



Plan de Negocios

Con el presente estudio se pudo comprobar que el proyecto cumple **favorablemente** con las condiciones técnicas, normativas, financieras, económicas y comerciales para iniciar el proceso de gestión de fondos. Además, el emprendedor cuenta con las habilidades gerenciales suficientes para conseguir favorablemente los objetivos empresariales proyectados en el estudio.

1. Contenido

2. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	5
3.1 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES	5
3.2 OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.....	6
3.3 PROPUESTA DE VALOR	7
3.4 ANÁLISIS DEL ENTORNO	7
3.5 IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD A SATISFACER	8
3.6 SOLUCIÓN PROPUESTA	8
3.7 DISEÑO ORGANIZACIONAL	9
3.7.1 ORGANIGRAMA	9
3.7.2 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.....	10
4. MERCADO	11
4.1 DELIMITACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO.....	11
4.1.1 PERFIL DEL CLIENTE POTENCIAL.....	11
4.1.2 CUANTIFICACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO	12
4.1.3 RELACIÓN CON LOS CLIENTES.....	12
4.1.4 RED DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS	12
ANÁLISIS FODA.....	13
5. ESTUDIO TÉCNICO.....	14
5.1 CAPACIDAD PRODUCTIVA.....	14
5.1.1 CAPACIDAD INSTALADA.....	14
5.1.2 PORCENTAJE DE OCUPACIÓN	14
5.2 ESQUEMA DEL PROCESO PRODUCTIVO.....	15
5.2.1 DETERMINACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO	15
5.2.2 FINANCIEROS	18
6. ANÁLISIS FINANCIERO.....	19
6.1 REQUERIMIENTO DE INVERSIÓN INICIAL.....	19
6.2 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS.....	19



6.2.1	COSTO UNITARIO	19
6.2.2	PRESUPUESTO DE COSTOS.....	20
6.2.3	PRESUPUESTO DE GASTOS.....	21
6.3	PRESUPUESTO DE INGRESOS	23
6.3.1	PRECIO DE VENTA	23
6.4	MARGEN DE UTILIDAD	24
6.5	FLUJO DE EFECTIVO	25
6.5.1	PROYECCIÓN DE FLUJO DE EFECTIVO	25
6.6	INDICADORES DE RENTABILIDAD	26
6.6.1	VALOR ACTUAL NETO	26
6.6.2	TASA INTERNA DE RETORNO.....	26
6.6.3	PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	26
6.6.4	RELACIÓN COSTO-BENEFICIO	27
6.6.5	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	27
6.7	PRINCIPALES RAZONES FINANCIERAS	28
6.7.1	MARGEN DE OPERACIÓN	28
6.7.2	MARGEN DE UTILIDAD.....	28
6.7.3	RENDIMIENTO FINANCIERO.....	28
6.8	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	30
6.8.1	BALANCE GENERAL.....	30
6.8.2	ESTADO DE RESULTADOS.....	31
7.	CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y LIMITACIONES.....	32

2. RESUMEN EJECUTIVO

Descripción del proyecto de emprendimiento.

Elaboración de gadgets que ayudan a recargar la batería de dispositivos móviles, usando como principal fuente de energía, la energía solar.

Carácter innovador del proyecto.

La forma en la que aprovechamos la energía solar, para generar energía eléctrica.

Pertinencia del proyecto de emprendimiento:

Nuestra forma de solucionar el problema de recargar la batería de dispositivos móviles, usando la energía solar y al mismo tiempo brindar una protección solar que es necesaria para prevenir enfermedades en la piel.

Identificación de mercado.

Nuestro principal mercado es el turismo nacional y extranjero.

Presupuesto del proyecto.

CONOCEPTO	APORTACIÓN PERSONAL	CRÉDITO	TOTAL
INFRAESTRUCTURA	\$ 105,000.00	\$ -	\$ 105,000.00
EQUIPAMIENTO	\$ 12,294.81	\$ 134,200.00	\$ 146,494.81
TOTAL	\$ 117,294.81	\$ 134,200.00	\$ 251,494.81

Contexto legal:

Actualmente operamos bajo el régimen jurídico de incorporación fiscal.

Propiedad intelectual:

El proyecto cuenta con un registro de diseño industrial ante el IMPI

Descripción del perfil del emprendedor y su aporte al proyecto.

Nombre. Gerardo Uribe Lara

Teléfonos(s). Móvil 4451131746 Fijo 4661612092

Domicilio. Saturnino Zedillo #412

Dirección de correo electrónico. geradouribe1101@gmail.com

Lugar y fecha de nacimiento. Salvatierra Gto. 10 de septiembre 1992

Estado civil. Soltero

Número de dependientes económicos. 0

Grado máximo de estudios. Licenciatura

Estudios relacionados con la actividad que pretende emprender. Licenciatura en Gestión Empresarial

Experiencia profesional. Elaboración de planes de Negocios, asesoría de micro-empresas en secretaría de desarrollo social y humano, como servicio social profesional, Docente de la carrera en Ing. En Gestión empresarial, en el Instituto tecnológico superior de Salvatierra.

Fuente de ingresos en los últimos doce meses. Familiares y propios por utilidades y trabajo profesional.

Actividades extracurriculares. Apoyo al Instituto Yurirensense para cotizar un proyecto de invernadero. Participación en concursos de emprendedores, 2 participaciones en el concurso de creatividad e innovación de la Universidad de Guanajuato, obtenido un 3er lugar. Participación en el 3er día del Emprendedor y el 4to día del emprendedor, obteniendo el 2do lugar, organizados por FESE.

Habilidades relacionadas con el desarrollo del negocio. Experiencia en elaboración de planes de negocios, facilidad de palabra para comunicar proyectos.

Datos de la empresa/proyecto

Razón social: Gerardo Uribe Lara

Domicilio fiscal: Saturnino Zedillo #412 col. Lázaro Cárdenas C.P. 38900 Salvatierra, Gto.

Entre qué calles se ubica el domicilio fiscal: Entre la calle 18 de marzo y calle Topacio.

Giro: Tecnológico Industrial.

3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

3.1 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

Misión

Somos una empresa dedicada a la fabricación de productos que utilicen energías renovables, principalmente la energía solar, para que ésta pueda ser usada en la vida cotidiana de nuestros clientes.

Visión

Ser líderes en elaboración de productos que usen energías renovables, principalmente energía solar. Concienciando al mundo sobre el uso de energías limpias.

Valores



Responsabilidad: como empresa tenemos la obligación de ser responsables con el medio ambiente, nuestros empleados y con la sociedad.

Honestidad: nunca engañar a nuestros clientes con publicidad falsa.

Compromiso: seguir fielmente la filosofía empresarial.

3.2 OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

Objetivo corto plazo.

- Ser una empresa conocida por la elaboración de productos que conviertan la energía solar en energía eléctrica, para que esta pueda ser utilizada en cualquier ámbito de la vida cotidiana.
- Aumentar las ventas y cartera de clientes.
- Ser proveedor dentro de la región
- Estandarizar procesos de producción, para mejorar los tiempos de fabricación.

Objetivos a mediano plazo

- Ofrecer nuestros productos en el extranjero
- Implementar equipo y maquinaria de tecnología
- Creación de estrategias de venta a gran escala
- Mejorar los estándares de calidad del producto
- Aumentar la cartera de proveedores.

Objetivos a largo plazo:

- Desarrollar nuevos productos implementando tecnologías.
- Seguir innovando en el sector energético.
- Contar con la infraestructura necesaria para exportar directamente el producto.
- Creación de sucursales a nivel nacional.

3.3 PROPUESTA DE VALOR

Elaboración y venta de productos integrados con celdas solares que contribuyen con el medio ambiente. Estos productos ayudan a cargar la batería de múltiples dispositivos que actualmente usamos.

3.4 ANÁLISIS DEL ENTORNO

Datos económicos de la industria del sombrero:

Las exportaciones de sombreros fabricados en San Francisco del Rincón crecieron 30%, entre enero y marzo de 2014 se enviaron al extranjero sombreros con valor a los 3 millones 600 mil dólares, mientras que en el mismo periodo de 2015 la cifra se elevó a 4 millones 680 mil dólares, de acuerdo a datos de la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato (Cofoce).

El Directorio Nacional de Unidades Económicas (Denue), actualizado este año por el INEGI, reporta que en San Francisco del Rincón se localizan 84 empresas dedicadas a la fabricación y distribución de sombreros, así como a la elaboración de partes de este producto.

Estados Unidos es el principal destino de los sombreros de exportación.

Condiciones del medio ambiente adecuadas

México tiene un gran potencial en energía solar, ya que cuenta con regiones con niveles de insolación entre los más elevados de América y a nivel mundial, afirmó Ignacio Martín Domínguez, del Centro de Investigaciones en Materiales Avanzados (CIMAV).

La región Norte de México cuenta con condiciones meteorológicas sumamente favorables. Estados como Chihuahua, Sonora, Durango y Baja California tienen fuerte insolación, por lo que, " que México está obligado a aprovecharla".

La energía solar tiene algunas limitaciones, como son la variabilidad o distinta intensidad entre horas, días y estaciones del año. Asimismo, es una forma de generación de energía de baja densidad, ya que la cantidad que se puede capturar por metro cuadrado es relativamente pequeña. Por ello, se requiere mayor desarrollo tecnológico, actualmente se aprovecha el 20 % de la energía solar algunas empresas han alcanzado records como, 22.04 por ciento de efectividad registrado por solarcity.

3.5 IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD A SATISFACER

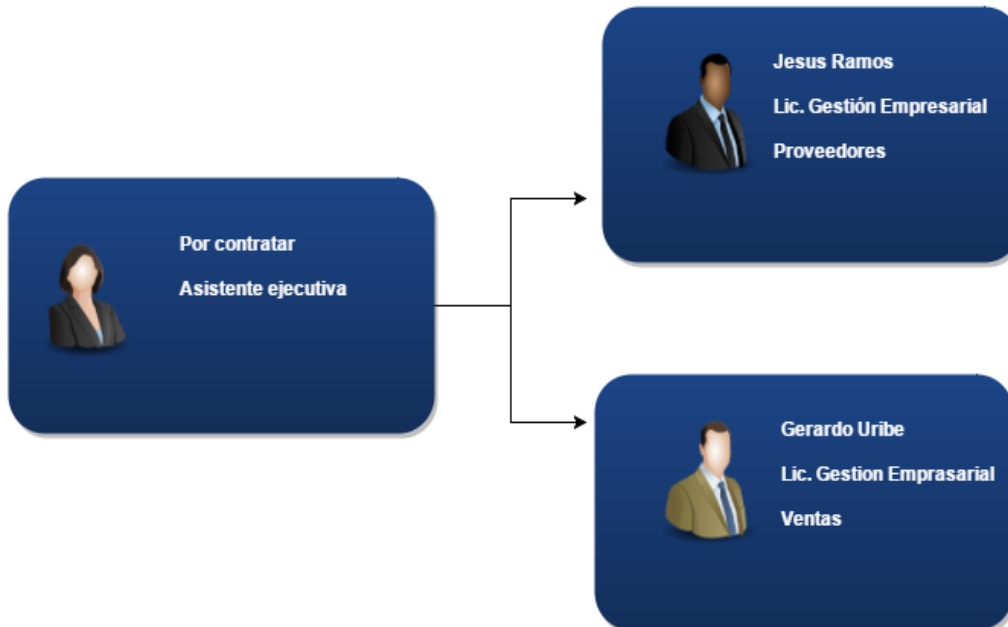
Actualmente la mayoría de las personas utilizamos nuestros teléfonos inteligentes para trabajar, entretenimiento etc. Por esta razón ocupan energía adicional y algunos casos no basta con un respaldo de energía ya que no en todos los lugares existe una fuente de energía. De aquí es donde encontramos otra necesidad, la de aprovechar la Energía solar ya que llega naturalmente a la tierra y es perfecta para cargar nuestros dispositivos móviles.

3.6 SOLUCIÓN PROPUESTA

La solución perfecta para este problema la dan las características de nuestro producto, ya que al ser un sombrero que por naturaleza te protege del sol a su vez la celda fotovoltaica convierte a energía eléctrica, la almacena en una batería interna para posteriormente hacer uso de ella en cualquier lugar donde nos encontremos.

3.7 DISEÑO ORGANIZACIONAL

3.7.1 ORGANIGRAMA





3.7.2 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

<i>Descripción del puesto</i>	
Denominación de Puesto	Asistente ejecutivo
Número de puestos	1
Reportar a	Asistente Ejecutivo y ventas
Supervisar	
Escolaridad	Licenciatura en Areas administrativas
Edad	23 a 30 años
Genero	Hombre o Mujer
Competencia	ser buen negociador

Descripción de funciones

su función es asistir a las dos áreas principales y realizando funciones administrativas.

<i>Descripción del puesto</i>	
Denominación de Puesto	Área de compras
Número de puestos	1
Reportar a	Administración y ventas
Supervisar	
Escolaridad	Licenciatura en gestión
Edad	23 a 30 años
Genero	Hombre o Mujer
Competencia	Buena organización

Descripción de funciones

Su función es la comunicación con proveedores de materia prima y con los fabricantes del producto terminado.

Descripción del puesto	
Denominación de Puesto	Área de ventas
Numero de puestos	1
Reportar a	Administración y compras
Supervisar	Los responsables de cada área
Escolaridad	Licenciatura en Psicología Organizacional
Edad	23 a 30 años
Genero	Hombre o Mujer
Competencia	

Descripción de funciones

Su función buscar clientes y realizar ventas.

4. MERCADO

4.1 DELIMITACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

4.1.1 PERFIL DEL CLIENTE POTENCIAL

- **Geográfica.** Las playas y pueblos mágicos ya que cuentan con un gran flujo de turistas.
- **Demográfica.** Hombres y mujeres que les que gustan de portar sombreros, de entre 15 a 48 años, con un nivel socioeconómico C y C+, mexicanos y Extranjeros.
- **Psicográfica.** Hombres y mujeres que les guste estar a la moda y tener un buen estilo y confianza en sí mismos.



4.1.2 CUANTIFICACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

Para realizar el estudio de mercado se utilizó la población de Salvatierra, Pueblo mágico del estado de Guanajuato, con una población aproximada de 67, 938 personas entre hombres y mujeres de 15 a 40 años.

4.1.3 RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- **Captación** de clientes: a través de ferias, publicidad, Venta online, acercamiento a usuarios identificados, asociaciones medioambientales, etc.
- **Fidelización de clientes.** Ofrecer servicios y atención post-venta.

4.1.4 RED DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Nuestra principal alianza es con los proveedores, especialmente con dos empresas productora de sombreros, mismas que se encuentran ubicada en San Francisco del Rincón, Gto.

Dichas empresas serán las encargadas de la manufactura y ensamble de las celdas solares, las cuales importamos de una empresa ubicada en Shenzhen, China, con la cual ya estamos en contacto. Todos los clientes que podrían llegar a ser.

ANÁLISIS FODA

<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener el registro de diseño industrial. • La multiple funcionalidad del producto. • La combinación de tecnología en un accesorio de vestir. • La practicidad del producto. 	<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser un producto nuevo. • Que actualmente las celdas solares solo aprovechan un 10% de la energía solar recibida. • La estética del producto. • La falta de inversión para el desarrollo de mejoras al producto.
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • La creciente tendencia al uso de energías renovables. • El aprovechamiento de la energía solar. • Incursionar en un mercado demandado y poco atendido. • Que las personas busquen una forma de protección ante el incremento de la radiación solar. 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que las empresas fabricantes de móviles hagan sus baterías más duraderas. • Que no se encuentre la aceptación deseada del producto. • El poco desarrollo tecnológico de las celdas solares. • Los cambiantes gustos y preferencias del consumidor.



5. ESTUDIO TÉCNICO

5.1 CAPACIDAD PRODUCTIVA

5.1.1 CAPACIDAD INSTALADA

Los horarios de trabajo son de lunes a sábado de 8:00 a.m. a 4:00 p.m., se tiene una plantilla de 3 personas que conforman el equipo administrativo. Se cuenta con 2 proveedores los cuales cuentan con una muy buena capacidad instalada. Los cuales nos pueden producir 1000 piezas al mes.

5.1.2 PORCENTAJE DE OCUPACIÓN

De acuerdo a los objetivos de venta planteados y al estudio financiero, en el corto plazo se determinó que podemos producir y vender 200 piezas al mes. Es decir, un 20 % de nuestra capacidad instalada.



5.2 ESQUEMA DEL PROCESO PRODUCTIVO

5.2.1 DETERMINACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO		
Importación de celdas solares		
OBJETIVO		
Tener la principal materia prima, que es fabricada en Hong Kong.		
NORMAS DE OPERACIÓN		
Realizar el pedido hasta que no se confirme una venta.		
RESPONSABLE	NO. DE LA ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD
Jesús Ramos Hernández	1	Se hace el pedido a la manager de ventas de la empresa en Hong Kong que tarda aproximadamente 3 días de fabricación y 7 de envío.



NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO

Envío de celdas solares a San Francisco del Rincón

OBJETIVO

Enviar las celdas para que puedan ser ensambladas en los sombreros

NORMAS DE OPERACIÓN

pedir que se manufacturen los sombreros, en cuanto se haya pedido la materia prima de Hong Kong

RESPONSABLE	NO. DE LA ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD
Jesús Ramos Hernández	2	Se envían a san francisco del rincón para el montaje y terminación del producto final.

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO

Envío a puntos de venta o a clientes

OBJETIVO

Enviar el producto terminado al cliente final.

NORMAS DE OPERACIÓN

Pedir el 50 % del precio de venta, cuando se realiza el pedido por parte de un cliente

RESPONSABLE	NO. DE LA ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD
Gerardo Uribe Lara	3	Se envían al cliente final.

5.2.1.1 COSTOS DE MATERIA PRIMA

Materia prima requerida.			Unidades		Precio unitario.	Pesos MXN
CP01047+D15:I22 6000mAh			200	6.15	1,230.00 USD	\$20,520.86
Screen silk printing--Logo				-	\$18.00 USD	
Laser engrave--Logo			200	0.08	16.00 USD	\$266.94
DHL			58.0 kg		392.66 USD	\$6,550.99
Subtotal						\$27,338.79
Impuestos aduanales						\$4,612.21
Total						\$31,951.00
Sombrero fedora			200		\$90.00 MXN	\$18,000.00
Total						\$49,951.00
Costo Unitario			1			\$249.76
						\$250.39



5.2.2 FINANCIEROS

5.2.2.1 RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL

En resumen la inversión inicial que necesitamos para arrancar el proyecto asciende a \$134,200.00 (Ciento treinta y cuatro mil doscientos pesos 00/100 m.n.), conforme el siguiente desglose:

CONOCEPTO	APORTACIÓN PERSONAL	CRÉDITO	TOTAL
INFRAESTRUCTURA	\$ 105,000.00	\$ -	\$ 105,000.00
EQUIPAMIENTO	\$ 12,294.81	\$ 134,200.00	\$ 146,494.81
TOTAL	\$ 117,294.81	\$ 134,200.00	\$ 251,494.81

6. ANÁLISIS FINANCIERO

6.1 REQUERIMIENTO DE INVERSIÓN INICIAL

Para la puesta en marcha del proyecto “SOMBRERO” se tiene un requerimiento de inversión inicial que ha sido dividido en 3 rubros: Infraestructura, Equipamiento y Capital de Trabajo.

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	UNIDADES	INVERSIÓN TOTAL	APORTACIÓN PERSONAL	CRÉDITO
INFRAESTRUCTURA					
Espacio de oficina	\$ 105,000.00	1	\$ 105,000	\$ 105,000	\$ -
					\$ -
EQUIPAMIENTO					\$ -
Camioneta	\$ 90,000.00	1	\$ 90,000		\$ 90,000
Laptop	\$ 10,000.00	2	\$ 20,000		\$ 20,000
Impresora multifuncional	\$ 2,500.00	2	\$ 5,000		\$ 5,000
Escritorio de oficina	\$ 3,500.00	2	\$ 7,000		\$ 7,000
Sillas	\$ 1,000.00	2	\$ 2,000		\$ 2,000
Silla para escritorio	\$ 1,200.00	2	\$ 2,400		\$ 2,400
sillón	\$ 6,000.00	1	\$ 6,000		\$ 6,000
bebedores	\$ 1,800.00	1	\$ 1,800		\$ 1,800
Horma	\$ 6,500.00	1	\$ 6,500	\$ 6,500	\$ -
Capital de trabajo					\$ -
Registro de diseño industrial	\$ 2,056.71	1	\$ 2,056.71	\$ 2,056.71	\$ -
Registro de aviso comercial	\$ 614.77	1	\$ 614.77	\$ 614.77	\$ -
Registro de marca	\$ 2,303.33	1	\$ 2,303.33	\$ 2,303.33	\$ -
Permisos de uso de suelo	\$ 820.00	1	\$ 820.00	\$ 820.00	\$ -
TOTAL	\$ 233,294.81		\$ 251,495	\$ 117,295	\$ 134,200

6.2 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

6.2.1 COSTO UNITARIO

Los costos unitarios totales fueron obtenidos considerando el requerimiento de materia prima, mano de obra y sus gastos indirectos, el cual resultó por pieza de la siguiente manera:

COSTO UNITARIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sombrero con celda solar	\$ 250.39	\$ 252.89	\$ 255.42	\$ 257.98	\$ 260.56
Cargador solar portatil	\$ 159.76	\$ 161.36	\$ 162.97	\$ 164.60	\$ 166.25

6.2.2 PRESUPUESTO DE COSTOS

6.2.2.1 MENSUAL POR LOS 2 PRIMEROS AÑOS

Con base en las cantidades vendidas anuales y el costo unitario por producto, se obtuvieron los costos anuales totales, los cuales se muestran de forma mensual para los primeros 2 años, de donde se obtuvo:

Sombrero con celda solar			Cargador solar portatil		
COSTOS	UNIDAD	AÑO 1	COSTOS	UNIDAD	AÑO 1
MES 1	COSTOS/MES	\$ 25,039	MES 1	COSTOS \$	-
MES 2	COSTOS/MES	\$ 25,039	MES 2	COSTOS \$	7,988
MES 3	COSTOS/MES	\$ 25,039	MES 3	COSTOS \$	7,988
MES 4	COSTOS/MES	\$ 25,039	MES 4	COSTOS \$	7,988
MES 5	COSTOS/MES	\$ 25,039	MES 5	COSTOS \$	7,988
MES 6	COSTOS/MES	\$ 12,520	MES 6	COSTOS \$	7,988
MES 7	COSTOS/MES	\$ 12,520	MES 7	COSTOS \$	7,988
MES 8	COSTOS/MES	\$ 12,520	MES 8	COSTOS \$	7,988
MES 9	COSTOS/MES	\$ 12,520	MES 9	COSTOS \$	7,988
MES 10	COSTOS/MES	\$ 25,039	MES 10	COSTOS \$	7,988
MES 11	COSTOS/MES	\$ 25,039	MES 11	COSTOS \$	7,988
MES 12	COSTOS/MES	\$ 25,039	MES 12	COSTOS \$	7,988
TOTAL		\$ 250,390	TOTAL		\$ 87,868

6.2.2.2 ANUAL A 5 AÑOS

Por último, presentamos el cuadro resumen de costos totales para el periodo de evaluación de 5 años.

COSTOS TOTALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sombrero con celda solar	\$ 250,390	\$ 278,183	\$ 280,965	\$ 283,775	\$ 312,668
Cargador solar portatil	\$ 87,868	\$ 106,496	\$ 107,561	\$ 113,575	\$ 114,710
TOTAL	\$ 338,258	\$ 384,679	\$ 388,526	\$ 397,349	\$ 427,379

6.2.3 PRESUPUESTO DE GASTOS

Los gastos fueron planeados de manera responsable, ya que decidimos iniciar con gastos únicamente indispensables, los cuales clasificamos como administrativos y de venta, los cuales se estimaron en \$30,960 (Treinta mil novecientos sesenta pesos 00/100 m.n.), entre los gastos considerados están los sueldos, gastos de operación y un monto destinado a gastos de venta para publicidad, con los siguientes montos:

CONCEPTO	\$/MES	CANTIDAD	GASTO MENSUAL	FRECUENCIA	GASTO ANUAL
Gastos de Administración					
Agua	\$ 60.00	1	\$ 60	12	\$ 720.00
Renta	\$ 2,000.00	1	\$ 2,000	12	\$ 24,000.00
Luz	\$ 500.00	1	\$ 500	12	\$ 6,000.00
Nóminas	\$ 15,000.00	1	\$ 15,000	12	\$ 180,000.00
Telefonía e Internet	\$ 600.00	1	\$ 600	12	\$ 7,200.00
limpieza	\$ 200.00	1	\$ 200	12	\$ 2,400.00
Asesoría legal y/o contable	\$ 400.00	1	\$ 400	12	\$ 4,800.00
mantenimiento	\$ 500.00	1	\$ 500	12	\$ 6,000.00
Gastos de Venta	\$ 5,000.00	1	\$ 5,000	12	\$ 60,000.00
gasolina	\$ 5,000.00	1	\$ 5,000	12	\$ 60,000.00
Publicidad	\$ 700.00	1	\$ 700	12	\$ 8,400.00
viaticos	\$ 1,000.00	1	\$ 1,000	12	\$ 12,000.00
Seguros		1	\$ -	12	\$ -
	\$ 30,960		\$ 30,960		\$ 371,520.00

6.2.3.1 MENSUAL POR LOS 2 PRIMEROS AÑOS

El gasto anual para los primero dos años de operación, se presupuestaron en \$272,400.00 y \$276,486.00 respectivamente, como se desglosa a continuación:

CONCEPTO	\$/MES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Gastos de Administración													
Agua	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60
Renta	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000
Luz	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500
Nóminas	\$ 15,000	\$ 15,000	\$ 15,000	\$ 15,000	\$ 15,000	\$ 15,000	\$ 15,000	\$ 15,000	\$ 15,000	\$ 15,000	\$ 15,000	\$ 15,000	\$ 15,000
Telefonía e Internet	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600
limpieza	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200
Asesoría legal y/o contable	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400
mantenimiento	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500
Gastos de Venta	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000
gasolina	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000
Publicidad	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700
viaticos	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000
Seguros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960

CONCEPTO	\$/MES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Gastos de													
Agua	\$ 61	\$ 61	\$ 61	\$ 61	\$ 61	\$ 61	\$ 61	\$ 61	\$ 61	\$ 61	\$ 61	\$ 61	\$ 61
Renta	\$ 2,030	\$ 2,030	\$ 2,030	\$ 2,030	\$ 2,030	\$ 2,030	\$ 2,030	\$ 2,030	\$ 2,030	\$ 2,030	\$ 2,030	\$ 2,030	\$ 2,030
Luz	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508
Nóminas	\$ 15,225	\$ 15,225	\$ 15,225	\$ 15,225	\$ 15,225	\$ 15,225	\$ 15,225	\$ 15,225	\$ 15,225	\$ 15,225	\$ 15,225	\$ 15,225	\$ 15,225
Telefonía e Internet	\$ 609	\$ 609	\$ 609	\$ 609	\$ 609	\$ 609	\$ 609	\$ 609	\$ 609	\$ 609	\$ 609	\$ 609	\$ 609
limpieza	\$ 203	\$ 203	\$ 203	\$ 203	\$ 203	\$ 203	\$ 203	\$ 203	\$ 203	\$ 203	\$ 203	\$ 203	\$ 203
Asesoría legal y/o													
contable	\$ 406	\$ 406	\$ 406	\$ 406	\$ 406	\$ 406	\$ 406	\$ 406	\$ 406	\$ 406	\$ 406	\$ 406	\$ 406
mantenimiento	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508	\$ 508
Gastos de Venta	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075
gasolina	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075	\$ 5,075
Publicidad	\$ 711	\$ 711	\$ 711	\$ 711	\$ 711	\$ 711	\$ 711	\$ 711	\$ 711	\$ 711	\$ 711	\$ 711	\$ 711
viáticos	\$ 1,015	\$ 1,015	\$ 1,015	\$ 1,015	\$ 1,015	\$ 1,015	\$ 1,015	\$ 1,015	\$ 1,015	\$ 1,015	\$ 1,015	\$ 1,015	\$ 1,015
Seguros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424

6.2.3.2 ANUAL A 5 AÑOS

El presupuesto de gastos anuales para los 5 años fueron estimados en:

CONCEPTO/AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Administración					
Agua	\$ 720	\$ 731	\$ 742	\$ 752.89	\$ 764.18
Renta	\$ 24,000	\$ 24,360	\$ 24,725	\$ 25,096.28	\$ 25,472.73
Luz	\$ 6,000	\$ 6,090	\$ 6,181	\$ 6,274.07	\$ 6,368.18
Nóminas	\$ 180,000	\$ 182,700	\$ 185,441	\$ 188,222.11	\$ 191,045.44
Telefonía e Internet	\$ 7,200	\$ 7,308	\$ 7,418	\$ 7,528.88	\$ 7,641.82
limpieza	\$ 2,400	\$ 2,436	\$ 2,473	\$ 2,509.63	\$ 2,547.27
Asesoría legal y/o					
contable	\$ 4,800	\$ 4,872	\$ 4,945	\$ 5,019.26	\$ 5,094.55
mantenimiento	\$ 6,000	\$ 6,090	\$ 6,181	\$ 6,274.07	\$ 6,368.18
Gastos de Venta					
gasolina	\$ 60,000	\$ 60,900	\$ 61,814	\$ 62,740.70	\$ 63,681.81
Publicidad	\$ 8,400	\$ 8,526	\$ 8,654	\$ 8,783.70	\$ 8,915.45
viáticos	\$ 12,000	\$ 12,180	\$ 12,363	\$ 12,548.14	\$ 12,736.36
Seguros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 311,520	\$ 316,193	\$ 320,936	\$ 325,750	\$ 330,636

6.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS

6.3.1 PRECIO DE VENTA

La determinación de los precios se realizó con base en las siguientes consideraciones:

- Los costos de producción unitarios.
- Margen de utilidad necesario para ser rentable.
- Análisis de los precios de la competencia.
- El estudio de mercado realizado.

El precio por unidad se presenta a continuación:

Productos	Ventas mensuales esperadas (unidades)	Precios	factor de crecimiento en ventas	Unidades
Sombrero con celda solar	100	\$ 500.00	1	PZAS
Cargador solar portatil	100	\$ 350.00	1	PZAS

6.3.1.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS

6.3.1.1.1 MENSUAL POR LOS 2 PRIMEROS AÑOS

Sombrero con celda solar				Cargador solar portatil			
INGRESOS	UNIDAD	AÑO 1	AÑO 2	INGRESOS	UNIDAD	AÑO 1	AÑO 2
MES 1	ingresos/mes	\$ 50,000	\$ 55,550	MES 1	ingresos/mes	\$ -	\$ 19,443
MES 2	ingresos/mes	\$ 50,000	\$ 55,550	MES 2	ingresos/mes	\$ 17,500	\$ 19,443
MES 3	ingresos/mes	\$ 50,000	\$ 55,550	MES 3	ingresos/mes	\$ 17,500	\$ 19,443
MES 4	ingresos/mes	\$ 50,000	\$ 55,550	MES 4	ingresos/mes	\$ 17,500	\$ 19,443
MES 5	ingresos/mes	\$ 50,000	\$ 55,550	MES 5	ingresos/mes	\$ 17,500	\$ 19,443
MES 6	ingresos/mes	\$ 25,000	\$ 27,775	MES 6	ingresos/mes	\$ 17,500	\$ 19,443
MES 7	ingresos/mes	\$ 25,000	\$ 27,775	MES 7	ingresos/mes	\$ 17,500	\$ 19,443
MES 8	ingresos/mes	\$ 25,000	\$ 27,775	MES 8	ingresos/mes	\$ 17,500	\$ 19,443
MES 9	ingresos/mes	\$ 25,000	\$ 27,775	MES 9	ingresos/mes	\$ 17,500	\$ 19,443
MES 10	ingresos/mes	\$ 50,000	\$ 55,550	MES 10	ingresos/mes	\$ 17,500	\$ 19,443
MES 11	ingresos/mes	\$ 50,000	\$ 55,550	MES 11	ingresos/mes	\$ 17,500	\$ 19,443
MES 12	ingresos/mes	\$ 50,000	\$ 55,550	MES 12	ingresos/mes	\$ 17,500	\$ 19,443
TOTAL		\$ 500,000	\$ 555,500	TOTAL		\$ 192,500	\$ 233,310

6.3.1.1.2 ANUAL A 5 AÑOS

El concentrado de ventas anuales para un horizonte de evaluación de 5 años resultó:

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sombrero con celda solar	\$ 500,000	\$ 555,500	\$ 561,055	\$ 566,666	\$ 624,362
Cargador solar portatil	\$ 192,500	\$ 233,310	\$ 235,643	\$ 248,818	\$ 251,306
TOTAL DE INGRESO	\$ 692,500	\$ 788,810	\$ 796,698	\$ 815,483	\$ 875,668

6.4 MARGEN DE UTILIDAD

Nuestro margen de utilidad, derivado de la diferencia entre precio de venta y el costo de producción unitario, por **la venta de sombreros es del 55%**, el resultado por **unidad** se muestra a continuación:

El margen de utilidad esperado para los 5 años de inicio fue estimada en:

MARGEN DE UTILIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sombrero con celda solar					
PRECIO	\$ 500	\$ 505	\$ 510	\$ 515	\$ 520
COSTOS	\$ 250	\$ 253	\$ 255	\$ 258	\$ 261
MARGEN DE \$	250	250	250	250	250
Cargador solar portatil					
PRECIO	\$ 350	\$ 354	\$ 357	\$ 361	\$ 364
COSTOS	\$ 160	\$ 161	\$ 163	\$ 165	\$ 166
MARGEN DE \$	190	190	190	190	190

6.5 FLUJO DE EFECTIVO

6.5.1 PROYECCIÓN DE FLUJO DE EFECTIVO

Con base en el presupuesto de ingresos y egresos pudimos realizar las proyecciones del flujo de efectivo tanto mensual para los dos primeros años como anual por los 5 años, de donde obtuvimos la siguiente información:

FLUJO DE EFECTIVO AÑO 1

CONCEPTO/TIEMPO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos	\$ 50,000	\$ 67,500	\$ 67,500	\$ 67,500	\$ 67,500	\$ 42,500	\$ 42,500	\$ 42,500	\$ 42,500	\$ 67,500	\$ 67,500	\$ 67,500
Costos	\$ 25,039	\$ 33,027	\$ 33,027	\$ 33,027	\$ 33,027	\$ 20,508	\$ 20,508	\$ 20,508	\$ 20,508	\$ 33,027	\$ 33,027	\$ 33,027
Gastos de Operación	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960	\$ 30,960
Utilidad de Operación	-\$ 5,999	\$ 3,513	\$ 3,513	\$ 3,513	\$ 3,513	-\$ 8,968	-\$ 8,968	-\$ 8,968	-\$ 8,968	\$ 3,513	\$ 3,513	\$ 3,513

FLUJO DE EFECTIVO AÑO 2

CONCEPTO/TIEMPO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos	\$ 74,993	\$ 74,993	\$ 74,993	\$ 74,993	\$ 74,993	\$ 47,218	\$ 47,218	\$ 47,218	\$ 47,218	\$ 74,993	\$ 74,993	\$ 74,993
Costos	\$ 36,693	\$ 36,693	\$ 36,693	\$ 36,693	\$ 36,693	\$ 22,784	\$ 22,784	\$ 22,784	\$ 22,784	\$ 36,693	\$ 36,693	\$ 36,693
Gastos de Operación	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424	\$ 31,424
Utilidad de Operación	\$ 6,875	\$ 6,875	\$ 6,875	\$ 6,875	\$ 6,875	-\$ 6,991	-\$ 6,991	-\$ 6,991	-\$ 6,991	\$ 6,875	\$ 6,875	\$ 6,875

FLUJO DE EFECTIVO AÑO 1 AL 5

CONCEPTO/TIEMPO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 692,500	\$ 788,810	\$ 796,698	\$ 815,483	\$ 875,668
Costos	\$ 338,258	\$ 384,679	\$ 388,526	\$ 397,349	\$ 427,379
Gastos de Operación	\$ 311,520	\$ 316,193	\$ 320,936	\$ 325,750	\$ 330,636
Utilidad de Operación	\$ 42,722	\$ 87,938	\$ 87,236	\$ 92,384	\$ 117,654

6.6 INDICADORES DE RENTABILIDAD

6.6.1 VALOR ACTUAL NETO

Para la determinación del Valor Actual Neto se utilizó una tasa de descuento de 12%, un horizonte de evaluación a 5 años y un valor de rescate de la inversión por los bienes adquiridos de \$70,350.00, resultando:

Con base en el análisis anterior, se observa que el proyecto ES RENTABLE, debido a que el VAN es de **\$147,105.00 (Ciento cuarenta y siete mil ciento cinco pesos constantes del 2016)** lo que hace rentable el proyecto, ya que se cumple el “CRITERIO DE ACEPTACIÓN” **$VAN > 0$** .

CONCEPTO/TIEMPO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN INICIAL	-\$ 251,495					
VALOR DE RESCATE						\$ 181,144.81
INGRESOS						
Sombrero con celda solar		\$ 500,000	\$ 555,500	\$ 561,055	\$ 566,666	\$ 624,362
Cargador solar portátil		\$ 192,500	\$ 233,310	\$ 235,643	\$ 248,818	\$ 251,306
COSTOS						
Sombrero con celda solar		-\$ 250,390	-\$ 278,183	-\$ 280,965	-\$ 283,775	-\$ 312,668
Cargador solar portátil		-\$ 87,868	-\$ 106,496	-\$ 107,561	-\$ 113,575	-\$ 114,710
GASTOS						
OPERATIVOS		-\$ 311,520	-\$ 316,193	-\$ 320,936	-\$ 325,750	-\$ 330,636
FE NETO	-\$ 251,495	\$ 42,722	\$ 87,938	\$ 87,236	\$ 92,384	\$ 298,799

VAN	\$147,105
TIR	28%

6.6.2 TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno resultó de 28%, lo que hace atractiva la inversión ya que se cumplen el “CRITERIO DE ACEPTACIÓN” **$TIR > r$** .

6.6.3 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El periodo de recuperación de la inversión se tiene en el año 5, conforme el siguiente análisis:

PERIODO DE RECUPERACIÓN	FLUJO DE EFECTIVO NETO	FACTOR DE VP	VP DEL FLUJO	FLUJO ACUMULADO	OBSERVACIÓN
PERIODO 0	-\$ 251,495	1	-\$ 251,495	-\$ 251,495	FALSO
1	\$ 42,722	0.8929	\$ 38,145	-\$ 213,350	FALSO
2	\$ 87,938	0.7972	\$ 70,104	-\$ 143,247	FALSO
3	\$ 87,236	0.7118	\$ 62,093	-\$ 81,154	FALSO
4	\$ 92,384	0.6355	\$ 58,712	-\$ 22,442	FALSO
5	\$ 298,799	0.5674	\$ 169,546	\$ 147,105	5
PERIODO DE RECUPERACIÓN				5	Año

6.6.4 RELACIÓN COSTO-BENEFICIO

Por cada peso que invierte la empresa el .05 centavos son ganancia:

RELACIÓN COSTO-BENEFICIO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VAB		\$ 692,500	\$ 788,810	\$ 796,698	\$ 815,483	\$ 1,056,813
VAB	\$2,932,131					
VAC	\$251,495	\$ 649,778	\$ 700,872	\$ 709,462	\$ 723,099	\$ 758,015
VAC	\$2,785,026					
VA C-B	1.05					

6.6.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio fue estimado considerando los gastos fijos mensuales entre el margen de contribución (precio unitario – costo unitario), el margen de contribución se estimó en:

CONCEPTOS/MES	PARCIAL	MES 1
GASTO MENSUAL		\$ 30,960
Sombrero con celda		
GASTO PONDERADO		\$ 17,569.46
PRECIO	\$ 500	
COSTO	<u>\$ 250</u>	
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 250	
PUNTO DE EQUILIBRIO (unidades)		70
PUNTO DE EQUILIBRIO (PESOS)		\$ 35,194
Cargador solar portatil		
GASTO PONDERADO		\$ 13,390.54
PRECIO	\$ 350	
COSTO	<u>\$ 160</u>	
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 190	
PUNTO DE EQUILIBRIO (EVENTOS)		70
PUNTO DE EQUILIBRIO (PESOS)		\$ 24,636

6.7 PRINCIPALES RAZONES FINANCIERAS

6.7.1 MARGEN DE OPERACIÓN

Como podemos observar la empresa iniciará con un margen de operación bajo 6.17%, y cerrará al quinto año con un 13.44%, el crecimiento promedio de los 5 años será 6%. Esto nos permite observar que la empresa tendrá su periodo financiero modesto al iniciar sus operaciones e irá aumentando conforme madure la empresa.

MARGEN DE OPERACIÓN=	UTILIDAD DE OPERACIÓN VENTAS				
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 42,722	\$ 87,938	\$ 87,236	\$ 92,384	\$ 117,654
VENTAS	\$ 692,500	\$ 788,810	\$ 796,698	\$ 815,483	\$ 875,668
MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIÓN	6.17%	11.15%	10.95%	11.33%	13.44%
INTERPRETACIÓN	UTILIDAD DE OPERACIÓN POR CADA PESO DE VENTAS				

6.7.2 MARGEN DE UTILIDAD

La empresa tendrá un inicio modesto financieramente ya que tendremos un margen de utilidad neta es del 2.5%, debido a que será nuestro arranque empresarial, sin embargo poco a poco mejoraremos financieramente hasta alcanzar en el año 5 un crecimiento del 8.2%, en promedio tendremos un margen de utilidad promedio en los 5 años de 5%.

MARGEN DE UTILIDAD NETO	UTILIDAD NETA VENTAS NETAS				
UTILIDAD NETA	\$ 17,369	\$ 47,271	\$ 48,033	\$ 52,889	\$ 71,830
VENTAS NETAS	\$ 692,500	\$ 788,810	\$ 796,698	\$ 815,483	\$ 875,668
MARGEN DE UTILIDAD	2.5%	6.0%	6.0%	6.5%	8.2%
INTERPRETACIÓN	RENDIMIENTO QUE SE OBTIENE POR CADA PESO DE INVERSIÓN				

6.7.3 RENDIMIENTO FINANCIERO

El rendimiento financiero de la empresa al inicio de operaciones será modesto, ya que generaremos un rendimiento del 6.9%, poco a poco crecerá hasta alcanzar el 28.6% en el quinto año, el rendimiento promedio del proyecto será del 18%.

RENDIMIENTO FINANCIERO=	UTILIDAD NETA INVERSIÓN NETA				
	1	2	3	4	5
UTILIDAD NETA	\$ 17,369	\$ 47,271	\$ 48,033	\$ 52,889	\$ 71,830
INVERSIÓN	\$ 251,495	\$ 251,495	\$ 251,495	\$ 251,495	\$ 251,495
MARGEN DE UTILIDAD	6.9%	18.8%	19.1%	21.0%	28.6%
INTERPRETACIÓN	RENDIMIENTO QUE SE OBTIENE POR CADA PESO DE INVERSIÓN				





6.8 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

6.8.1 BALANCE GENERAL

El Balance General se presentó mensualmente resultando:

AÑO 1														
CONCEPTO/TIEMPO	INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
ACTIVOS														
CIRCULANTES														
BANCOS	\$ 122,000	\$ 116,001	\$ 121,665	\$ 124,476	\$ 127,287	\$ 130,098	\$ 120,428	\$ 111,347	\$ 102,479	\$ 93,619	\$ 97,249	\$ 97,144	\$ 97,047	
FIJOS														
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 129,495	\$ 129,495	\$ 129,495	\$ 129,495	\$ 129,495	\$ 129,495	\$ 129,495	\$ 129,495	\$ 129,495	\$ 129,495	\$ 129,495	\$ 129,495	\$ 129,495	
DEPRECIACIONES	-\$ 1,173	-\$ 2,345	-\$ 3,518	-\$ 4,690	-\$ 5,863	-\$ 7,035	-\$ 8,208	-\$ 9,380	-\$ 10,553	-\$ 11,725	-\$ 12,898	-\$ 14,070		
TOTAL ACTIVO	\$ 251,495	\$ 244,323	\$ 248,815	\$ 250,454	\$ 252,092	\$ 253,730	\$ 242,888	\$ 232,634	\$ 222,594	\$ 212,562	\$ 215,019	\$ 213,741	\$ 212,472	
PASIVO														
A CORTO PLAZO														
IMPUESTOS POR PAGAR	-\$ 2,151	\$ 702	\$ 702	\$ 702	\$ 702	-\$ 3,042	-\$ 3,243	-\$ 3,240	-\$ 3,236	\$ 512	\$ 516	\$ 519		
A LARGO PLAZO														
CUENTAS POR PAGAR A.L.P.	\$ 134,200	\$ 134,200	\$ 134,200	\$ 134,200	\$ 134,200	\$ 134,200	\$ 134,200	\$ 131,715	\$ 129,230	\$ 126,744	\$ 124,259	\$ 121,774	\$ 119,289	
TOTAL PASIVO	\$ 134,200	\$ 132,049	\$ 134,902	\$ 134,902	\$ 134,902	\$ 134,902	\$ 131,158	\$ 128,472	\$ 125,990	\$ 123,509	\$ 124,771	\$ 122,290	\$ 119,808	
CAPITAL														
CAPITAL SOCIAL														
SOCIO A	\$ 117,295	\$ 117,295	\$ 117,295	\$ 117,295	\$ 117,295	\$ 117,295	\$ 117,295	\$ 117,295	\$ 117,295	\$ 117,295	\$ 117,295	\$ 117,295	\$ 117,295	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$ 5,020	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	-\$ 7,098	-\$ 7,568	-\$ 7,559	-\$ 7,550	\$ 1,195	\$ 1,203	\$ 1,212	
UTILIDAD ACUMULADA	-\$ 5,020	-\$ 3,382	-\$ 1,743	-\$ 105	-\$ 1,533	-\$ 5,565	-\$ 13,132	-\$ 20,691	-\$ 28,242	-\$ 27,047	-\$ 25,843			
TOTAL CAPITAL	\$ 117,295	\$ 112,275	\$ 113,913	\$ 115,551	\$ 117,190	\$ 118,828	\$ 111,730	\$ 104,162	\$ 96,603	\$ 89,053	\$ 90,248	\$ 91,451	\$ 92,663	
PASIVO + CAPITAL	\$ 251,495	\$ 244,323	\$ 248,815	\$ 250,454	\$ 252,092	\$ 253,730	\$ 242,888	\$ 232,634	\$ 222,594	\$ 212,562	\$ 215,019	\$ 213,741	\$ 212,472	



6.8.2 ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de Resultados se presentó mensualmente resultando:

AÑO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
INGRESOS POR VENTA	\$ 50,000	\$ 67,500	\$ 67,500	\$ 67,500	\$ 67,500	\$ 42,500	\$ 42,500	\$ 42,500	\$ 42,500	\$ 67,500	\$ 67,500	\$ 67,500
- COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 25,039	\$ 33,027	\$ 33,027	\$ 33,027	\$ 33,027	\$ 20,508	\$ 20,508	\$ 20,508	\$ 20,508	\$ 33,027	\$ 33,027	\$ 33,027
= MARGEN BRUTO	\$ 24,961	\$ 34,473	\$ 34,473	\$ 34,473	\$ 34,473	\$ 21,993	\$ 21,993	\$ 21,993	\$ 21,993	\$ 34,473	\$ 34,473	\$ 34,473
- GASTOS DE VENTA	\$ 11,700	\$ 11,700	\$ 11,700	\$ 11,700	\$ 11,700	\$ 11,700	\$ 11,700	\$ 11,700	\$ 11,700	\$ 11,700	\$ 11,700	\$ 11,700
- GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 19,260	\$ 19,260	\$ 19,260	\$ 19,260	\$ 19,260	\$ 19,260	\$ 19,260	\$ 19,260	\$ 19,260	\$ 19,260	\$ 19,260	\$ 19,260
= UTILIDAD DE OPERACIÓN	-\$ 5,999	\$ 3,513	\$ 3,513	\$ 3,513	\$ 3,513	-\$ 8,968	-\$ 8,968	-\$ 8,968	-\$ 8,968	\$ 3,513	\$ 3,513	\$ 3,513
- DEPRECIACIONES	\$ 1,173	\$ 1,173	\$ 1,173	\$ 1,173	\$ 1,173	\$ 1,173	\$ 1,173	\$ 1,173	\$ 1,173	\$ 1,173	\$ 1,173	\$ 1,173
- GASTOS FINANCIEROS							\$ 671	\$ 659	\$ 646	\$ 634	\$ 621	\$ 609
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 7,172	\$ 2,341	\$ 2,341	\$ 2,341	\$ 2,341	-\$ 10,140	-\$ 10,811	-\$ 10,799	-\$ 10,786	\$ 1,707	\$ 1,719	\$ 1,732
- IMPUESTOS (30%)	-\$ 2,151	\$ 702	\$ 702	\$ 702	\$ 702	-\$ 3,042	-\$ 3,243	-\$ 3,240	-\$ 3,236	\$ 512	\$ 516	\$ 519
= UTILIDAD NETA	-\$ 5,020	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	-\$ 7,098	-\$ 7,568	-\$ 7,559	-\$ 7,550	\$ 1,195	\$ 1,203	\$ 1,212

7. CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y LIMITACIONES

- Se concluye que nuestro proyecto es rentable debido a que muestra un VAN de \$147,105 y una TIR DE 28% dichos indicadores cumplen con sus respectivos criterios de rentabilidad como son $VAN > 0$, $TIR > r$ y $RI > r$; por lo cual deseamos realizar nuestro proyecto.
- El periodo de recuperación de la inversión lo tenemos en el año 5 por lo cual confirmamos el resultado anterior.
- La relación B/C es de 1.05 cumpliendo el criterio de $B/C > 1$.
- El punto de equilibrio es alcanzable y se muestra a continuación junto con el resto de los indicadores.

INDICADOR	CRITERIO	RESULTADO	INTERPRETACIÓN
VAN	$VAN > 0$	\$ 147,105	Es rentable ya que el resultado es mayor a 0
TIR	$TIR > r$	28%	La TIR es superior al costo del dinero (r), por tanto es rentable
RENTABILIDAD/INVERSIÓN	$RI > r$	58%	La rentabilidad sobre la inversión es superior al costo del dinero r
PERIODO DE RECUPERACIÓN	$\sum FEN > 0$	5	Año en que se recupera la inversión
RELACIÓN B/C	$B/C > 1$	1.05	Por cada peso invertido se obtienen 1.04 pesos de beneficio.
PUNTO DE EQUILIBRIO			
<i>Sombrero con celda solar</i>		70	Sombreros Mensuales
<i>Cargador solar portatil</i>		70	Sombreros Mensuales