junta de innovación de propuesta para la procuración de fondos.
3. Elaboración de la propuesta escrita de la organización AVEZUL.
4. Organización de los eventos, (Carreras ciclista, pedestre y conciertos al aire libre).
5. Obtención de los permisos para los eventos a realizar.

En el Departamento de Capacitación Laboral

1. Se les da la bienvenida a cada aspirante a las capacitaciones.
2. Se le hace entrega del material didáctico con el que trabajará durante su estancia en AVEZUL.
3. Se lleva a cabo la capacitación.
4. Se supervisa su proceso.
5. Culmina la capacitación.
6. Se le entrega su certificado.

En el departamento de Desarrollo de proyectos

1. Se presenta la propuesta de proyecto por parte del interesado
2. Se lleva a cabo la evaluación del proyecto para verificar la rentabilidad, viabilidad y factibilidad de la propuesta.
3. Se vincula al emprendedor con la Incubadora FACTOR DE MÉXICO.
4. Inicia la Incubación del proyecto del emprendedor.
5. Al finalizar la Incubación del proyecto del emprendedor, se presentará en AVEZUL y a empresarios, para retroalimentar la propuesta incubada.
6. Se expone la idea de negocio con los inversionistas.

Indicadores de impacto económico-social.

En AVEZUL tenemos el compromiso de impactar económica y socialmente a la población con Diversidad Funcional, sabemos que a toda esta comunidad se le ha excluido del ámbito laboral aun cuando ya hayan terminado una rehabilitación en el Cree o el Teletón. El impacto en este sector de la población será grato ya que daremos la posibilidad de contar con un ingreso para sus familias y para sí mismos; con lo cual empezaran a contribuir a la economía de sus hogares, desde luego su capacidad adquisitiva se verá mejorada en su totalidad dándole más oportunidades de desarrollarse en lo social.

Otro Impacto será en las sociedades empresariales ya que con la inclusión de ellos, las empresas podrán hacerse acreedoras de un certificado que les garantice ser una empresa socialmente responsable y a su vez mostrarse ante sus clientes como empresas responsables.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

Es importante eliminar este paradigma que tenemos acerca de las personas en condiciones de vulnerabilidad y restarles valor. Creer que son víctimas y comenzar a

considerarlas parte de una sociedad activa. Cambiar este pensamiento es uno de los retos más grandes que tienen distintos organismos del mundo y el nuestro. De esta forma no vemos personas vulnerables, si no personas con un gran potencial para resolver problemas por medio de su trabajo y toma de decisiones. Pues pensamos que todas las personas tenemos las mismas capacidades y con las herramientas adecuadas podemos lograr las metas que nos propongamos.

AVEZUL tiene una gran responsabilidad con generar un impacto social, pues busca una sinergia en la sociedad y medio ambiente. Para ello tiene contemplado diferentes actividades con el único objetivo de concientizar a las personas sobre la situación en la que nos encontramos actualmente.

A continuación describimos cada una de ellas.

“Cine para ti y para mí”- Esta actividad tiene como objetivo enseñar a niños y jóvenes cómo es el cine para personas con discapacidad visual y auditiva de una forma divertida. En la que experimentarán de una manera diferente la forma en que usualmente miran una película.

Con esta actividad aprenderán a ser más conscientes de su entorno y a respetar y valorar a las personas con deficiencia auditiva y visual.

LEGAL

Constitución legal: Sociedad civil

Régimen fiscal: Persona moral

Proceso de constitución:

Para la constitución de una asociación, es necesario obtener un permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE).

Este mismo trámite permite también registrar la denominación o razón social (nombre de la asociación), de modo que sea exclusivo de tu organización y ningún otro grupo la pueda utilizar. Otro de los objetivos de este trámite ante la SRE es regular las inversiones y la inclusión de los socios extranjeros. Esto lleva a que en el acta constitutiva se incluya una cláusula en donde se establece que en caso de que existan asociados extranjeros, ya sean fundadores o futuros, se obligan a registrarse en la Secretaría de Relaciones Exteriores. Además, según esta cláusula, los extranjeros en una asociación deberán ser considerados como nacionales, es decir, que en toda actividad, propiedad o contrato que adquieran a través de la A.C. serán tratados como mexicanos.

FINANZAS

La tabla de supuestos indica cuales son los porcentajes a los cuales la empresa.

Deberá de estar sujeta, periodos de pago, etc. También indica cuales son los productos de venta de la misma.

Supuesto	Valor
Tasa de Interés (Préstamo con Mensualidades Fijas)	0%
Cuota de Impuestos	0%
Porcentaje de Prestaciones	0%
Aumento Anual por Mano de Obra (AAMO)	0%
Meses de Gracia (Préstamo con Mensualidades Fijas)	0
Periodo del Préstamo con Mensualidades Fijas en Meses	0
Comisión a vendedores	0%
Prima Vacacional	0%
Días de Aguinaldo	15

Categorías de Productos

Valoración, inducción y vinculación con la empresa.

Desarrollo personal y adaptación social.

Talleres en diversos ámbitos laborales.

Capacitación en temas de sensibilización sobre la diversidad funcional a empresas que participen como aliados.

Conferencias y actividades para grupos de interés.

Bolsa de trabajo

Incubadora de proyectos.

Asistencia nutricional.

Nombre del Negocio

AVEZUL

Fecha en la que iniciará su negocio (dd/mm/aaaa)

12/09/2016

PLAN DE APERTURA

Para abrir un negocio se debe identificar cual será el monto de la inversión Inicial y detallar hacia donde estará destinado para estar preparados.

AVEZUL

Gastos de Apertura

Construcción

Edificaciones	\$0
Construcción	\$0
Remodelación	\$0

Total Edificios y Bienes Inmuebles \$0

Adecuaciones Local

Paredes y/o divisiones	\$1,000
Instalación eléctrica	\$2,000
Barra	\$0
Pintura	\$3,000
Total de Mejoras	\$6,000

Mobiliario y Equipo Necesario

Mobiliario	\$29,000
Equipamiento	\$38,000
Equipo de transporte y reparto	\$0
Maquinaria	\$0
Utensilios	\$0
Total de Equipo Capitalizable	\$67,000

Gastos de Administración

Depósitos por renta	\$15,000
Depósitos sobre servicios públicos	\$800
Asesoría legal y contable	\$1,000
Seguros pre-pagados	\$1,500
Salario de preapertura u otros gastos	\$0
Comisión por gestión SOACC	\$0
Total de Gastos de Ubicación y Administración	\$18,300

Inventario de Apertura	
Valoración, inducción y vinculación con la empresa.	\$0
Desarrollo personal y adaptación social.	\$0
Talleres en diversos ámbitos laborales.	\$0
Capacitación en temas de sensibilización sobre la diversidad funcional a empresas que participen como aliados.	\$0
Conferencias y actividades para grupos de interés.	\$0
Bolsa de trabajo	\$0
Incubadora de proyectos.	\$0
Asistencia nutricional.	\$0
Total de Inventario	\$0

Gastos de Publicidad y Promoción	
Anuncios	\$1,000
Diseños promocionales	\$1,000
Impresión	\$1,000
Viáticos	\$0
Otros	\$0
Total de Publicidad y Promoción	\$3,000

Otros Gastos	
Caja chica	
Capital de trabajo	
Total de Otros Gastos	\$0

Resumen de cuenta

Gastos de Apertura	
Terrenos	\$0
Construcción y Adecuaciones Local	\$6,000
Mobiliario y Equipo Necesario	\$67,000
Gastos Administración	\$18,300
Inventario	\$0
Gasto de Publicidad y Promoción	\$3,000
Otros Gastos	\$0
Total de Gastos de Apertura	\$94,300

TASAS DE DEPRECIACIÓN

EDIFICIO	5%
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	10%
EQUIPO DE TRANSPORTE	25%
EQUIPAMIENTO (incluye)	30%
Computadoras personales de escritorio y portátiles	
Impresoras	
MAQUINARIA	20%
Otros(especificar)	0%

PERDIDAS Y GANANCIAS
Pronóstico de ventas a 5 años

Tasa de Inflación	1.035	1.035	1.035	1.035	1.035
Tasa de Crecimiento	1.15	1.15	1.10	1.10	1.10
2016	2017	2018	2019	2020	2021

AVEZUL

Año Fiscal Inicia en

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
	Totales Anuales	Totales Anuales	Totales Anuales	Totales Anuales	Totales Anuales	Totales Anuales
Unidades Vendidas de Valoración, inducción y vinculación con la empresa.	600	690	794	873	960	1056
Precio de Venta por Unidad		\$ 207.00	\$ 214.25	\$ 221.74	\$ 229.50	\$ 237.54
Total de Valoración, inducción y vinculación con la empresa.	\$120,000	\$ 142,830.00	\$ 170,003.41	\$ 193,548.88	\$ 220,355.40	\$ 250,874.62
Unidades Vendidas de Desarrollo personal y adaptación social.	600	690	794	873	960	1056
Precio de Venta por Unidad		\$ 207.00	\$ 214.25	\$ 221.74	\$ 229.50	\$ 237.54
Total de Desarrollo personal y adaptación social.	\$120,000	\$ 142,830.00	\$ 170,003.41	\$ 193,548.88	\$ 220,355.40	\$ 250,874.62
Unidades Vendidas de Talleres en diversos ámbitos laborales.	600	690	794	873	960	1056
Precio de Venta por Unidad		\$ 207.00	\$ 214.25	\$ 221.74	\$ 229.50	\$ 237.54
Total de Talleres en diversos ámbitos laborales.	\$120,000	\$ 142,830.00	\$ 170,003.41	\$ 193,548.88	\$ 220,355.40	\$ 250,874.62

Unidades Vendidas de Capacitación en temas de sensibilización sobre la diversidad funcional a empresas que participen como aliados.	600	690	794	873	960	1056
Precio de Venta por Unidad		\$ 207.00	\$ 214.25	\$ 221.74	\$ 229.50	\$ 237.54
Total de Capacitación en temas de sensibilización sobre la diversidad funcional a empresas que participen como aliados.	\$120,000	\$ 142,830.00	\$ 170,003.41	\$ 193,548.88	\$ 220,355.40	\$ 250,874.62
Unidades Vendidas de Conferencias y actividades para grupos de interés.	600	690	794	873	960	1056
Precio de Venta por Unidad		\$ 207.00	\$ 214.25	\$ 221.74	\$ 229.50	\$ 237.54
Total de Conferencias y actividades para grupos de interés.	\$120,000	\$ 142,830.00	\$ 170,003.41	\$ 193,548.88	\$ 220,355.40	\$ 250,874.62
Unidades Vendidas de Bolsa de trabajo	600	690	794	873	960	1056
Precio de Venta por Unidad		\$ 207.00	\$ 214.25	\$ 221.74	\$ 229.50	\$ 237.54
Total de Bolsa de trabajo	\$120,000	\$ 142,830.00	\$ 170,003.41	\$ 193,548.88	\$ 220,355.40	\$ 250,874.62
Unidades Vendidas de Incubadora de proyectos.	600	690	794	873	960	1056
Precio de Venta por Unidad		\$ 207.00	\$ 214.25	\$ 221.74	\$ 229.50	\$ 237.54
Total de Incubadora de proyectos.	\$120,000	\$ 142,830.00	\$ 170,003.41	\$ 193,548.88	\$ 220,355.40	\$ 250,874.62
Unidades Vendidas de Asistencia nutricional.	600	690	794	913	1,049	1,207
Precio de Venta por Unidad		\$ 207.00	\$ -	\$ 214.25	\$ -	\$ 221.74
Total de Asistencia nutricional.	\$120,000	\$ 142,830.00	\$ -	\$ 195,503.92	\$ -	\$ 267,603.32
Totales mensuales: Todas las categorías	\$960,000	\$ 1,142,640.00	\$ 1,190,023.85	\$ 1,550,346.07	\$ 1,542,487.79	\$ 2,023,725.67

PÉRDIDAS

Y

GANANCIAS

PROYECTADAS

2017		2018		2019		2020		2021	
Tabla Anual de Utilidades y Pérdidas		Tabla Anual de Utilidades y Pérdidas		Tabla Anual de Utilidades y Pérdidas		Tabla Anual de Utilidades y Pérdidas		Tabla Anual de Utilidades y Pérdidas	
Utilidades y Pérdidas		Utilidades y Pérdidas		Utilidades y Pérdidas		Utilidades y Pérdidas		Utilidades y Pérdidas	
Total Ingresos por Ventas	\$960,000	Total Ingresos por Ventas	\$1,142,640	Total Ingresos por Ventas	\$1,190,024	Total Ingresos por Ventas	\$1,550,346	Total Ingresos por Ventas	\$1,542,488
Costos de Ventas	\$0	Costos de Ventas	\$0	Costos de Ventas	\$0	Costos de Ventas	\$0	Costos de Ventas	\$0
Ganancia Bruta	\$960,000	Ganancia Bruta	\$1,142,640	Ganancia Bruta	\$1,190,024	Ganancia Bruta	\$1,550,346	Ganancia Bruta	\$1,542,488
Gastos Operativos		Gastos Operativos		Gastos Operativos		Gastos Operativos		Gastos Operativos	
Salarios Administrativos	\$324,000	Salarios Administrativos	\$324,000	Salarios Administrativos	\$324,000	Salarios Administrativos	\$324,000	Salarios Administrativos	\$324,000
Salarios Operativos	\$0	Salarios Operativos	\$0	Salarios Operativos	\$0	Salarios Operativos	\$0	Salarios Operativos	\$0
Prestaciones	\$18,900	Prestaciones	\$18,900	Prestaciones	\$18,900	Prestaciones	\$18,900	Prestaciones	\$18,900
Papelería	\$36,000	Papelería	\$39,360	Papelería	\$102,838	Papelería	\$106,437	Papelería	\$110,162
Reparaciones	\$36,000	Reparaciones	\$37,260	Reparaciones	\$38,564	Reparaciones	\$39,914	Reparaciones	\$41,311
Mantenimiento	\$36,000	Mantenimiento	\$37,260	Mantenimiento	\$38,564	Mantenimiento	\$39,914	Mantenimiento	\$41,311
Publicidad	\$24,000	Publicidad	\$24,840	Publicidad	\$25,709	Publicidad	\$26,609	Publicidad	\$27,541
Auto, Viáticos y Entregas	\$0	Auto, Viáticos y Entregas	\$0	Auto, Viáticos y Entregas	\$0	Auto, Viáticos y Entregas	\$0	Auto, Viáticos y Entregas	\$0
Renta	\$180,000	Renta	\$186,300	Renta	\$192,821	Renta	\$199,569	Renta	\$206,554
Teléfono	\$12,000	Teléfono	\$12,420	Teléfono	\$12,855	Teléfono	\$13,305	Teléfono	\$13,770
Agua	\$12,000	Agua	\$12,420	Agua	\$12,855	Agua	\$13,305	Agua	\$13,770
Luz	\$48,000	Luz	\$49,680	Luz	\$51,419	Luz	\$53,218	Luz	\$55,081
Gas	\$0	Gas	\$0	Gas	\$0	Gas	\$0	Gas	\$0
Seguros	\$18,000	Seguros	\$18,630	Seguros	\$19,282	Seguros	\$19,957	Seguros	\$20,655
Regalías en caso de franquicia	\$0	Regalías en caso de franquicia	\$0	Regalías en caso de franquicia	\$0	Regalías en caso de franquicia	\$0	Regalías en caso de franquicia	\$0
Depreciacion	\$14,600	Depreciacion	\$14,600	Depreciacion	\$14,600	Depreciacion	\$7,000	Depreciacion	\$3,200
Comisiones	\$9,600	Asesoría contable y legal	\$9,336	Asesoría contable y legal	\$10,284	Asesoría contable y legal	\$10,644	Asesoría contable y legal	\$11,016
Regalías en caso de Franquicia	\$0	Regalías en caso de Franquicia	\$0	Regalías en caso de Franquicia	\$0	Regalías en caso de Franquicia	\$0	Regalías en caso de Franquicia	\$0
Gastos Varios(Especificar)	\$0	Gastos Varios(Especificar)	\$0	Gastos Varios(Especificar)	\$0	Gastos Varios(Especificar)	\$0	Gastos Varios(Especificar)	\$0
Total de Gastos Operativos	\$829,100	Total de Gastos Operativos	\$845,606	Total de Gastos Operativos	\$862,690	Total de Gastos Operativos	\$872,771	Total de Gastos Operativos	\$887,272
Utilidades antes de Interés e Impues	\$130,900	Utilidades antes de Interés e Impues	\$297,034	Utilidades antes de Interés e Impues	\$327,334	Utilidades antes de Interés e Impues	\$677,575	Utilidades antes de Interés e Impues	\$655,216
Intereses	\$0	Intereses	\$0	Intereses	\$0	Intereses	\$0	Intereses	\$0
Impuestos	\$0	Impuestos	\$0	Impuestos	\$0	Impuestos	\$0	Impuestos	\$0
ISPT	\$0	ISPT	\$0	ISPT	\$0	ISPT	\$0	ISPT	\$0
Ganancia Neta	\$130,900	Ganancia Neta	\$297,034	Ganancia Neta	\$327,334	Ganancia Neta	\$677,575	Ganancia Neta	\$655,216

PRONÓSTICO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS A 5 AÑOS AVEZUL

Año fiscal inicia en:

	2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	Anual	%	Anual	%	Anual	%	Anual	%	Anual	%	Anual	%
Ingresos por Ventas				%		%		%		%		%
Valoración, inducción y vinculación con la empresa.	\$120,000	13%	\$142,830	13%	\$170,003	14%	\$193,549	12%	\$220,355	14%	\$250,875	12%
Desarrollo personal y adaptación social.	\$120,000	13%	\$142,830	13%	\$170,003	14%	\$193,549	12%	\$220,355	14%	\$250,875	12%
Talleres en diversos ámbitos laborales.	\$120,000	13%	\$142,830	13%	\$170,003	14%	\$193,549	12%	\$220,355	14%	\$250,875	12%
Capacitación en temas de sensibilización sobre la diversidad funcional a empresas que participen como aliados.	\$120,000	13%	\$142,830	13%	\$170,003	14%	\$193,549	12%	\$220,355	14%	\$250,875	12%
Conferencias y actividades para grupos de interés.	\$120,000	13%	\$142,830	13%	\$170,003	14%	\$193,549	12%	\$220,355	14%	\$250,875	12%
Bolsa de trabajo	\$120,000	13%	\$142,830	13%	\$170,003	14%	\$193,549	12%	\$220,355	14%	\$250,875	12%
Incubadora de proyectos.	\$120,000	13%	\$142,830	13%	\$170,003	14%	\$193,549	12%	\$220,355	14%	\$250,875	12%
Asistencia nutricional.	\$120,000	13%	\$142,830	13%	\$0	0%	\$195,504	13%	\$0	0%	\$267,603	13%
	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Total Ingresos por Ventas	\$960,000	100%	\$1,142,640	####	\$1,190,024	####	\$1,550,346	####	\$1,542,488	####	\$2,023,726	####
Costos de Ventas												
Valoración, inducción y vinculación con la empresa.	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Desarrollo personal y adaptación social.	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Talleres en diversos ámbitos laborales.	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%

Capacitación en temas de sensibilización sobre la diversidad funcional a empresas que participen como aliados.	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Conferencias y actividades para grupos de interés.	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Bolsa de trabajo	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Incubadora de proyectos.	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Asistencia nutricional.	\$0	0%	\$0	0%	\$0	-	\$0	0%	\$0	-	\$0	0%
	\$0	-	\$0	-	\$0	-	\$0	-	\$0	-	\$0	-
	\$0	-	\$0	-	\$0	-	\$0	-	\$0	-	\$0	-
Costos de Ventas	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Ganancia Bruta	\$960,000	100%	\$1,142,640	####	\$1,190,024	####	\$1,550,346	####	\$1,542,488	####	\$2,023,726	####
Gastos Operativos												
Salarios Administrativos	\$324,000	34%	\$324,000	28%	\$324,000	27%	\$324,000	21%	\$324,000	21%	\$324,000	16%
Salarios Operativos	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Prestaciones	\$18,900	2%	\$18,900	2%	\$18,900	2%	\$18,900	1%	\$18,900	1%	\$18,900	1%
Papelería	\$96,000	10%	\$99,360	9%	\$102,838	9%	\$106,437	7%	\$110,162	7%	\$114,018	6%
Reparaciones	\$36,000	4%	\$37,260	3%	\$38,564	3%	\$39,914	3%	\$41,311	3%	\$42,757	2%
Mantenimiento	\$36,000	4%	\$37,260	3%	\$38,564	3%	\$39,914	3%	\$41,311	3%	\$42,757	2%
Publicidad	\$24,000	3%	\$24,840	2%	\$25,709	2%	\$26,609	2%	\$27,541	2%	\$28,504	1%
Auto, Viáticos y Entregas	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Renta	\$180,000	19%	\$186,300	16%	\$192,821	16%	\$199,569	13%	\$206,554	13%	\$213,784	11%
Teléfono	\$12,000	1%	\$12,420	1%	\$12,855	1%	\$13,305	1%	\$13,770	1%	\$14,252	1%
Agua	\$12,000	1%	\$12,420	1%	\$12,855	1%	\$13,305	1%	\$13,770	1%	\$14,252	1%
Luz	\$48,000	5%	\$49,680	4%	\$51,419	4%	\$53,218	3%	\$55,081	4%	\$57,009	3%
Gas	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Seguros	\$18,000	2%	\$18,630	2%	\$19,282	2%	\$19,957	1%	\$20,655	1%	\$21,378	1%
Regalías en caso de franquicia	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Depreciación	\$14,600	0%	\$14,600	0%	\$14,600	0%	\$7,000	0%	\$3,200	0%	\$3,200	0%
Asesoría contable y legal	\$9,600	1%	\$9,936	0%	\$10,284	0%	\$10,644	0%	\$11,016	0%	\$11,402	0%
Gastos Varios(Especificar)	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%

Gastos Varios(Especificar)	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Gastos Varios(Especificar)	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Total de Gastos Operativos	\$829,100	86%	\$845,606	74%	\$862,690	72%	\$872,771	56%	\$887,272	58%	\$906,213	45%
Utilidades antes de Interés e Impuestos	\$130,900	14%	\$297,034	26%	\$327,334	28%	\$677,575	44%	\$655,216	42%	\$1,117,513	55%
Intereses	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Impuestos	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Utilidad Financiera	\$130,900	14%	\$297,034	26%	\$327,334	28%	\$677,575	44%	\$655,216	42%	\$1,117,513	55%
PTU		0%		0%		0%		0%		0%		0%
								0%		0%		0%
Ganancia Neta	\$130,900	14%	\$297,034	26%	\$327,334	28%	\$677,575	44%	\$655,216	42%	\$1,117,513	55%

Análisis de Punto de
Equilibrio
AVEZUL

	MENSUA L		ANUAL		ANUAL		ANUAL		ANUAL		ANUAL	
	2017		2018		2019		2020		2021		2022	
Descripción	Costos Fijos (\$)	Costos Variables (%)	Costo Fijos	Ctos Var	Costo Fijos	Ctos Var	Costo Fijos	Ctos Var	Costo Fijos	Ctos Var	Costo Fijos	Ctos Var
Materiales o inventario		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Sueldos Administrativos	\$27,000	0%	\$324,000	0%	\$324,000	0%	\$324,000	0%	\$324,000	0%	\$324,000	0%
Salarios (incluyendo prestaciones e impuestos)	\$1,575	0%	\$18,900	0%	\$18,900	0%	\$18,900	0%	\$18,900	0%	\$18,900	0%
Materiales Diversos	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Papelería	\$8,000	0%	\$99,360	0%	\$102,838	0%	\$106,437	0%	\$110,162	0%	\$114,018	0%
Reparaciones	\$3,000	0%	\$37,260	0%	\$38,564	0%	\$39,914	0%	\$41,311	0%	\$42,757	0%
Mantenimiento	\$3,000	0%	\$37,260	0%	\$38,564	0%	\$39,914	0%	\$41,311	0%	\$42,757	0%
Publicidad	\$2,000	0%	\$24,840	0%	\$25,709	0%	\$26,609	0%	\$27,541	0%	\$28,504	0%
Auto, Viáticos y Entregas	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Asesoría Contable y Legal	\$800	0%	\$9,936	0%	\$10,284	0%	\$10,644	0%	\$11,016	0%	\$11,402	0%
Renta	\$15,000	0%	\$186,300	0%	\$192,821	0%	\$199,569	0%	\$206,554	0%	\$213,784	0%
Teléfono	\$1,000	1%	\$12,420	1%	\$12,855	1%	\$13,305	1%	\$13,770	1%	\$14,252	1%
Agua	\$1,000	0%	\$12,420	0%	\$12,855	0%	\$13,305	0%	\$13,770	0%	\$14,252	0%
Luz	\$4,000	0%	\$49,680	0%	\$51,419	0%	\$53,218	0%	\$55,081	0%	\$57,009	0%
Gas	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Seguros	\$1,500	0%	\$18,630	0%	\$19,282	0%	\$19,957	0%	\$20,655	0%	\$21,378	0%
Comisiones	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Regalías en caso de Franquicia	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Otros Costos Variables (especificar)	\$0	0%		0%		0%		0%		0%		0%
Gastos Diversos	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Porción de Capital pago de deuda	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Caja chica	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%

Total de Gastos Fijos	\$67,875		\$831,006		\$848,090		\$865,771		\$884,072		\$903,013	
Total de Gastos Variables		1%		1%		1%		1%		1%		1%
Punto de Equilibrio Nivel de Ventas =	\$68,734		\$840,138		\$857,351		\$873,265		\$892,035		\$909,418	

FLUJO DE EFECTIVO

Año Fiscal inicia en:

ago17

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
	ANUAL	ANUAL	ANUAL	ANUAL	ANUAL	ANUAL
ENTRADAS EN EFECTIVO						
Efectivo a Inicio del Mes	\$0	\$148,000	\$459,634	\$801,568	\$1,486,143	\$2,144,559
Ventas en efectivo	\$960,000	\$1,142,640	\$1,190,024	\$1,550,346	\$1,542,488	\$2,023,726
Ingresos por Inversiones	\$94,300	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL ENTRADAS EN EFECTIVO	\$1,054,300	\$1,290,640	\$1,649,658	\$2,351,914	\$3,028,631	\$4,168,284
EFFECTIVO PAGADO						
Compras de mercancía	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Salarios Administrativos	\$324,000	\$324,000	\$324,000	\$324,000	\$324,000	\$324,000
Salarios Operativos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Prestaciones	\$18,900	\$18,900	\$18,900	\$18,900	\$18,900	\$18,900
Papelería	\$96,000	\$99,360	\$102,838	\$106,437	\$110,162	\$114,018
Reparaciones	\$36,000	\$37,260	\$38,564	\$39,914	\$41,311	\$42,757
Mantenimiento	\$36,000	\$37,260	\$38,564	\$39,914	\$41,311	\$42,757
Publicidad	\$24,000	\$24,840	\$25,709	\$26,609	\$27,541	\$28,504
Auto, Viáticos y Entregas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Renta	\$180,000	\$186,300	\$192,821	\$199,569	\$206,554	\$213,784
Teléfono	\$12,000	\$12,420	\$12,855	\$13,305	\$13,770	\$14,252
Agua	\$12,000	\$12,420	\$12,855	\$13,305	\$13,770	\$14,252
Luz	\$48,000	\$49,680	\$51,419	\$53,218	\$55,081	\$57,009
Gas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Seguros	\$18,000	\$18,630	\$19,282	\$19,957	\$20,655	\$21,378
Regalías en caso de franquicia	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Asesoría contable y legal	\$9,600	\$9,936	\$10,284	\$10,644	\$11,016	\$11,402
Impuestos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Intereses	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ISPT / PTU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos Varios(Especificar)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos Varios(Especificar)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos Varios(Especificar)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SUBTOTAL	\$814,500	\$831,006	\$848,090	\$865,771	\$884,072	\$903,013
Abono a Préstamo Principal	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Terrenos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Importe en Caja Chica	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Otros gastos (publicidad)	\$3,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Compra de Mercancías (Control de Inventarios)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Edificios y Mejoras a Locales	\$6,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Depósitos en Garantía (Cuando existan)	\$15,800	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Compra de Mobiliario y Equipo	\$29,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Compra de Equipo de Computo	\$38,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Compra de Equipo de Transporte y Reparto	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Compra de Maquinaria	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

TOTAL DE EFECTIVO PAGADO	\$906,300	\$831,006	\$848,090	\$865,771	\$884,072	\$903,013
Condiciones de Efectivo (fin de mes)	\$148,000	\$459,634	\$801,568	\$1,486,143	\$2,144,559	\$3,265,272

BALANCE GENERAL

Año Fiscal inicia en:

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Activo circulante	Total	ANUAL	ANUAL	ANUAL	ANUAL	ANUAL
Caja chica (efectivo)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Bancos	\$148,000	\$459,634	\$801,568	\$1,486,143	\$2,144,559	\$3,265,272
Inventario	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total activo circulante	\$148,000	\$459,634	\$801,568	\$1,486,143	\$2,144,559	\$3,265,272
Activo no circulante						
Depósitos en garantía	\$15,800	\$15,800	\$15,800	\$15,800	\$15,800	\$15,800
Terrenos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mejoras a Locales y Edificios	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000
Depreciación	-\$300	-\$600	-\$900	-\$1,200	-\$1,500	-\$1,800
Maquinaria	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Depreciación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mobiliario y Equipo	\$29,000	\$29,000	\$29,000	\$29,000	\$29,000	\$29,000
Depreciación	-\$2,900	-\$5,800	-\$8,700	-\$11,600	-\$14,500	-\$17,400
Equipo de Computo	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000
Depreciación	-\$11,400	-\$22,800	-\$34,200	-\$38,000	-\$38,000	-\$38,000
Equipo de Transporte	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Depreciación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total activo no circulante	\$74,200	\$59,600	\$45,000	\$38,000	\$34,800	\$31,600
Total activo	\$222,200	\$519,234	\$846,568	\$1,524,143	\$2,179,359	\$3,296,872
Pasivos y Capital						
Pasivo Circulante						
Cuentas por Pagar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Deudas a Corto Plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total pasivo corto plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Pasivo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Capital Contable						
Capital Pagado	\$0					
Capital Social	\$94,300	\$94,300	\$94,300	\$94,300	\$94,300	\$94,300
Utilidades Retenidas						
Resultados Períodos Ant	\$0	\$127,900	\$424,934	\$752,268	\$1,429,843	\$2,085,059
Utilidades	\$127,900	\$297,034	\$327,334	\$677,575	\$655,216	\$1,117,513
Total de Capital	\$222,200	\$519,234	\$846,568	\$1,524,143	\$2,179,359	\$3,296,872
Total de Capital y Pasivos	\$222,200	\$519,234	\$846,568	\$1,524,143	\$2,179,359	\$3,296,872
Diferencia en el Balance	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

PROYECCION DE BALANCE GENERAL

Tabla Anual de Proyección del Balance

<i>Proyección del Balance</i>	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Activo circulante						
Caja chica (efectivo)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Bancos	\$148,000	\$459,634	\$801,568	\$1,486,143	\$2,144,559	\$3,265,272
Inventario	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total activo circulante	\$148,000	\$459,634	\$801,568	\$1,486,143	\$2,144,559	\$3,265,272
Activo no circulante						
Depósitos en garantía	\$15,800	\$15,800	\$15,800	\$15,800	\$15,800	\$15,800
Activos fijos	\$29,000	\$29,000	\$29,000	\$29,000	\$29,000	\$29,000
Depreciación	-\$2,900	-\$5,800	-\$8,700	-\$11,600	-\$14,500	-\$17,400
Total activo no circulante	\$74,200	\$59,600	\$45,000	\$38,000	\$34,800	\$31,600
Total activo	\$222,200	\$519,234	\$846,568	\$1,524,143	\$2,179,359	\$3,296,872
Pasivo y capital						
Pasivo Circulante						
Cuentas por Pagar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Deudas a Corto Plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Pasivo Circulante	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Pasivo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Capital Pagado	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Capital Social	\$94,300	\$94,300	\$94,300	\$94,300	\$94,300	\$94,300
Resultado Período Anteriores	\$0	\$127,900	\$297,034	\$327,334	\$677,575	\$655,216
Utilidades Retenidas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Utilidades	\$127,900	\$297,034	\$327,334	\$677,575	\$655,216	\$1,117,513
Total de Capital	\$222,200	\$519,234	\$846,568	\$1,524,143	\$2,179,359	\$3,296,872
Total de Capital y Pasivos	\$222,200	\$519,234	\$846,568	\$1,524,143	\$2,179,359	\$3,296,872

RAZONES FINANCIERAS

1.-RAZONES DE LIQUIDEZ

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen.

Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes

Para obtener la razón circulante, se emplean las cuentas del Balance General de suma total de Activo Circulante y Pasivo de Corto Plazo, las cuales ya han sido capturadas, estas se traen automáticamente de la pestaña de "Proyección del Balance" para poder realizar el cálculo de esta razón.

Para obtener la razón de prueba del ácido, se emplean las cuentas del Balance General de suma total de Activo Circulante menos Inventarios, y se divide entre el Pasivo de Corto Plazo, estos datos ya han sido capturados, se traen automáticamente de la pestaña de "Proyección del Balance" para poder realizar el cálculo de esta razón.

Para obtener la razón margen de seguridad se emplean las cuentas del Balance General de suma total de Activo Circulante menos Pasivo de corto plazo, y se divide entre el Pasivo de Corto Plazo, estos datos ya han sido capturados, se traen automáticamente de la pestaña de "Proyección del Balance" para poder realizar el cálculo de esta razón.

2.-RAZONES DE ACTIVIDAD

Las veces que se repone el inventario para venta en el año 2017

Para obtener la razón rotación de inventario se utiliza el dato de Costo de Venta del Estado de pérdidas y ganancias y se divide entre el Inventario, el cual se encuentra en la proyección de Balance General, estos datos ya han sido capturados.

Los días que el inventario tardó en venderse, la cual; debe compararse con la política de inventario de la empresa.

Para obtener la razón de días de reposición de Inventario se divide los días de un año comercial, que son 360, entre el resultado de la razón de Rotación de Inventario.

3.-RAZON DE APALANCAMIENTO

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

Para obtener la razón de Apalancamiento Total, se emplean las cuentas del Balance General de suma de Pasivo total, y se divide entre el Capital Contable, estos datos ya han sido capturados, se traen automáticamente de la pestaña de "Proyección del Balance" para poder realizar el cálculo de esta razón

Para obtener la razón de Apalancamiento corto plazo, se emplean las cuentas del Balance General de suma de Pasivo corto plazo, y se divide entre el Capital Contable,

estos datos ya han sido capturados, se traen automáticamente de la pestaña de "Proyección del Balance" para poder realizar el cálculo de esta razón.

Para obtener la razón de Apalancamiento largo plazo, se emplean las cuentas del Balance General de suma de Pasivo largo plazo, y se divide entre el Capital Contable, estos datos ya han sido capturados, se traen automáticamente de la pestaña de "Proyección del Balance" para poder realizar el cálculo de esta razón.

4.-RENTABILIDAD

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Margen de Utilidad						
<u>Utilidad Neta</u> =	13.64					
ventas	%	26%	28%	44%	42%	#¡REF!

Por cada peso de venta, la empresa tiene 13.64% de utilidad.

Para obtener la razón de margen de utilidad, se utilizan los datos que se encuentra en el Estado de pérdidas y ganancias, se divide la utilidad neta entre las ventas. Estos datos se traen automáticamente de la pestaña de "Pérdidas y Ganancias" para poder realizar el cálculo de esta razón.

Ideal	2017	2018	2019	2020	2021	2022
12%						
Rentabilidad de los activos						
<u>Utilidad Neta</u> =	59%	57%	21%	44%	30%	#¡REF!
Activo Total						

Por cada peso de Activo, la empresa genera 58.91% de Utilidad

Para obtener la razón de rentabilidad de los activos, se utiliza el dato de utilidad neta que se encuentra en el Estado de pérdidas y ganancias, se divide entre la suma del activo total que se encuentra en la Proyección del Balance. Estos datos se traen automáticamente

Ideal	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1.25						
Productividad de los activos						
<u>Ventas</u> =	4.32	2.20	1.41	1.02	0.71	#¡REF!
Activo Total						

Por cada peso de activo, la empresa genera 4.32 Costos de Ventas

Para obtener la razón de productividad de los activos, se utiliza el dato de ventas que se encuentra en el Estado de pérdidas y ganancias, se divide entre la suma del activo total que se encuentra en la Proyección del Balance. Estos datos se traen automáticamente.

Para obtener la rentabilidad del capital contable, se emplean las cuentas del Balance General de Utilidad Neta del ejercicio y se divide entre el Capital Contable, las cuales ya han sido capturadas.

VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO AVEZUL

		Valor Presente Neto
AÑO	FLUJO NETO	3%
0	-94,300.00	94,300.00
1	148,000.00	143,689.32
2	459,634.00	433,249.13
3	801,568.14	733,548.40
4	1,486,142.87	1,320,418.69
5	2,144,558.81	1,849,915.27
6	3,265,271.63	2,816,651.99
SUMA	8,210,875.45	7,203,172.80

VALOR PRESENTE NETO O ACTUAL (VPN) \$7,203,173

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR) 284%

El dato de Capital contable se obtuvo de la pestaña de "Fuentes de Capital", sumando los préstamos con los que se cuenta y las aportaciones de los inversionistas.