



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
DÉCIMA EXPO REGIONAL EMPRENDENDORA



INTEGRANTES DEL EQUIPO:

MARTÍNEZ VILLALOBOS JOSÉ ALFREDO

PALMA HERNÁNDEZ JESÚS AMADO

PÉREZ INZUNZA CARLOS ALBERTO

SAINZ PIÑA GREGORY DANNY

TANIYAMA LÓPEZ YUBI JOSUÉ

CULIACÁN, ROSALES, SINALOA A SEPTIEMBRE 2016

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO.

1. ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL	3
Misión.	3
Visión.....	3
2. Imagen corporativa.....	4
Logotipo.....	4
3. Análisis FODA	4
Objetivos específicos.....	5
4. Estructura organizacional:.....	5
Organigrama	6
Análisis y descripción de puestos.....	6
Reclutamiento.	7
Selección de los prestadores de servicio.....	7
Contratación e inducción.	7
5. MERCADO.	9
Estrategias de comercialización.....	9
Pronóstico de ventas.	11
Estudio Técnico.....	12
6. PRODUCCIÓN O SERVICIOS.	12
RESPONSABILIDAD SOCIAL	13
7. LEGAL.	14
Constitución legal de la empresa.	14
8. FINANZAS	17
Presupuesto de Inversión	17
Pronóstico de Ventas a cinco años	19
Pérdidas y Ganancias	20
Análisis de punto de equilibrio.	21
Flujo de efectivo	22
Balance General	23
Pérdidas y Ganancias Proyectas	24
Proyección del Balance General.	24
Razones financieras.	25
Valor del dinero en el tiempo.	27
9. Anexos plan de Negocios.....	27

RESUMEN EJECUTIVO.

INSEP (Intermediación de servicios profesionales), “Tú seguridad y satisfacción es nuestra prioridad” surge como modelo de negocio, en la materia de “Proyectos de inversión”, la cual fue impartida por la Dra. Lucía Cereceres Gutiérrez quien a su vez nos apoyó en su estructuración. Nuestro proyecto consiste en ser una intermediación sobre los diferentes tipos de servicio, enfocándose inicialmente al encargado(a) del hogar y paulatinamente y con una misión clara expandir más áreas de trabajo.

“Ser la forma más fácil y rápida de conseguir ayuda de confianza para tareas del hogar, conformado por un grupo de especialistas altamente capacitados”

La compañía se dedica a servir de intermediaria entre los profesionistas y los hogares contratantes de los servicios. Los prestadores de servicios estarán laborando bajo contratos de confidencialidad respetando las políticas y leyes de aseguramiento de la privacidad de datos personales.

Dentro de esta practicidad que tendrían nuestros clientes, se busca recuperar la confianza de los mismos al momento de realizar estos trabajos y de esta manera impulsar el empleo primordialmente en Culiacán, Sinaloa, México.

De acuerdo a una encuesta realizada a 50 prestadores de servicio y a 50 personas encargados del hogar se obtuvo, lo siguiente:

El 90% de los prestadores de servicio le gustaría formar parte de nuestro equipo.

El 98% de los encargados(a)s del hogar contestó que no conocía a la persona quien contrataba para realizar el servicio, el 80% está inconforme sobre el tiempo de espera y el 70% siente desconfianza con la persona que realizaría el trabajo.

La principal ventaja competitiva de este proyecto es la oportunidad que tienen los clientes de poder adquirir los servicios por medios electrónicos como la App móvil, además se presenta una nueva modalidad de servicio que generaría un bajo costo y tendríamos un alto impacto al momento de entrar al mercado local. Asimismo, cumpliríamos con las necesidades básicas de nuestros clientes.

Para el desarrollo de nuestra página web, App y su estructuración, es necesario contar con un apoyo de \$211,865.00 con financiamiento de los 6 socios, Martínez Villalobos José Alfredo, Pacheco Castellanos Yeisón Alberto, Palma Hernández Jesús Amado, Pérez Inzunza Carlos Alberto, Sainz Piña Gregory Danny y Taniyama López Yubi Josué que se espera obtener en el año 2016.

1. ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL.

INSEP es una plataforma en línea que ofrece servicios domésticos, servicios de transporte, servicios de oficios y servicios técnicos tales como: Jardinería, mudanzas, plomería entre otros a través de dispositivos electrónicos.

Justificación.

Este proyecto se decidió realizar debido a la necesidad de no contar con servicios confiables y profesionales en la ciudad de Culiacán, ya que hoy en día las personas están pagando precios altísimos por la adquisición de ellos, de los cuales su principal ventaja competitiva es la seguridad, por lo tanto se decidió enfocarse en ese punto para desarrollar el proyecto. INSEP, cubrirá necesidades básicas con el objetivo de facilitar los diferentes servicios domésticos al encargado(a) del hogar, ofreciendo confianza, compromiso y responsabilidad.

Asimismo, lograr posicionar la empresa como la mejor prestadora de servicios profesionales de Culiacán, Sinaloa, con el fin de tener oportunidades a nuevos mercados como la ciudad de Guadalajara, Jalisco. Se espera obtener una buena aceptación por parte del mercado local ya que actualmente no existe ningún tipo de servicio como este en el área.

Misión.

Ser una empresa experta en el ofrecimiento de servicios adaptables a las necesidades de los encargados del hogar, conformado por un equipo de profesionistas altamente capacitados.

Visión.

Posicionar a la empresa en la región de Culiacán, Sinaloa México ofreciendo un servicio con compromiso, responsabilidad, puntualidad y respeto.

2. Imagen corporativa.

Logotipo



3. Análisis FODA.

Fortalezas:

- Escalabilidad económica.
- Facilidad de adquirir los servicios (página web, número de teléfono y App móvil).
- Tiempo de respuesta.
- Garantía de seguridad y comodidad.
- La atención se basará con el buen servicio hacia todos los clientes.
- Ofrecer un producto nuevo en el mercado local, siendo así una propuesta de negocio altamente viable para su adquisición.

Oportunidades:

- Una nueva modalidad de servicios.
- Servicio a un bajo costo y amplia representatividad.
- Satisfacción de necesidades diarias de las personas.
- Motivación a la generación de empleo.
- Obtener financiamiento y equipo necesarios para crecer de la manera proyectada.
- Los medios de publicidad donde la empresa puede tener presencia y así captar el mayor número de clientes, como darse a conocer.
- Uso de las redes sociales.

Debilidades:

- Las edades del mercado meta, pueden ser un obstáculo para el uso de los medios electrónicos.
- El formato de la empresa no es conocido en la región noroeste.

Amenazas:

- Posible traición a las políticas de INSEP sobre el procedimiento vinculatorio de los profesionistas con los clientes.
- Riesgo a que el producto no sea aceptado por los posibles clientes potenciales que tenemos previstos.

Objetivos específicos.

Objetivos a corto plazo: Elaborar una base de datos que contenga la información técnica de los profesionistas que prestarán los servicios, los cuales estarán divididos de acuerdo a las necesidades requeridas de nuestro mercado meta.

Objetivos a mediano plazo: Distribuir los servicios a todos los sectores de Culiacán y sus alrededores.

Objetivos a largo plazo: Expandir nuestros servicios a la ciudad de Guadalajara.

4. Estructura organizacional:

La estructura organizacional de la empresa está dividida por distintas áreas, cada una de estas desempeña una función diferente dentro de la empresa. La toma de decisiones dentro de la empresa es de manera centralizada.

Organigrama.



Análisis y descripción de puestos.

1. **Director General:** Será la persona encargada de dirigir, motivar y mantener constante comunicación con todas las áreas, ya que todas dependen de esta.
2. **Administración:** Será la persona que lleva el control de los gastos e ingresos dentro de la empresa. Esta persona es la encargada de presentar mensualmente un estado de resultados y dar proyecciones futuras.
3. **Recursos humanos:** Será la persona encargada del reclutamiento del personal, selección, contratación y capacitación de los prestadores de servicio, además de supervisar que los aspirantes cumplan con los requerimientos y capacidades adecuadas.
4. **Supervisor de servicios:** Será la persona que tiene el contacto directo con los clientes, además de buscar nuevas oportunidades de venta, así como también se encarga de la parte de promoción y desarrollo, investigando de eventos donde el servicio pueda hacer presencia y cuidar la imagen de la empresa.
5. **Capturista:** Control, actualización, y mantenimiento de la base de datos de los clientes así como la de los profesionistas.

Reclutamiento.

Se reclutará al personal mediante publicaciones en las redes sociales, así como por medio de recomendaciones personales.

Selección de los prestadores de servicio.

El reclutamiento de los prestadores de servicio para ser parte de INSEP (Intermediación de Servicios Profesionales), deberá presentar su solicitud y/o Curriculum vitae en el departamento de recurso humanos de la empresa, dentro de este departamento se llevará a cabo la selección de los posibles candidatos, ya seleccionados los aspirantes deberán ser citados para hacer una entrevista misma donde se tomará la decisión si se incluirán en la base de datos, posteriormente tendrán que presentar documentación para la comprobación de antecedentes laborales, que este dado de alta en hacienda y ante el Seguro Mexicano del Seguro Social (IMSS), además el interesado deberá llevar consigo dos cartas de recomendación de trabajos anteriores.

Terminando de presentar las cartas de recomendación y la solicitud de empleado, el interesado presentará un examen que contendrá pruebas de inteligencias, psicométricas, y de simulación de desempeño, al concluir dichas pruebas el supervisor de servicios le hará una entrevista para conocerlo mejor y para que se le explique las funciones de sus labores a realizar y ver qué tan interesado y apto esta para estas. Finalizando la entrevista, se le dirá que se le hablará dentro de un plazo determinado para saber el resultado. Terminando todas las entrevistas, se decidirá la mejor decisión.

Contratación e inducción.

Una vez realizada la selección de los profesionistas, la empresa se pondrá en contacto con él o ella, donde se le registrará formalmente en la base de datos y que firme el contrato estipulados por la empresa. Se le explicará la historia de la empresa, su misión, objetivos y valores.

Aspectos del servicio a considerar:

- ❖ Promover la interacción para mejorar el proceso y realización del servicio.
- ❖ Las políticas de la empresa también incurrirán aspectos como el código de comportamiento.

Proceso de inducción.

1. Presentación de la misión, visión, valores y objetivos.
2. Presentación de las normas y políticas de la empresa.
3. Conocimiento de la responsabilidad y observaciones necesarias para su trabajo.

Para esto, se entregarán folletos con toda la información necesaria para que conozcan la empresa.

Capacitación y desarrollo de personal.

La manera de capacitar al personal es la siguiente:

Contratada la nueva persona para operar dentro de la empresa, estará en capacitación durante 15 días, y si tendrá sueldo durante en este proceso. En esta capacitación se le enseñarán aptitudes, técnicas las cuales estarán a cargo del gerente del área de recursos humanos.

También se le capacitará mediante aptitudes para resolver problemas, estas únicamente están a cargo del director general.

Administración de sueldos y salarios.

NOMBRE DEL PUESTO	SALARIO
DIRECTOR GENERAL	\$10,000.00
ADMINISTRADOR	\$6,000.00
RECURSOS HUMANOS	\$6,000.00
SUPERVISOR DE SERVICIOS	\$4,000.00
CAPTURISTAS	\$4,000.00

Evaluación de desempeño

INSEP (INTERMEDIACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES), evaluará el desempeño de los prestadores de servicio de la siguiente manera:

Mensualmente se organizara una reunión con los encargados de cada uno de los departamentos que componen la empresa, en el cual se hará una evaluación del desempeño utilizando el método de escalas gráficas, dependiendo de los resultados, se detecta posibles fallas o problemas administrativos en dado caso que se haya detectado alguna falla se propondrán posibles soluciones a dichos problemas, en caso de que hayan varios puntos de vista se tomará una decisión.

Se llevará el registro tanto de las faltas como el cumplimiento de las metas, así el Administrador se dará cuenta de que es lo que están fallando, y podrá tener una reunión previa para saber el motivo de su incumplimiento y poder resolver el problema.

Dentro de esta misma evaluación se propondrán alternativas por parte de todos los encargados de las áreas para mejorar el servicio.

Seguridad e higiene

Normas de seguridad:

- Prestar atención al trabajo que se está realizando. Normas de higiene:
- Mantener limpio y ordenado el lugar de trabajo
- No dejar basura en lugares de trabajo.
- Guardar de manera ordenada los materiales utilizados en sus respectivos lugares.

5. MERCADO.

La empresa surge debido a la necesidad de no contar con servicios confiables y profesionales. Hoy en día la inseguridad ha crecido enormemente en Culiacán, Sinaloa y muchas personas están pagando precios altísimos por la adquisición de servicios que su principal ventaja competitiva es la seguridad, por lo tanto el equipo decidió enfocarse en ese punto para desarrollar el proyecto. INSEP es una empresa que cubrirá necesidades básicas del hogar, con el fin de facilitar los diferentes servicios domésticos al encargado(a) del hogar, ya que actualmente son los principales afectados por no contar con la seguridad, comodidad y garantía de quien está realizando el servicio.

El mercado meta es el encargado(a) del hogar de un nivel socio económico medio-alto, ubicado en las colonias: Las Quintas, La Campiña, Chapultepec, Isla Musalá y La Primavera. Paulatinamente y con una misión clara, la empresa expandirá las áreas de trabajo. Investigación de mercado.

Fuentes primarias:

Encuestas aplicadas en la población objetivo.

Algunas de las preguntas que se realizaron fueron:

1. ¿Qué fuente consulta para adquirir a un profesionista?
a) Periódico b) Sección amarilla c) Televisión d) Otros
2. ¿Quedó satisfecho con el trabajo que realizó dicho profesionista?
a) Si b) No
3. ¿Confió en el profesionista que realizó el servicio? a) Si b) No
4. ¿Estaría dispuesto a pagar un servicio con mayor calidad y seguridad? a) Si b) No

Conclusión: Una vez recopilado los datos se analizaron los resultado de los cuales demostraron que de 100 personas (50 profesionistas y 50 encargado(a)s del hogar) que fueron la muestra, el 90% serían nuestros clientes frecuentes. Se interpretaron los datos de la manera más adecuada y se tomó la decisión de iniciar con el proyecto.

Estrategias de comercialización.

1) Producto y servicio.

Los prestadores de servicio estarán debidamente capacitados para realizar el servicio solicitado por los encargado(a)s del hogar. La capacitación consiste en que el prestador de servicio cuente con los valores más fundamentales como compromiso, responsabilidad, puntualidad y respeto.

Servicio doméstico: Este tipo de servicio abarca desde un tutor escolar para los hijos de los encargados del hogar. El servicio de jardinería comprende la limpieza completa de los jardines, podar.

Servicio de transporte: Este tipo de servicio abarca desde un envío de algún mueble de un punto de la ciudad a otro dentro de la misma, hasta un servicio completo de mudanza.

Servicio de oficios: Este catálogo de servicios es bastante amplio ya que abarca desde albañilería hasta pintura, en dado caso que algún cliente solicite servicio de albañilería para alguna tarea del hogar se enviará al personal necesario dependiendo la magnitud de la obra deseada, de la misma manera todos los demás servicios (carpintería, jardinería, pintores y plomería).

Servicios técnicos: Este tipo de servicio son más especializados y van desde un técnico electricista hasta un técnico en mecánica automotriz, se tendrá técnicos en reparación y mantenimiento de PC's, técnico en refrigeración, aire acondicionado y técnicos especializados en motor de gasolina o diésel ya dependiendo del servicio solicitado.

1) Precio:

La aplicación se exhibe en iTunes y playstore para abarcar las dos plataformas más populares, la descarga no tendrá costo, la forma de pago es por medio de depósitos para la comodidad de los clientes, en un futuro se plantea el pago por medio de tarjeta de crédito o débito desde la comodidad del celular.

El costo del servicio depende de la complejidad del trabajo, la garantía del servicio será de tres meses una vez realizado.

Se asegura una respuesta inmediata para su comodidad y poder cubrir la necesidad en cuanto sea posible, es por eso que se tiene un directorio con diferentes especialistas del mismo ámbito para poder atender a los posibles clientes, y el que se encuentre más cercano al lugar, llegue lo más pronto posible.

2) Plaza y/o canales de distribución.

La principal plaza que se utilizará para la distribución y la venta del servicio será las redes sociales. Sin embargo se pretende ubicar la empresa en un punto estratégico para ser el principal distribuidor de la zona noroeste del territorio mexicano.

3) Promoción.

En el proceso de persuasión de cliente se le comunicará a los encargados de hogar todas las ventajas que adquiere al usar el servicio que se seleccione. INSEP ofrecerá además de su amplio catálogo de servicios como son servicios de transporte, hogar, técnicos y oficios, la garantía de que el trabajo se hará de manera correcta, puesto que se cuenta con una garantía de satisfacción y asimismo resolver un problema por el cual se nos estará contratando.

Esto se conjuntará en un solo lugar, de esta manera el encargado del hogar se le facilitará conseguir cualquier servicio que requiera dentro del hogar y de una manera confiable. Los encargado(a) s contarán con el respaldo de la compañía ante cualquier problema que se presente realizando el servicio, además que se dará la opción de facturación.

En conjunto con el lanzamiento de INSEP se ejecutará una campaña de marketing por medios electrónicos utilizando las principales redes sociales que actualmente el mercado meta usa tales como Facebook e Instagram.

Al mismo tiempo se realizará una campaña de posicionamiento web para aparecer en las búsquedas locales; esto permitirá tener otro medio de comunicación entre los encargados del hogar e INSEP. El objetivo es que estos medios de comunicación nos ayuden a que la empresa sea conocida, y que el mercado meta se familiarice con el modo en el que opera INSEP. La plataforma que se va a utilizar será de la siguiente manera: Links de descarga (en el caso de la aplicación) y también la colocación de el link en la página web, para que al momento de darle clic al banner publicitario se dirija a nuestra página, como parte de la campaña también se pueden incluir videos en estos medios, mostrando de manera más intuitiva en lo que consiste el servicio.

4) Definición de los principales competidores.

Competidora indirecta

- Uber
- Periódico
- Sección amarilla

Pronóstico de ventas.

La empresa INSEP tiene una estimación de venta dividido en tres rangos de una cantidad estimada:

Rango1, que va de los 300-1000, se pretende obtener 4 servicios diarios.

Rango 2, que va de los 1000-5000, se pretende obtener 4 servicios diarios.

Rango 3, que va de los 5000-10000, se pretende obtener 2 servicios mensuales.

Estas cantidades son las que se pretendiendo incrementar sus ventas posteriormente seguir en aumento.

Esperan obtener durante su primer año, a un 30% durante su segundo año para

Para lograr eso, se hará uso de las redes sociales principalmente de Facebook, ya que es la más utilizada por las personas que tienen 30 a 60 años de edad. De igual manera, Instagram y Twitter para el mercado de 20 a 40 años, y para el mercado más joven se crearan páginas y anuncios por medio de estas redes que contendrán toda la información necesaria que el consumidor necesita para contactar con el servicio. También, se contará con un número de atención al cliente para que puedan dar quejas y sugerencias, o para pedir algún servicio.

Estudio Técnico.

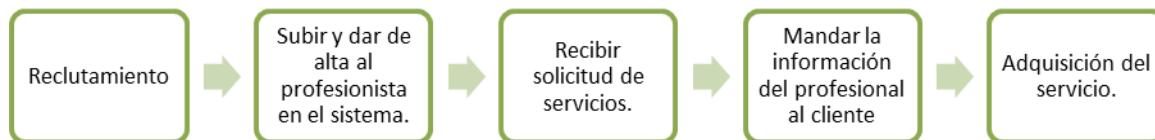
Antes de comenzar este proyecto fue necesario realizar una investigación de mercado, en la cual forzosamente se utilizaron datos primarios como lo son las encuestas aplicadas en la población objetivo, que en este caso se tomó una muestra de ello. El equipo decidió tomar datos primarios debido a que INSEP es un nuevo proyecto el cual necesita información que tenga un 95% de certeza de confiabilidad. Para mejores resultados antes de salir a las calles para aplicar las encuestas, se diseñó y aplicó una prueba piloto del cuestionario, que fue necesaria para saber si todas las preguntas eran entendibles. Una vez recopilado los datos se analizaron los resultados los cuales demostraron que de 100 personas que fueron nuestra muestra, el 90% serian nuestros clientes frecuentes. Se interpretaron los datos de la manera más adecuada y se tomó la decisión de iniciar con el proyecto.

6. PRODUCCIÓN O SERVICIOS.

La empresa ofrece los siguientes servicios:

- 1) Servicios domésticos
 - a) Ama de llaves
 - b) Tutores (Maestro en casa)
 - c) Jardinería
- 2) Servicios de transporte:
 - a) Mudanzas
- 3) Servicios oficios:
 - a) Albañilería
 - b) Carpintería
 - c) Pintura
 - d) Electricidad
 - e) Plomería
 - f) Mecánica
- 4) Servicios técnicos:
 - a) Mantenimiento y reparación de PC'S.
 - b) Mantenimiento y reparación de aires acondicionados.
 - c) Mantenimiento automotriz y diésel.

Proceso de producción (Descripción y diagrama OTIDA).



RESPONSABILIDAD SOCIAL.

- Creación de fuentes de empleo a personas independientes y desempleadas.
- Desarrollo de habilidades tecnológicas.
- Incentiva los valores éticos y profesionales.
- Eliminar estereotipos de mala imagen a ciertas especialidades de trabajo.

Programa de beneficios a la comunidad.

- Nuestro compromiso es crear empleos y generar una utilidad para la empresa y debido a la necesidad de aportar beneficios para la sociedad se plantea lo siguiente:
- Facilidad de acceder a los servicios más utilizados en el hogar.
- Más oportunidades de trabajo para personas independientes y desempleadas.
- Comodidad para el encargado del hogar
- Contribuir a la recaudación de impuesto.

Bajo consumo de agua, luz y gas.

Este es un compromiso con el medio ambiente que le damos mucha importancia, ya que se busca un servicio que no necesite mucha electricidad ni agua y mucho menos gas, al momento de realizar el servicio. Por lo cual se establece lo siguiente:

- Usar inteligentemente y con medida el agua.
- Fichas técnicas con información referente al uso de energía eléctrica.
- Fomentar el uso de focos ahorradores.
- El contrato incluye revisión general del servicio que se adquiere.

Cuidado y desarrollo de una cultura ecológico.

- Hablando del servicio de jardinería, por cada servicio que se realice se plantará un árbol.
- Reducir el uso de consumibles (hojas, plumas, tintas, carpetas entre otras) y reutilizándolos en medida de lo posible.
- Separar la basura para facilitar su reciclaje, dentro de nuestras oficinas y en el servicio que brindemos.
- Evitar generar desechables innecesarios ya sea dentro de nuestras oficinas refiriéndonos a papel o equipo o en el caso de los servicios que brindemos en materias, entre otras cosas.
- Utilizar productos orgánicos para realizar la limpieza.
- Administrar mejor el consumo de energía eléctrica y disminuir el mal consumo de agua potable. Esto lo llevaremos a cabo invirtiendo en dispositivos como: focos ahorradores,

baterías recargables (dispositivos eléctricos y/o electrónicos), y en el caso del cuidado del agua mantener en buen estado las tuberías y evitar fugas.

Clasificación de desperdicios y reciclaje.

Reciclaje de basura: Cada trabajador que mandemos será encargado de separar la basura inorgánica e inorgánica en los casos que sea necesarios.

7. LEGAL.

Constitución legal de la empresa.

Con objeto de abatir costos y generar las mayores ganancias posibles optamos por tributar en el “Régimen de Incorporación Fiscal” (RIF), ya que de los distintos beneficios que ofrece dicho régimen estipulados por el presidente de la republica de los Estados Unidos Mexicanos (ENRIQUE PEÑA NIETO) , en ejercicio de la facultad que se le confiere en el artículo 89, fracción I de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos , con fundamento en el artículo 31 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y 39, fracción III del Código Fiscal de la Federación, según el decreto por el que se amplían los beneficios fiscales a los contribuyentes del Régimen de Incorporación Fiscal, publicado en el diario oficial de la federación el día miércoles 2 de Marzo del 2015, de los cuales haremos utilización de los siguientes beneficios:

1.- Los contribuyentes personas físicas que en 2014 optaron por tributar en el RIF podrán aplicar el 100% de reducción del ISR que determinen conforme a dicho régimen durante todo el segundo año de tributación en el mismo.

A partir del tercer año de tributación, los descuentos aplicables a dichos contribuyentes corresponderán a los porcentajes establecidos en el citado régimen, conforme a lo previsto en la Ley del Impuesto sobre la Renta y en el “Decreto por el que se otorgan beneficios fiscales a quienes tributen en el Régimen de

Incorporación Fiscal”, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de septiembre de 2014, y para tales efectos se entenderá como primer año de tributación en dicho régimen el año en el que se les permite aplicar nuevamente el 100% de reducción.

2.- Los contribuyentes personas físicas que en 2014 optaron por tributar en el RIF y que apliquen lo dispuesto en el “Decreto por el que se otorgan beneficios fiscales a quienes tributen en el Régimen de Incorporación Fiscal”, publicado en el Diario

Oficial de la Federación el 10 de septiembre de 2014, podrán aplicar el 100% de reducción del IVA y el IEPS, por las actividades que realicen con el público en general.

3.- Los contribuyentes personas físicas que en 2014 optaron por tributar en el RIF que hayan aplicado el subsidio previsto en el Artículo Sexto del “Decreto por el que se otorgan estímulos para promover la incorporación a la seguridad social”, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de abril de 2014, podrán aplicar el 50% del subsidio de la contribución de seguridad social que corresponda, por el año de 2016.

Se estima oportuno que el descuento en las cuotas de seguridad social que obtienen los dueños de los negocios participantes y sus trabajadores que se incorporaron al RIF durante 2014, a través del Régimen de Incorporación a la Seguridad Social del 50% previsto para 2015, se extienda durante el 2016. A partir de 2017, el descuento bajará a 40% y se reducirá en 10 puntos porcentuales cada vez que el negocio cumpla dos años de participar en el RIF, conforme a la tabla Miércoles 11 de marzo de 2015 DIARIO OFICIAL (Primera Sección) prevista en el Artículo Sexto del

“Decreto por el que se otorgan estímulos para promover la incorporación a la

Seguridad Social”, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de abril de

2014, y para tales efectos se entenderá como primer año de tributación en dicho régimen el año de 2015.

INSEP conformado por 6 socios estará constituida por contrato de copropiedad teniendo como representante legal al socio CARLOS ALBERTO PEREZ INZUNZA, por lo cual estará estipulado en el contrato que el dividendo de utilidades será repartido por partes iguales a cada uno de los socios así como las obligaciones fiscales que las mismas conllevan.

Con el fin de llegar a un común acuerdo, en el contrato de mandato se establecerá las siguientes obligaciones:

MANDATARIO.

Obligación de ejecutar el servicio.

- Se debe sujetar a las instrucciones recibidas del mandante. En caso de que el mandatario no recibiera instrucciones concretas, debe actuar prudentemente, como si se tratara de su negocio propio.
- Debe ejecutar el servicio personalmente. Si hay sustitución, esta podrá ser amplia o restringida.
- Debe de rendir cuentas acerca de la ejecución del trabajo.

MANDANTE

- Pagar la retribución convenida en tiempo y forma.

Implementaremos un contrato de prestación de servicios que celebraran por una parte INSEP representada en este acto por el LCP. PEREZ INZUNZA CARLOS

ALBERTO, a quien en lo sucesivo se le denominara el “prestatario” y por la otra los prestadores de servicios “prestador”. A continuación se hará mención de algunas declaraciones que se establecerán por contrato formal.

A. Declara el PRESTATARIO.

1. Ser una persona física en copropiedad constituida en conformidad con la legislación mexicana.
2. Tener su domicilio fiscal dentro de los límites de Culiacán Sinaloa.
3. Desear utilizar los servicios del prestador para vincular con los clientes potenciales

B. Declara el PRESTADOR

1. Que es una persona física establecida que cuenta con elementos propios y suficientes y con la capacidad profesional necesaria para ejecutar y/o cumplir las actividades que se le encomienden, por lo que está en condiciones de obligarse en este contrato para prestar sus servicios al prestatario con el carácter de intermediario.
2. Que hace del conocimiento del prestatario que, para el pago de la contraprestación de los servicios que por el presente instrumento se le encomienda, el PRESTATARIO resguardara el 100% de los ingresos percibidos del servicio realizado, los cuales se transferirán al término del trabajo el porcentaje convenido al PRESTADOR.

Nuestra empresa al ser una facilitadora a través de la intermediación cliente y prestador de servicio, realizaremos un contrato en el cual estipularemos las cláusulas de que el prestador de servicios deberá estar registrado en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como uno de los requisitos indispensables para formar parte de la fuerza de trabajo de INSEP. El cual podrá gozar del beneficio mencionado con anterioridad de la reducción del 50% de las cuotas del IMSS, de esta manera garantizar el derecho a la salud, asistencia médica y los servicios necesarios para el bienestar individual y colectivo de los trabajadores.

Para el registro de la marca acudiremos a la Unidad de Servicios Estatales (use), realizaremos el trámite en la Unidad de Desarrollo Empresarial, en la cual realizaran una búsqueda para la comprobación de la no existencia de un nombre igual al de INSEP, así mismo se registrara el logotipo, ambos tramites tendrán un costo de \$ 2852.00, en el caso del eslogan este tendrá un costo menor de \$ 800.00. El registro de la marca, logo y eslogan tiene una vigencia de 10 años por lo cual se tendría que realizar la debida renovación.

8. FINANZAS

Presupuesto de Inversión

PLAN DE APERTURA

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 (Prestamo con Mensualidades Fijas)	0%
Cuota de Impuestos	0%
Porcentaje de Prestaciones	0%
Aumento Anual por Mano de Obra (AAMO)	8%
Meses de Gracia (Prestamo con Mensualidades Fijas)	0
Periodo del Préstamo con Mensualidades Fijas en Meses	0
Comision a vendedores	0%
Prima Vacacional	0%
Dias de Aguinaldo	15

Categorias de Productos
rango 1
rango 2
rango 3

Nombre del Negocio
INSEP

Fecha en la que iniciará su negocio (dd/mm/aaaa)
01/01/2017

Gastos de Apertura

Construcción	
Edificaciones	\$0
Construcción	\$0
Remodelación	\$0
Total Edificios y Bienes Inmuebles	\$0

Adecuaciones Local	
Paredes y/o divisiones	\$3.500
Instalación eléctrica	\$0
Barra	
Pintura	\$900
Total de Mejoras	\$4.400

Mobiliario y Equipo Necesario	
Mobiliario	\$31.058
Equipo de Computo	\$38.886
Equipo de transporte y reparto	\$0
Maquinaria	\$0
Utencillos	\$0
Total de Equipo Capitalizable	\$69.944

Gastos de Administración	
Depósitos por renta	\$2.500
Depósitos sobre servicios públicos	\$3.700
Licencias, Permisos y patentes	\$3.652
Notario público	\$5.000
Salario de preapertura u otros gastos	\$120.000
Comisión por gestión SOACC	\$0
Total de Gastos de Ubicación y Administración	\$134.852

Inventario de Apertura	
rango 1	\$0
rango 2	\$0
rango 3	\$0
	\$0
	\$0
	\$0
	\$0
	\$0
	\$0
	\$0
Total de Inventario	\$0

Gastos de Publicidad y Promoción	
Anuncios	\$669
Diseños promocionales	\$0
Impresión	\$0
Viáticos	\$0
Otros	\$0
Total de Publicidad y Promoción	\$669

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

Resumen de cuenta

Gastos de Apertura	
Terrenos	\$0
Construcción y Adecuaciones Local	\$4.400
Mobiliario y Equipo Necesario	\$69.944
Gastos Administración	\$134.852
Inventario	\$0
Gasto de Publicidad y Promoción	\$669
Otros Gastos	\$2.000
Total de Gastos de Apertura	\$211.865

[MENU](#)

Pronóstico de Ventas a cinco años

Tasa de Inflación	1,035	1,035	1,035	1,035	1,035	
Tasa de Crecimiento	1,25	1,30	1,35	1,40	1,45	
	2017	2018	2019	2020	2021	2022

INSEP

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 rango 1	1440	1800	2340	3159	4423	6413
Promedio de Ganancia de Venta por Unidad de servicio		\$ 102,70	\$ 106,30	\$ 110,02	\$ 113,87	\$ 117,85
Total de rango 1	\$142.891	\$ 184.865,49	\$ 248.736,52	\$ 347.547,10	\$ 503.595,75	\$ 755.771,31
Unidades Vendidas de rango 2	1.440	1.800	2340	3159	4423	6413
Promedio de Ganancia de Venta por Unidad de servicio		\$ 310,55	\$ 321,42	\$ 332,67	\$ 344,31	\$ 356,37
Total de rango 2	\$432.072	\$ 558.993,15	\$ 752.125,28	\$ 1.050.907,05	\$ 1.522.764,32	\$ 2.285.288,55
Unidades Vendidas de rango 3	360	450	585	790	1106	1603
Promedio de Ganancia de Venta por Unidad de servicio		\$ 388,16	\$ 401,74	\$ 415,80	\$ 430,36	\$ 445,42
Total de rango 3	\$135.011	\$ 174.670,22	\$ 235.018,78	\$ 328.380,00	\$ 475.822,61	\$ 714.090,79
	0	0	0	0	0	0
	\$0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	0	0	0	0	0	0
	\$0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	0	0	0	0	0	0
	\$0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	0	0	0	0	0	0
	\$0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	0	0	0	0	0	0
	\$0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	0	0	0	0	0	0
	\$0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	0	0	0	0	0	0
	\$0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Totales mensuales: Todas las categorías	\$709.974	\$ 918.528,86	\$ 1.235.880,58	\$ 1.726.834,15	\$ 2.502.182,68	\$ 3.755.150,65

Pérdidas y Ganancias

Estado de Resultados a 5 Años

INSEP

[MENU](#)

Año fiscal inicia
en:

	2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	Anual	%	Anual	%	Anual	%	Anual	%	Anual	%	Anual	%
Ingresos por Ventas												
rango 1	\$142.891	20%	\$184.865	20%	\$248.737	20%	\$347.547	20%	\$503.596	20%	\$755.771	20%
rango 2	\$432.072	61%	\$558.993	61%	\$752.125	61%	\$1.050.907	61%	\$1.522.764	61%	\$2.285.289	61%
rango 3	\$135.011	19%	\$174.670	19%	\$235.019	19%	\$328.380	19%	\$475.823	19%	\$714.091	19%
	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
	\$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	\$709.974	100%	\$918.529	####	\$1.235.881	####	\$1.726.834	####	\$2.502.183	####	\$3.755.151	####
Costos de Ventas												
rango 1	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
rango 2	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
rango 3	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
	\$0	-	\$0	-	\$0	-	\$0	-	\$0	-	\$0	-
	\$0	-	\$0	-	\$0	-	\$0	-	\$0	-	\$0	-
	\$0	-	\$0	-	\$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	\$709.974	100%	\$918.529	####	\$1.235.881	####	\$1.726.834	####	\$2.502.183	####	\$3.755.151	####
Gastos Operativos												
Salarios Administrativos	\$264.000	37%	\$285.120	31%	\$307.930	25%	\$332.564	19%	\$359.169	14%	\$387.903	10%
Salarios Operativos	\$192.000	27%	\$207.360	23%	\$223.949	18%	\$241.865	14%	\$261.214	10%	\$282.111	8%
Prestaciones	\$26.600	4%	\$28.728	3%	\$31.026	3%	\$33.508	2%	\$36.189	1%	\$39.084	1%
Papelería	\$12.000	2%	\$12.420	1%	\$12.855	1%	\$13.305	1%	\$13.770	1%	\$14.252	0%
Reparaciones	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Mantenimiento	\$4.000	1%	\$4.140	0%	\$4.285	0%	\$4.435	0%	\$4.590	0%	\$4.751	0%
Publicidad	\$2.028	0%	\$2.099	0%	\$2.172	0%	\$2.248	0%	\$2.327	0%	\$2.409	0%
Auto, Viáticos y Entregas	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Renta	\$30.000	4%	\$31.050	3%	\$32.137	3%	\$33.262	2%	\$34.426	1%	\$35.631	1%
Teléfono	\$6.000	1%	\$6.210	1%	\$6.427	1%	\$6.652	0%	\$6.885	0%	\$7.126	0%
Agua	\$2.400	0%	\$2.484	0%	\$2.571	0%	\$2.661	0%	\$2.754	0%	\$2.850	0%
Luz	\$18.000	3%	\$18.630	2%	\$19.282	2%	\$19.957	1%	\$20.655	1%	\$21.378	1%
Gas	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Seguros	\$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%
Depreciacion	\$14.992	0%	\$14.992	0%	\$14.992	0%	\$7.214	0%	\$3.326	0%	\$3.326	0%
Asesoría contable y legal	\$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%
Gastos Varios (Especificar)	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Total de Gastos Operativos	\$572.020	81%	\$613.233	67%	\$657.625	53%	\$697.671	40%	\$745.306	30%	\$800.821	21%
Utilidades antes de Interés e Impuestos	\$137.954	19%	\$305.296	33%	\$578.255	47%	\$1.029.163	60%	\$1.756.877	70%	\$2.954.330	79%
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	\$137.954	19%	\$305.296	33%	\$578.255	47%	\$1.029.163	60%	\$1.756.877	70%	\$2.954.330	79%
PTU		0%		0%		0%		0%		0%		0%
							0%		0%		0%	
Ganancia Neta	\$137.954	19%	\$305.296	33%	\$578.255	47%	\$1.029.163	60%	\$1.756.877	70%	\$2.954.330	79%

Análisis de punto de equilibrio.

Descripción	MENSUAL		ANUAL		ANUAL		ANUAL		ANUAL		ANUAL	
	2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	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	\$22.000	0%	\$285.120	0%	\$307.930	0%	\$332.564	0%	\$359.169	0%	\$387.903	0%
Salarios (incluyendo prestaciones e impuestos)	\$18.217	0%	\$236.088	0%	\$254.975	0%	\$275.373	0%	\$297.403	0%	\$321.195	0%
Materiales Diversos	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Papelería	\$1.000	0%	\$12.420	0%	\$12.855	0%	\$13.305	0%	\$13.770	0%	\$14.252	0%
Reparaciones	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Mantenimiento	\$333	0%	\$4.140	0%	\$4.285	0%	\$4.435	0%	\$4.590	0%	\$4.751	0%
Publicidad	\$169	0%	\$2.099	0%	\$2.172	0%	\$2.248	0%	\$2.327	0%	\$2.409	0%
Auto, Viáticos y Entregas	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Asesoría Contable y Legal	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Renta	\$2.500	0%	\$31.050	0%	\$32.137	0%	\$33.262	0%	\$34.426	0%	\$35.631	0%
Teléfono	\$500	0%	\$6.210	0%	\$6.427	0%	\$6.652	0%	\$6.885	0%	\$7.126	0%
Agua	\$200	0%	\$2.484	0%	\$2.571	0%	\$2.661	0%	\$2.754	0%	\$2.850	0%
Luz	\$1.500	0%	\$18.630	0%	\$19.282	0%	\$19.957	0%	\$20.655	0%	\$21.378	0%
Gas	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Seguros	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Comisiones	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
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	\$46.419		\$598.241		\$642.634		\$690.457		\$741.980		\$797.495	
Total de Gastos Variables		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Punto de Equilibrio Nivel de Ventas =	\$46.576		\$599.863		\$643.973		\$691.522		\$742.797		\$798.101	

Flujo de efectivo

Año Fiscal inicia en:

dic-17

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
	ANUAL	ANUAL	ANUAL	ANUAL	ANUAL	ANUAL
ENTRADAS EN EFECTIVO						
Efectivo a Inicio del Mes	\$0	\$283.598	\$603.886	\$1.197.133	\$2.233.510	\$3.993.713
Ventas en efectivo	\$709.974	\$918.529	\$1.235.881	\$1.726.834	\$2.502.183	\$3.755.151
Ingresos por Inversiones	\$211.865	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL ENTRADAS EN EFECTIVO	\$921.839	\$1.202.127	\$1.839.766	\$2.923.967	\$4.735.693	\$7.748.864
EFFECTIVO PAGADO						
Compras de mercancía	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Salarios Administrativos	\$264.000	\$285.120	\$307.930	\$332.564	\$359.169	\$387.903
Salarios Operativos	\$192.000	\$207.360	\$223.949	\$241.865	\$261.214	\$282.111
Prestaciones	\$26.600	\$28.728	\$31.026	\$33.508	\$36.189	\$39.084
Papelería	\$12.000	\$12.420	\$12.855	\$13.305	\$13.770	\$14.252
Reparaciones	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mantenimiento	\$4.000	\$4.140	\$4.285	\$4.435	\$4.590	\$4.751
Publicidad	\$2.028	\$2.099	\$2.172	\$2.248	\$2.327	\$2.409
Auto, Viáticos y Entregas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Renta	\$30.000	\$31.050	\$32.137	\$33.262	\$34.426	\$35.631
Teléfono	\$6.000	\$6.210	\$6.427	\$6.652	\$6.885	\$7.126
Agua	\$2.400	\$2.484	\$2.571	\$2.661	\$2.754	\$2.850
Luz	\$18.000	\$18.630	\$19.282	\$19.957	\$20.655	\$21.378
Gas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Seguros	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Regalías en caso de franquicia	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Asesoría contable y legal	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
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	\$557.028	\$598.241	\$642.634	\$690.457	\$741.980	\$797.495
Abono a Prestamo 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)	\$669	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Compra de Mercancías (Control de Inventarios)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Edificios y Mejoras a Locales	\$4.400	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Depósitos en Garantía (Cuando existan)	\$6.200	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Compra de Mobiliario y Equipo	\$31.058	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Compra de Equipo de Computo	\$38.886	\$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	\$638.241	\$598.241	\$642.634	\$690.457	\$741.980	\$797.495
Condiciones de Efectivo (fin de mes)	\$283.598	\$603.886	\$1.197.133	\$2.233.510	\$3.993.713	\$6.951.369

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	\$283.598	\$603.886	\$1.197.133	\$2.233.510	\$3.993.713	\$6.951.369
Inventario	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total activo circulante	\$283.598	\$603.886	\$1.197.133	\$2.233.510	\$3.993.713	\$6.951.369
Activo no circulante						
Depósitos en garantía	\$6.200	\$6.200	\$6.200	\$6.200	\$6.200	\$6.200
Terrenos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mejoras a Locales y Edificios	\$4.400	\$4.400	\$4.400	\$4.400	\$4.400	\$4.400
Depreciación	-\$220	-\$440	-\$660	-\$880	-\$1.100	-\$1.320
Maquinaria	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Depreciación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mobiliario y Equipo	\$31.058	\$31.058	\$31.058	\$31.058	\$31.058	\$31.058
Depreciación	-\$3.106	-\$6.212	-\$9.317	-\$12.423	-\$15.529	-\$18.635
Equipo de Computo	\$38.886	\$38.886	\$38.886	\$38.886	\$38.886	\$38.886
Depreciación	-\$11.666	-\$23.332	-\$34.997	-\$38.886	-\$38.886	-\$38.886
Equipo de Transporte	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Depreciación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total activo no circulante	\$65.552	\$50.561	\$35.569	\$28.355	\$25.029	\$21.703
Total activo	\$349.150	\$654.447	\$1.232.702	\$2.261.865	\$4.018.742	\$6.973.072
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	\$211.865	\$211.865	\$211.865	\$211.865	\$211.865	\$211.865
Utilidades Retenidas						
Resultados Períodos Ant.	\$0	\$137.285	\$442.582	\$1.020.837	\$2.050.000	\$3.806.877
Utilidades	\$137.285	\$305.296	\$578.255	\$1.029.163	\$1.756.877	\$2.954.330
Total de Capital	\$349.150	\$654.447	\$1.232.702	\$2.261.865	\$4.018.742	\$6.973.072
Total de Capital y Pasivos	\$349.150	\$654.447	\$1.232.702	\$2.261.865	\$4.018.742	\$6.973.072
Diferencia en el Balance	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

Pérdidas y Ganancias Proyectas

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	\$709.974	Total Ingresos por Ventas	\$918.529	Total Ingresos por Ventas	\$1.235.881	Total Ingresos por Ventas	\$1.726.834	Total Ingresos por Ventas	\$2.502.183
Costos de Ventas	\$0	Costos de Ventas	\$0	Costos de Ventas	\$0	Costos de Ventas	\$0	Costos de Ventas	\$0
Ganancia Bruta	\$709.974	Ganancia Bruta	\$918.529	Ganancia Bruta	\$1.235.881	Ganancia Bruta	\$1.726.834	Ganancia Bruta	\$2.502.183
Gastos Operativos		Gastos Operativos		Gastos Operativos		Gastos Operativos		Gastos Operativos	
Salarios Administrativos	\$264.000	Salarios Administrativos	\$285.120	Salarios Administrativos	\$307.930	Salarios Administrativos	\$332.564	Salarios Administrativos	\$359.169
Salarios Operativos	\$192.000	Salarios Operativos	\$207.360	Salarios Operativos	\$223.949	Salarios Operativos	\$241.865	Salarios Operativos	\$261.214
Prestaciones	\$26.600	Prestaciones	\$28.728	Prestaciones	\$31.026	Prestaciones	\$33.508	Prestaciones	\$36.189
Papelería	\$12.000	Papelería	\$12.420	Papelería	\$12.855	Papelería	\$13.305	Papelería	\$13.770
Reparaciones	\$0	Reparaciones	\$0	Reparaciones	\$0	Reparaciones	\$0	Reparaciones	\$0
Mantenimiento	\$4.000	Mantenimiento	\$4.140	Mantenimiento	\$4.285	Mantenimiento	\$4.435	Mantenimiento	\$4.590
Publicidad	\$2.028	Publicidad	\$2.093	Publicidad	\$2.172	Publicidad	\$2.248	Publicidad	\$2.327
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	\$30.000	Renta	\$31.050	Renta	\$32.137	Renta	\$33.262	Renta	\$34.426
Teléfono	\$6.000	Teléfono	\$6.210	Teléfono	\$6.427	Teléfono	\$6.652	Teléfono	\$6.885
Agua	\$2.400	Agua	\$2.484	Agua	\$2.571	Agua	\$2.661	Agua	\$2.754
Luz	\$18.000	Luz	\$18.630	Luz	\$19.282	Luz	\$19.957	Luz	\$20.655
Gas	\$0	Gas	\$0	Gas	\$0	Gas	\$0	Gas	\$0
Seguros	\$0	Seguros	\$0	Seguros	\$0	Seguros	\$0	Seguros	\$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	Regalías en caso de franquicia	\$0
Depreciacion	\$14.932	Depreciacion	\$14.932	Depreciacion	\$14.932	Depreciacion	\$14.932	Depreciacion	\$14.932
Comisiones	\$0	Comisiones	\$0	Comisiones	\$0	Comisiones	\$0	Comisiones	\$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	Regalías en caso de Franquicia	\$0
GastosVarios(Especificar)	\$0	GastosVarios(Especificar)	\$0	GastosVarios(Especificar)	\$0	GastosVarios(Especificar)	\$0	GastosVarios(Especificar)	\$0
Total de Gastos Operativos	\$572.020	Total de Gastos Operativos	\$613.233	Total de Gastos Operativos	\$657.625	Total de Gastos Operativos	\$697.671	Total de Gastos Operativos	\$745.306
Utilidades antes de Interés e Impue:	\$137.954	Utilidades antes de Interés e Impue:	\$305.296	Utilidades antes de Interés e Impue:	\$578.255	Utilidades antes de Interés e Impue:	\$1.029.163	Utilidades antes de Interés e Impue:	\$1.756.877
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	\$137.954	Ganancia Neta	\$305.296	Ganancia Neta	\$578.255	Ganancia Neta	\$1.029.163	Ganancia Neta	\$1.756.877

Proyección del Balance General.

Tabla Anual de Proyección del Balance

Proyeccion del Balance	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Activo circulante						
Caja chica (efectivo)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Bancos	\$283,598	\$603,886	\$1,197,133	\$2,233,510	\$3,993,713	\$6,951,369
Inventario	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total activo circulante	\$283,598	\$603,886	\$1,197,133	\$2,233,510	\$3,993,713	\$6,951,369
Activo no circulante						
Depósitos en garantía	\$6,200	\$6,200	\$6,200	\$6,200	\$6,200	\$6,200
Activos fijos	\$31,058	\$31,058	\$31,058	\$31,058	\$31,058	\$31,058
Depreciación	-\$3,106	-\$6,212	-\$9,317	-\$12,423	-\$15,529	-\$18,635
Total activo no circulante	\$65,552	\$50,561	\$35,569	\$28,355	\$25,029	\$21,703
Total activo	\$349,150	\$654,447	\$1,232,702	\$2,261,865	\$4,018,742	\$6,973,072
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	\$211,865	\$211,865	\$211,865	\$211,865	\$211,865	\$211,865
Resultado Periodo						
Anteriores	\$0	\$137,285	\$305,296	\$578,255	\$1,029,163	\$1,756,877
Utilidades Retenidas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Utilidades	\$137,285	\$305,296	\$578,255	\$1,029,163	\$1,756,877	\$2,954,330
Total de Capital	\$349,150	\$654,447	\$1,232,702	\$2,261,865	\$4,018,742	\$6,973,072
Total de Capital y Pasivos	\$349,150	\$654,447	\$1,232,702	\$2,261,865	\$4,018,742	\$6,973,072

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

Ideal		2017	2018	2019	2020	2021	2022
1,25	Razón circulante						
	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo de Corto Plazo}} =$	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!

Por cada \$1 que debo, solo se cuenta con #iDIV/0! de activo circulante.

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.

Ideal		2017	2018	2019	2020	2021	2022
0,75	Prueba del Ácido						
	$\frac{(\text{Activo circulante} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo de Corto Plazo}} =$	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!

Por cada \$1 que debo de pasivo de corto plazo tengo #iDIV/0! del activo circulante

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.

Ideal		2017	2018	2019	2020	2021	2022
0,25	Razón margen de Seguridad						
	$\frac{(\text{Activo circulante} - \text{Pasivo de CP})}{\text{Pasivo de Corto Plazo}} =$	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!

Solo se cuenta con #iDIV/0! para continuar operando el negocio.

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

Ideal (=) 6 Veces		2017	2018	2019	2020	2021	2022
	Rotación de Inventario						
	$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario en Prom}} =$	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!

Las veces que se repone el inventario para venta en el año 2017 #iDIV/0!

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.

Ideal		2017	2018	2019	2020	2021	2022
60	Días de reposición de Inventario						
	$\frac{\text{Días año comercial}}{\text{Rotación de Inventario}} =$	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!

Los días que el inventario tardó en venderse, la cual; debe compararse con la política de inventario de la empresa. #iDIV/0!

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.

Ideal		2017	2018	2019	2020	2021	2022
1,75	Apalancamiento Total						
	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital Contable}} =$	-	-	-	-	-	-

La empresa se esta financiando en razon de - en relacion a cada peso de capital contable

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.

<i>Ideal</i>		2017	2018	2019	2020	2021	2022
1,0	Apalancamiento Corto plazo						
	$\frac{\text{Pasivo Corto Plazo}}{\text{Capital Contable}} =$	-	-	-	0	0	0
	La empresa se esta financiando a corto plazo en razon de - en relacion a cada peso de Capital contable						

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.

<i>Ideal</i>		2017	2018	2019	2020	2021	2022
0,75	Apalancamiento Largo plazo						
	$\frac{\text{Pasivo Largo Plazo}}{\text{Capital Contable}} =$	-	-	-	-	-	-

La empresa se esta financiando a largo plazo en razon de - en relación a cada peso de capital contable

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.

<i>Ideal</i>		2017	2018	2019	2020	2021	2022
10%	Margen de Utilidad						
	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{ventas}} =$	19,43%	33%	47%	60%	70%	79%

Por cada peso de venta, la empresa tiene 19,43% 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.

<i>Ideal</i>		2017	2018	2019	2020	2021	2022
12%	Rentabilidad de los activos						
	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} =$	40%	47%	26%	46%	44%	42%

Por cada peso de Activo, la empresa genera 39,51% 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

<i>Ideal</i>		2017	2018	2019	2020	2021	2022
1,25	Productividad de los activos						
	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} =$	2,03	1,40	1,00	0,76	0,62	0,54

Por cada peso de activo, la empresa genera 2,03 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

<i>Ideal</i>		2017	2018	2019	2020	2021	2022
30%	Rentabilidad del capital Contable						
	$\frac{\text{Utilidad Neta del Ejercicio}}{\text{Capital Contable Inicial}} =$	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!

Por cada peso invertido la empresa genera: #iDIV/0!

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. 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.

Valor del dinero en el tiempo.

AÑO	FLUJO NETO	Valor Presente Neto
		3%
0	-211.865,00	211.865,00
1	283.598,00	275.337,86
2	603.885,88	569.220,36
3	1.197.132,69	1.095.546,00
4	2.233.510,17	1.984.444,86
5	3.993.713,04	3.445.011,95
6	6.951.368,85	5.996.311,83
SUMA	15.051.343,64	13.154.007,87

VALOR PRESENTE NETO O ACTUAL (VPN)

\$13.154.008

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)

228%

9. Anexos plan de Negocios.

Lista de Clientes interesados.

NOMBRE DEL CLIENTE	SERVICIO PROFESIONAL	COLONIA
1.-Luis Roberto Mendoza Félix	Servicio doméstico: Jardinería.	La Campiña
2.-Silvia Torres Armenta	Servicio de oficios: Plomería.	Isla Musalá
3.-Diana Laura Rodríguez Quintero	Servicio doméstico: Jardinería.	La Primavera
4.-Esteban Villegas López	Servicio de oficios: Mecánica.	La Primavera
5.Arsernio Hernández Hernández	Servicio de oficios: Pintura.	Las Quintas
6.-DENTAL CULIACÁN, S.A. DE C.V.	Servicio de oficios: Pintura.	Chapultepec