

INTEGRANTES**CUAUHTEMOC SAMIR RAMIREZ BARBOSA****INGENIERIA EN TELEMATICA****IVAN MARTINEZ TORRES****INGENIERIA EN INFORMATICA****OSCAR MONTES DE OCA CARRILLO****INGENIERIA EN TELEMATICA****ALEJANDRA GARCIA ALONSO NAVARRETEZ** Maestría en Atención a la Diversidad y Educación Inclusiva**EMPRESA****1. RESUMEN EJECUTIVO**

En México 1 de cada 86 niños nacen con Autismo y la cifra de niños con Autismo crece en un 17% cada año.

La creciente demanda del producto de acuerdo con el estudio de mercado realizado y el estudio de inteligencia competitivo revelo que existe una necesidad por la integración de los niños al sector productivo ya que al ser personas con un trastorno solo puede tratarse y curarse ya que no es una enfermedad.

Las alternativas actuales para enfrentar esta necesidad han dado resultado sin embargo son costosas y pocas personas pueden tener acceso según revelo el estudio de mercado que el sector que afecta es del 80%, ya que el tratamiento de un solo niño con Autismo es de mas de \$300,000 M.N. INEGI nos revela que el 90% de la población mexicana tiene acceso a una computadora y teléfonos inteligentes (smartphone), esto hace que el medio de adquisición sea por estos dos grandes medios.

STAMMA desarrollo TEAgenda como alternativa para satisfacer a esta necesidad. TEAgenda es una aplicación multiplataforma que optimiza e implementa herramientas y metodologías que utilizan los especialistas en el desarrollo de los niños Autistas, déficit de atención, síndrome de Down, para la inclusión de los niños al entorno social, creando independencia a los niños mejorando su calidad de vida.

El presente plan de negocios mostrara el camino que STAMMA esta recorriendo al igual que sus estrategias para a 3 años y dar impacto a nivel nacional, al ser sistemas que se crean nativamente en español, pueden adaptarse a nivel américa latina que sean el español como lenguaje predominante, ya que sus canales de distribución serán tiendas en líneas y por parte de alianzas estratégicas para su adquisición de manera directa (que mas adelante abarcaremos en *estrategias de comercialización*).

En STAMMA comprendemos los problemas que se tienen a nivel nacional y estamos consientes que podemos aportar a sectores vulnerables como son los niños con Autismo, ya que los integrantes de STAMMA tienen familiares en estas condiciones es un motivó para realizar un proyecto que aparte de ayudar sea reenumerado y rentable como proyecto de negocio, seguimos un frase que alguna vez leímos que decía lo siguiente *"si quieres tener dinero, pon tu dinero a trabajar al servicio de los demás"* y ese es el camino que hasta ahora esta recorriendo STAMMA.

STAMMA se ha hecho de una reputación en los medios de comunicación como son, el periódico, internet, radio y televisión, ya que nuestro trabajo ha despertado en los medios de comunicación un interés en que este producto salga al mercado lo antes posible, ya que el impacto social que se tendrá ayudara a muchas personas que viven en estas condiciones.

2. MERCADO**2.1 MERCADO GENERAL****2.1.1** Tendencias de Mercado**2.2 MERCADO META****2.2.1** Definir y describir su mercado meta**2.2.2** Competidores**2.2.3** Estrategias para mercado**2.2.4** Estrategias para el cliente final y Estrategias de Promoción**3. ADMINISTRACIÓN****3.1** Misión**3.2** Visión**3.3** Objetivos**3.4** Metas**3.5** Estrategias y tácticas**3.6** Organigrama y Descripción de Puestos**3.7** Análisis FODA**4. PROCESO DE PRODUCCIÓN****4.1** Ficha técnica y comercial del producto**4.2** Diagrama de Procesos**4.3** Caracterización de Proceso**4.4** Capacidad de Desarrollo**4.5** Localización Y Distribución del Centro de Trabajo**4.6** Requerimientos de Calidad**5. FINANZAS****5.1 ESTRUCTURA DE COSTOS****5.1.1** COSTO DEL PROCESO**5.1.2** COSTOS FIJOS**5.1.3** TABLAS DE INGRESOS ANUALES**5.2 ANALISIS FINANCIERO****5.2.1** BALANCE GENERAL A UN AÑO**5.2.2** ESTADO DE RESULTADOS A UN AÑO DE FORMA MENSUAL Y A TRES AÑOS

2. Mercado

2.1 Mercado general

En México 1 de cada 100 niños tiene Autismo y su tasa de crecimiento es del 17 % cada año, actualmente los niños oficialmente registrados son alrededor de 400,000.

El estudio de mercado mostro una necesidad de integrar a los niños con autismo a ser personas productivas, con la finalidad que puedan aportar a la sociedad y ser personas independientes.

La necesidad de integrar una aplicación móvil multiplataforma que ofrezca herramientas para el continuo progreso del niño se ha de analizado y concretado en la solución que ofrece STAMMA.

2.1.1 Tendencias de Mercado

La tasa de crecimiento de niños con autismo es del 17% al año solo en México, con base en el estudio de inteligencia competitiva el 90% de la población tiene celular o computadora, lo que hace que el segundo acceso a la información un potencial mercado.

Los costos para el tratamiento del niño con autismo superan en promedio más de \$300,000 al año, lo que implica que el 80% sea vulnerable al precio del tratamiento anual.

2.2 MERCADO META

La penetración al mercado en 3 años estara completa en toda la república mexicana.

2.2.1 Definir y describir su mercado meta

STAMMA ha abarcado al mercado por la linea de productos que ofrece y se cubre la demanda de manera puntual, ha realizado su trabajo en estos 3 años empezando por la Ciudad de Mexico y por el estado de Morelos, de ahí partio a toda la republica mexicana.

2.2.2 Competidores

Los competidores actuales son:

Freelance: Son individuos o grupos que se encargan de realizar aplicaciones moviles bajo demanda, de acuerdo al estudio de inteligencia competitiva han mostrado una insatisfaccion en dar soluciones puntuales ya que no tienen la formacion en el area del autismo.

Dia a Dia: Aplicaciones como Dia a Dia, han ofrecido una alternitiva para la continuidad de las actividades del niño

Talk to Tap: Aplicaciones que sirven para la comunicación alternativa del niño.

2.2.3 Estrategias para mercado

Publicidad

Actualmente gracias a la publicidad de medios de noticias ha extendido la aplicación desarrollada en STAMMA, ya que al tener un impacto social ha sido tomada que es una solucion atractiva y adsequible

Canales de distribucion.

Por medio de tiendas electronicas como play store y appstore ya que es multiplataforma puede adaptarse a cualquier plataforma.

Por medio de fundaciones, asociaciones civiles y clinicas, esto se hara persona a persona de manera directa

Por medio de la pagina oficial de STAMMA, sera posible adquirir la aplicaci3n de manera directa a travez de la pagina de la empresa.

Relacion con el cliente

La prioridad de STAMMA es el cliente, por eso tenemos la politica de resolver todas sus dudas y para ello pondremos a sus disposicion lineas telefonicas para sus dudas al igual que de manera remota en la pagina oficial podra comunicarse para ser atendido, ademas de proporcionar capacitacion gratuita para poder utilizar las herramientas de manera gratuita.

Alianzas estrategicas

De acuerdo al estudio de inteligencia competitiva y al estudio de mercado, se han hecho alianzas estrategicas con fundaciones, clinicas y asociaciones civiles que se beneficiaran de manera directa e indirecta como se puede apreaciar en la *imagen 1*.

2.2.4 Estrategias para el cliente final y Estrategias de Promoci3n



imagen1

3. Administracion

3.1 Mis3n

STAMMA es una empresa comprometida al dar servicio a la sociedad creando herramientas que faciliten la vida a personas con diferentes discapacidades, mejorando su calidad de vida.

3.2 Visión

STAMMA es líder en el campo de la implementación de herramientas para ayudar a todo tipo de personas con diferentes condiciones, creando una inclusión integra a la sociedad.

3.3 Objetivo general

TEAgenda es una aplicación multiplataforma que optimiza e implementa herramientas y metodologías que utilizan los especialistas en el desarrollo de los niños Autistas, déficit de atención, síndrome de down, para la inclusión de los niños al entorno social, creando independencia a los niños.

3.4 Metas



3.5 Estrategias y tácticas

- **La integración** de los niños con autismo a la sociedad por medio de la utilización de **TEAgenda** adquirida por los padres de familia por los canales de distribución como son tiendas en línea o de manera directa.
- **Reducción de los gastos** del padre en instituciones especializadas en el tratamiento del niño implementando **TEAgenda**.
- **Creación de independencia** en los niños con autismo.
- **Capacitación** de maestros, especialistas, padres de familia o personas que quieran atender a niños con autismo, a bajo costo por medio de la plataforma de **TEActualiza**.
- **Acercamiento y vinculación** a padres de familia con especialista o institución especializada por medio de la aplicación de **TEAcerca**

3.6 Organigrama y Descripción de puestos

CUAUHTEMOC SAMIR RAMIREZ BARBOSA	DIRECTOR GENERAL Posee la capacidad de coordinar a su equipo, y posee la experiencia en los negocios ya que ha realizado varios negocios que han fracasado y sabe los errores comunes cuando se inicia el emprendimiento ya que también tiene un negocio en funcionamiento desde hace 3 años y ha realizado proyectos para Santillana Chile.
IVAN MARTINEZ TORRES	DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS Las características de crear empatía y trabajar en equipo, hacen que sea un buen intermediario, además de saber cuales son las virtudes de los integrantes posee un juicio para tomar decisiones, estuvo presente en diferentes eventos para defender lo correcto y una causa, es el integrante que posee un familiar con autismo que sirve como motivador para finalizar la idea.
OSCAR MONTES DE OCA CARRILLO	DIRECTOR DE PRODUCCIÓN Sus capacidades de crear soluciones por medio de la tecnología ha impulsado varias propuestas de productos, tiene un antecedente de proyectos realizados como crear un carro solar, armar un carro sin conocimientos de mecánica, realización de proyectos con Santillana, además de poseer una estación de radio.
ALBERTO SALOMON MONDRAGON	DIRECTOR DE FINANZAS Ha tenido la experiencia de trabajar en otras empresas y sabe manejar los números, además de tener las habilidades de negociar y tener la mente centrada en la meta, toma su tiempo en los detalles y esto es requerido en las finanzas.
ALEJANDRA GARCIA ALONSO NARVARTE	CONTROL DE CALIDAD La proveedora de todo el conocimiento en el área de inclusión con los niños autistas y otros problemas como TDA, Síndrome de Down y fin. Su experiencia en 15 años en el área es considerada para la calidad del producto para que sea funcional.

3.6 Analisis FODA

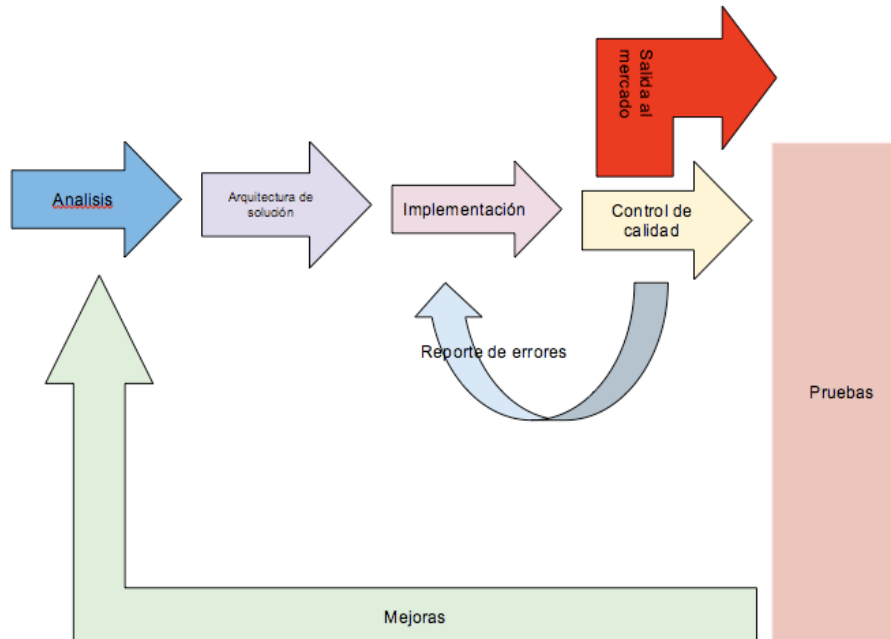
FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none"> • Producto certificado • Precio de venta competitivo • Formación de personas multidisciplinaria para su funcionamiento • Investigaciones probadas 	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> • Mercado demandante • Credibilidad y fomento de la aplicación • Mercado en crecimiento
DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de investigación en las pruebas • Tiempo de producción • Falta de coordinación en las áreas 	AMENAZAS DEL EXTERIOR <ul style="list-style-type: none"> • Competencia • Proveedores externos

4. Proceso de producción

4.1 Ficha técnica y comercial del producto

PRODUCTO			
CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO			
Nombre del Producto	TEAgenda	Línea de Producción	Aplicaciones
Versiones Anteriores	N/A	Versión Actual	0.1
Módulo	PRINCIPAL(Base cero)		
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO			
Descripción General del Producto	SISTEMA TELEMÁTICO QUE PERMITE LA INCLUSIÓN DE NIÑ@ CON TEA EN LA SOCIEDAD		
Objetivo	UN SISTEMA TIPO AGENDA PERSONAL INTERCONECTADA ENTRE USUARIOS Y QUE PERMITA COMPARTIR ENTRE ELLOS		
ARQUITECTURA			
Descripción	SOFTWARE MULTIPLATAFORMA		
REQUERIMIENTOS DEL PRODUCTO			
Requisitos del Sistema			
Hardware	512 MB DE MEMORIA RAM ARM 7 PROCESADOR MINIMO		
Software	SISTEMA ANDROID MINIMO 4.4		

4.4 Diagrama de Procesos



4.5 Caracterización de Proceso

Proceso	Producción	Subproceso	Análisis
Objetivo	Subproceso donde se estudia y caracteriza: Situación actual Necesidades Restricciones Métodos novedosos de inclusión Normas aplicables		
Entradas	Proceso		Salida
Entrevistas a clientes potenciales Métodos ya probados por profesionales de la salud	Mediante las entrevistas de los potenciales clientes encontrar los puntos en común de las necesidades y tomarlas para que sean parte del producto final. Para los puntos en común de las necesidades a resolver, se deben de tomar en cuenta parte de las normas aplicables		Puntos relevantes que se tienen que implementar conforme a las necesidades de los cliente.

Proceso	Producción	Subproceso	Arquitectura de solución
Objetivo	Subproceso donde se estudia y caracteriza: Como se resuelve la problemática Innovación de producto Metodología aplicadas Posibles proveedores de servicios en la nube		
Entradas	Proceso		Salida
Puntos relevantes que se tienen que	Teniendo como punto de partida los puntos relevantes que se tienen que implementar para la solución, se tienen que contemplar en qué servicio se		Arquitectura de la implementación

implementar conforme a las necesidades de los cliente.	aloja la aplicación, en cuántos módulos se dividirá la aplicación y como es esos módulos interactúan entre sí para así dar solución a los puntos que el cliente requiere	
--	--	--

Proceso	Producción	Subproceso	Implementación
Objetivo	Hacer la propuesta de Diseño de interfaces y la programación de funcionalidades		
Entradas	Proceso		Salida
Arquitectura de la implementación	En este proceso se hace la programación de los diferentes módulos de la solución además de hacer las propuestas y la realización de las interfaces. Esta parte debe de respetarse las normas aplicables al desarrollo de software además de hacer buenas practicas de <u>programacion</u> .		Ejecutable

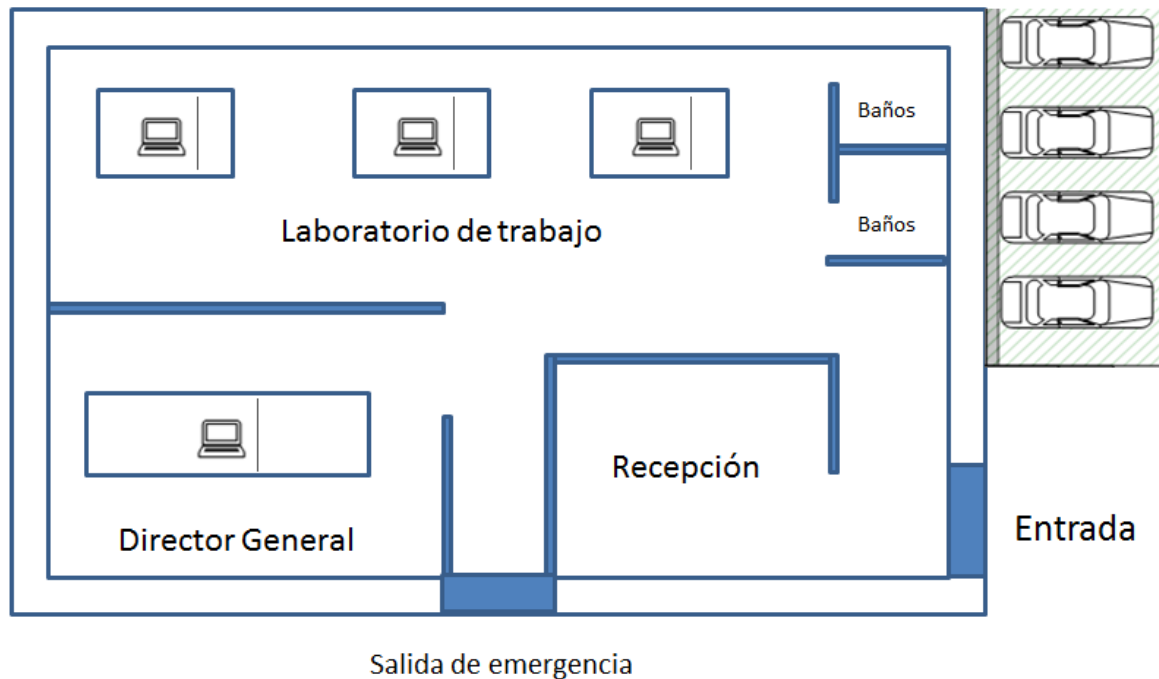
Proceso	Producción	Subproceso	Control de calidad
Objetivo	Determinar si el producto resultante de los procesos anteriores cumple con las políticas de calidad establecidas por la empresa.		
Entradas	Proceso		Salida
Ejecutable	Se probará el ejecutable que es resultado del proceso anterior De encontrar fallas en el ejecutable se realizará un reporte de fallas y se enviará al proceso de implementación.		Reporte de fallas Ejecutable de salida al mercado

4.7 Capacidad de Desarrollo

Para desarrollar las aplicaciones se tiene la capacidad de desarrollo de 1 sola aplicación base la cual se desarrolla en 6 meses y que tendrá una validación de 3 meses en un protocolo desarrollado por la Facultad de Comunicación Humana de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos.

Para el desarrollo de nuevos requerimientos adicionales se tiene la capacidad de desarrollo de un requerimiento por mes con validación de 1 mes con el cliente.

4.8 Localización Y Distribución del Centro de Trabajo



4.9 Requerimientos de Calidad

Los requerimientos de calidad son:

NMX-I-14915-1-NYCE-2011

Establece los principios de diseño para las interfaces de usuario multimedia y proporciona una estructura para tener en cuenta los diferentes aspectos considerados en el diseño. Contempla las interfaces de usuario empleadas en aplicaciones que incorporan, integran y sincronizan medios diferentes, incluidos medios estáticos, tales como textos, gráficos o imágenes

NMX-I-14915-2-NYCE-2011

a proporciona recomendaciones y requisitos para el diseño de interfaces de usuario multimedia referidas al diseño de la organización del contenido y a determinados aspectos de la navegación y del control de los medios

NMX-I-25051-NYCE-2011

s aplicable a productos de software comercial COTS. En esta Norma Mexicana, el término "COTS" se utiliza como adjetivo y significa "productos de software comercial".

NMX-I-25062-NYCE-2011

proporcionar las directrices utilizadas para presentar los resultados obtenidos a partir de una prueba de usabilidad, como se define en la NMX-I-9241-11-NYCE

NMX-I-9241-11-NYCE

define la usabilidad y explica cómo identificar la información que es necesaria tener en cuenta al especificar o evaluar la usabilidad de una pantalla de visualización de datos empleando, para ello, la medida de los resultados obtenidos por el usuario y su propia satisfacción

Normas a considerar dentro del producto**NOM-015-SSA3-2012**

Establecer con precisión los criterios científicos, éticos, tecnológicos y administrativos obligatorios en la elaboración, integración, uso, manejo, archivo, conservación, propiedad, titularidad y confidencialidad del expediente clínico, el cual se constituye en una herramienta de uso obligatorio para el personal del área de la salud, de los sectores público, social y privado que integran el Sistema Nacional de Salud.

NOM-035-SSA3-2012

establecer los criterios y procedimientos que se deben seguir para producir, captar, integrar, procesar, sistematizar, evaluar y divulgar la Información en Salud.

NOM-024-SSA3-2012

Norma tiene por objeto regular los Sistemas de Información de Registro Electrónico para la Salud, así como establecer los mecanismos para que los Prestadores de Servicios de Salud del Sistema Nacional de Salud registren, intercambien y consoliden información

5. FINANZAS

5.1 COSTO DEL PROCESO

6 CASO DE USO	TIEMPO (días)	PERSONAS	COSTO
DETECCIÓN DE NECESIDADES			
Levantamiento de Requerimientos, Refinar casos de usos	15	3	\$9,450.00
DIAGNOSTICO-PRUEBA	1	2	\$420.00
Diseño	5	1	\$1,050.00
Arquitectura del proyecto	3	1	\$630.00
subtotal	16		\$11,550.00
DESARROLLO DEL PROGRAMA			
Programacion	20	3	\$12,600.00
Integracion/Depuracion	15	2	\$6,300.00
Pruebas logicas	5	2	\$2,100.00
Prueba piloto	15	2	\$6,300.00
Subtotal	55		\$27,300.00
CONTROL DE CALIDAD/AJSUTES FINALES			
Control de calidad	5	1	\$1,050.00
Instalación y puesta a punto final	1	1	\$210.00
Subtotal	6		\$1,260.00
MANUALES/ENTRENAMIENTO			
Prueba grupal	2	2	\$840.00
Seguimiento de ejecucion	3	1	\$630.00
Seguimiento de aceptacion	3	1	\$630.00
Subtotal	6		\$1,260.00
TOTAL(TIEMPO NETO EN DÍAS/COSTOS)	83	100%	\$41,370.00

5.1 COSTOS FIJOS

COSTOS FIJOS	Mensual
<i>Concepto</i>	<i>Valor</i>
Salarios	\$21,000.00
Limpieza	\$2000.00
Renta	\$5000.00
Papelería	\$500.00
Internet	\$385.00
Luz y Agua	\$1200.00
Gastos de transporte	\$3,000.00
	\$33,085.00

5.2 TABLAS DE INGRESOS ANUALES

TABLA DE INGRESOS	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Noviembre	Diciembre
TEAgenda	\$ 8,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
TEActualiza	\$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
TEAcerca	\$5,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000
Total de ingresos	\$ 18,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 23,000.00	\$ 23,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00

6 ANALISIS FINANCIERO

6.1 BALANCE GENERAL A UN AÑO

ACTIVO	
CIRCULANTE	
CAJA	\$0.00
BANCOS	\$0.00
CLIENTES	\$0.00
SUMA CIRCULANTE	\$0.00
FIJO	
EQUIPO DE CÓMPUTO	\$30,000.00
MOBILIARIO	\$42,500.00
SUMA FIJO	\$72,500.00
DIFERIDO	
LICENCIAS	\$38,375.00
SUMA DIFERIDO	\$38,375.00
TOTAL ACTIVO	\$110,875.00
PASIVO	
PRÉSTAMOS BANCARIOS	\$78,941.67
CUENTAS POR PAGAR	\$0.00
IMPUESTOS POR PAGAR	\$75,926.67
TOTAL PASIVO	\$3,015.00
CAPITAL	
CAPITAL SOCIAL	\$113,890.00
TOTAL CAPITAL	\$113,890.00
SUMA PASIVO Y CAPITAL	\$110,875.00

6.2 ESTADO DE RESULTADOS A UN AÑO Y A TRES AÑOS DE FORMA MENSUAL

Estado de resultados														
	2016												2017	2018
	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	NOVIEMBRE	TOTALES	
Ingresos														
Servicios	\$0.00	\$0.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$145,000.00	\$145,000.00
Venta de licencias	\$0.00	\$0.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$300,000.00	\$600,000.00
Total	\$0.00	\$0.00	\$37,000.00	\$37,000.00	\$37,000.00	\$37,000.00	\$37,000.00	\$37,000.00	\$37,000.00	\$37,000.00	\$37,000.00	\$37,000.00	\$370,000.00	\$745,000.00
Costos y gastos														
Mano de obra	\$0.00	\$0.00	\$21,000.00	\$21,000.00	\$21,000.00	\$21,000.00	\$21,000.00	\$21,000.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$126,000.00	\$126,000.00
Costos fijos	\$0.00	\$0.00	\$4,585.00	\$4,585.00	\$4,585.00	\$4,585.00	\$4,585.00	\$4,585.00	\$4,585.00	\$4,585.00	\$4,585.00	\$4,585.00	\$45,850.00	\$45,850.00
Total	\$0.00	\$0.00	\$25,585.00	\$25,585.00	\$25,585.00	\$25,585.00	\$25,585.00	\$25,585.00	\$4,585.00	\$4,585.00	\$4,585.00	\$4,585.00	\$171,850.00	\$171,850.00
Utilidad de operaciones	\$0.00	\$0.00	\$11,415.00	\$11,415.00	\$11,415.00	\$11,415.00	\$11,415.00	\$11,415.00	\$32,415.00	\$32,415.00	\$32,415.00	\$32,415.00	\$198,150.00	\$573,150.00
Gastos de financieros	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Ingresos financieros	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Diferencial cambiario	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Resultados monetario del ejercicio (I)	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Perdida por deterioro del valor	\$0.00	\$0.00	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$8,333.33	\$8,333.33
Total	\$0.00	\$0.00	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$833.33	\$8,333.33	\$8,333.33
Utilidad antes de impuestos	\$0.00	\$0.00	\$10,581.67	\$10,581.67	\$10,581.67	\$10,581.67	\$10,581.67	\$10,581.67	\$31,581.67	\$31,581.67	\$31,581.67	\$31,581.67	\$189,816.67	\$564,816.67
Provisión para impuestos														
ISR	\$0.00	\$0.00	\$3,174.50	\$3,174.50	\$3,174.50	\$3,174.50	\$3,174.50	\$3,174.50	\$9,474.50	\$9,474.50	\$9,474.50	\$9,474.50	\$27,890.00	\$169,445.00
Participacion de utilidades al empleado	\$0.00	\$0.00	\$1,058.17	\$1,058.17	\$1,058.17	\$1,058.17	\$1,058.17	\$1,058.17	\$3,158.17	\$3,158.17	\$3,158.17	\$3,158.17	\$9,296.67	\$56,481.67
Total	\$0.00	\$0.00	\$4,232.67	\$4,232.67	\$4,232.67	\$4,232.67	\$4,232.67	\$4,232.67	\$12,632.67	\$12,632.67	\$12,632.67	\$12,632.67	\$75,926.67	\$37,186.67
Utilidad neta	\$0.00	\$0.00	\$6,349.00	\$6,349.00	\$6,349.00	\$6,349.00	\$6,349.00	\$6,349.00	\$18,949.00	\$18,949.00	\$18,949.00	\$18,949.00	\$113,890.00	\$338,890.00