

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

Estudio de factibilidad para establecer una zapatería en la ciudad de Celaya, Guanajuato.

Autor: Enriqueta Oliveros Esquivel.

**Tesina presentada para obtener el título de:
Lic. en Contador Público. [sic]**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación "Dr. Silvio Zavala" que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo "Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada", se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.



INSTITUTO DE ESTUDIOS SUPERIORES
VASCO DE QUIROGA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA
ESTABLECER UNA ZAPATERIA EN LA
CIUDAD DE CELAYA GUANAJUATO

T E S I S

Para Obtener el Título de:

CONTADOR PUBLICO

Que Presenta:

ENRIQUETA OLIVEROS ESQUIVEL

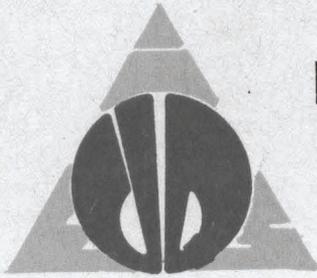


1992

O ZAVALA

T632

MORELIA, MICHOACAN., MAYO DE 1992.



Instituto de Estudios Superiores "VASCO DE QUIROGA"

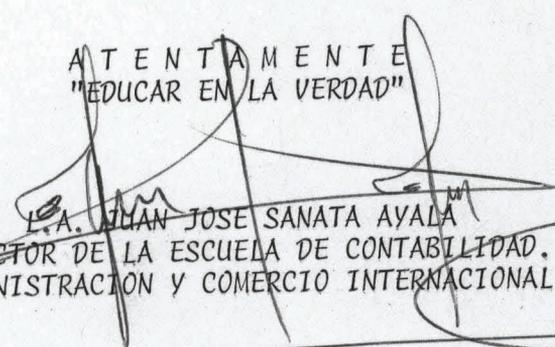
Morelia, Mich., Junio 24 de 1992,
Oficio No. 04,048/92.

C.P. RODRIGO SERVIN MEZA RAMIREZ
CATEDRATICO DE LA ESCUELA DE
CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION
P R E S E N T E .

Por este conducto me permito hacer una atenta invitación, para que --
participe como Vocal titular del Jurado examinador de la C. Enriqueta Olive--
ros Esquivel, quien sustentará su réplica de examen recepcional el día vier--
nes 3 de Julio del año en curso, a las 18:00 horas en las instalaciones del -
Campus Universitario.

Agradezco de antemano su intervención decidida y entusiasta, reiterán--
dole la seguridad de mi distinguida consideración.

ATENTAMENTE
"EDUCAR EN LA VERDAD"


L.A. JUAN JOSE SANATA AYALA
DIRECTOR DE LA ESCUELA DE CONTABILIDAD,
ADMINISTRACION Y COMERCIO INTERNACIONAL

C.c.p.- Interesada.
C.c.p.- Archivo.
JJSA/cgl.



**INSTITUTO DE ESTUDIOS SUPERIORES
VASCO DE QUIROGA**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA
ESTABLECER UNA ZAPATERIA EN LA
CIUDAD DE CELAYA GUANAJUATO**



Para Obtener el Título de:

CONTADOR PUBLICO

Que Presenta:

ENRIQUETA OLIVEROS ESQUIVEL

MORELIA, MICHOACAN., MAYO DE 1992.

INDICE

III	ESTUDIO TECNICO
3.1	OBJETIVOS
3.2	LOCALIZACION
I	INTRODUCCION
1.1	ANTECEDENTES
1.1.1	ORIGEN DE LA IDEA
1.1.2	IDENTIFICACION DE SOLUCIONES
1.1.3	OBJETIVOS DEL ESTUDIO
3.3.2	CRUQUIS DE DISTRIBUCION
3.4	REQUERIMIENTOS
3.4.1	REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA
II	ESTUDIO DE MERCADO
2.1	OBJETIVOS
2.2	EL PRODUCTO
2.3	AREA GEOGRAFICA Y SEGMENTACION
2.4	ANALISIS DE LA DEMANDA
2.4.1	FACTORES QUE INCIDEN EN LA DEMANDA
2.4.2	DEMANDA HISTORICA, ACTUAL Y PROYECTADA
2.5	ANALISIS DE LA OFERTA
2.5.1	UBICACION Y CAPACIDAD DE LA COMPETENCIA
2.5.2	COMPORTAMIENTO HISTORICO Y ACTUAL DE LA OFERTA
2.5.3	PRONOSTICOS DE LA OFERTA
2.6	BALANCE DE OFERTA Y DEMANDA
2.7	PRECIOS
2.7.1	MECANISMOS DE FORMACION DE PRECIOS
2.7.2	INDICES DE PRECIOS
2.7.3	PRECIO DEL PRODUCTO DE LA EMPRESA
2.8	COMERCIALIZACION
2.8.1	CANAL DE COMERCIALIZACION
2.8.2	PRESENTACION Y PUBLICIDAD
2.9	CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO
4.1	OBJETIVOS
4.2	INVERSIONES
4.2.1	INVERSION FIJA

- III ESTUDIO TECNICO
- 3.1 OBJETIVOS
- 3.2 LOCALIZACION
 - 3.2.1 MACROLOCALIZACION
 - 3.2.2 MICROLOCALIZACION
- 3.3 TAMAÑO
 - 3.3.1 DETERMINACION DEL TAMAÑO DE LA EMPRESA
 - 3.3.2 CROQUIS DE DISTRIBUCION
- 3.4 REQUERIMIENTOS
 - 3.4.1 REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA
 - 3.4.2 REQUERIMIENTOS DE MANO DE OBRA
 - 3.4.3 SERVICIOS
 - 3.4.4 INSTALACIONES
 - 3.4.5 PUBLICIDAD
 - 3.4.6 GASTOS GENERALES
 - 3.4.7 MUEBLES Y EQUIPO
 - 3.4.8 FLETES
 - 3.4.9 EDIFICIO
 - 3.4.10 ACONDICIONAMIENTO
- 3.5 PRODUCTO
 - 3.5.1 ESPECIFICACIONES TECNICAS Y NORMAS DE CALIDAD
- 3.6 ORGANIZACION
 - 3.6.1 ADMINISTRATIVA
 - 3.6.2 FUNCION DE EMPLEADOS
 - 3.6.3 LEGAL
- 3.7 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO TECNICO
- 4.12 PERIODO DE RECUPERACION DE LAS INVERSIONES
 - 4.12.1 CON FINANCIAMIENTO
- IV ESTUDIO FINANCIERO
 - 4.1 OBJETIVOS
 - 4.2 INVERSIONES
 - 4.2.1 INVERSION FIJA

- 4.2.2 CAPITAL DE TRABAJO
- 4.2.3 INVERSIONES DIFERIDAS
- 4.2.4 RESUMEN DE INVERSIONES
- 4.3 FINANCIAMIENTO
- 4.3.1 FUENTES Y FORMAS DE FINANCIAMIENTO
- 4.3.2 INVERSION TOTAL INYUCCION DE LOS INGRESOS
- 4.3.3.1 TABLA DE AMORTIZACIONES E INTERESES
- 4.4.1.2 PRESUPUESTOS PROFORMA
- 4.4.1 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES EN LOS COSTOS
- 4.4.2.1 PRESUPUESTO DE EGRESOS
- 4.4.3.2 PRESUPUESTOS DE INGRESOS
- 4.5 PUNTO DE EQUILIBRIO JUDICIO FINANCIERO
- 4.6 ESTADO DE RESULTADOS
- 4.6.1 CON FINANCIAMIENTO RECOMENDACIONES
- 4.6.2 SIN FINANCIAMIENTO
- 4.7 RENTABILIDAD
- 4.8 PRESUPUESTOS PROFORMA (MODIFICADO)
- 4.8.1 PRESUPUESTO DE EGRESOS (MODIFICADO)
- 4.8.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS (MODIFICADO)
- 4.9 PUNTO DE EQUILIBRIO (MODIFICADO)
- 4.10 ESTADO DE RESULTADOS
- 4.10.1 CON FINANCIAMIENTO
- 4.10.2 SIN FINANCIAMIENTO
- 4.11 RENTABILIDAD
- 4.11.1 CON FINANCIAMIENTO
- 4.11.2 SIN FINANCIAMIENTO
- 4.12 PERIODO DE RECUPERACION DE LAS INVERSIONES
- 4.12.1 CON FINANCIAMIENTO
- 4.12.2 SIN FINANCIAMIENTO
- 4.13 VALOR PRESENTE NETO
- 4.13.1 CON FINANCIAMIENTO

- 4.13.2 SIN FINANCIAMIENTO
- 4.14 TASA INTERNA DE RETORNO
- 4.14.1 CON FINANCIAMIENTO
- 4.14.2 SIN FINANCIAMIENTO
- 4.15 ANALISIS DE SENSIBILIDAD
- 4.15.1 ANALISIS DE DISMINUCION DE LOS INGRESOS
- 4.15.1.1 CON FINANCIAMIENTO
- 4.15.1.2 SIN FINANCIAMIENTO
- 4.15.2 ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON AUMENTO EN LOS COSTOS
- 4.15.2.1 CON FINANCIAMIENTO
- 4.15.2.2 SIN FINANCIAMIENTO
- 4.16 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO FINANCIERO
- V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

VI BIBLIOGRAFIA

Por eso para satisfacer esta demanda se requiere instalar una zapatería en el centro de la ciudad con variedad de modelos y una calidad mejor.

1.1.3 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

- a) Verificar la conveniencia de establecer una zapatería para dar respuesta en el centro de la ciudad de Celaya, Gto.
- b) Conocer las necesidades de consumo de la población y la oferta que presenta el mercado.
- c) Conocer las necesidades de la inversión.
- d) Cuantificar los rendimientos sobre la inversión de esta empresa.
- e) Concluir la conveniencia de instalar la empresa.

I. INTRODUCCION MERCADO

1.1 ANTECEDENTES

Celaya, es una ciudad totalmente comercial, ya que ésta abastece a los poblados circunvecinos de la región. En Celaya se encuentra grán parte de artículos para todas las actividades empresariales, domésticos y el consumo del propio individuo para vivir.

1.1.1 ORIGEN DE LA IDEA

Al hacer un análisis de su comercio en zapatos, se observó que es escasa la oferta y no satisface la demanda de sus habitantes, el zapato existente es de baja calidad y no hay variedad de sus modelos.

2.3 AREA GEOGRAFICA Y SEGMENTACION

1.1.2 IDENTIFICACION DE SOLUCIONES

Por eso para satisfacer ésta demanda se requiere instalar una zapatería en el centro de la ciudad con variedad de modelos y una calidad mejor.

1.1.3 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

a) Verificar la conveniencia de establecer una zapatería para dama en el centro de la ciudad de Celaya, Gto.

b) Conocer las necesidades de consumo de la población y la oferta que presenta el mercado.

c) Conocer las necesidades de la inversión.

d) Cuantificar los rendimientos sobre la inversión de esta empresa.

e) Concluir la conveniencia de instalar la empresa.

El consumo promedio per cápita del producto en los demandantes potenciales es de tres pares de zapatos por año.

II ESTUDIO DE MERCADO CA, ACTUAL Y PROYECTADA

Haciendo una investigación de mercado, se encontró que las

2.1 OBJETIVOS

Cuantificar la demanda que se tiene del producto en la ciudad de Celaya, así como su oferta para poder establecer una estrategia de precios, calidad y comercialización del producto.

Con esta investigación se mostró que Celaya no tiene variedad

2.2 EL PRODUCTO

El zapato que nos estamos refiriendo es para dama, de piel tanto en su forma como en la suela, el color de zapato es diverso y se clasifica de tres estilos: zapatilla de piso, zapatilla de tacón y varios, que en este tercer grupo se encuentra el huarache o zapato de temporada. Demanda histórica, presente y futura en la siguiente tabla. (*)

2.3 AREA GEOGRAFICA Y SEGMENTACION

El área de estudio de mercado es en la ciudad de Celaya, Guanajuato, estableciendo la zapatería para dama en el centro de la misma.

Con una segmentación de población del sexo femenino, encontrándose un nivel socioeconómico: medio, medio alto y alto, teniendo un promedio de edad de 15 años en adelante.

	1990	1992	1994	POTENCIAL			
1990	315,577	163,215	89,769	26,931	80,793		
1992		339,423	175,549	96,552	28,965	86,895	
1994			339,423	175,549	96,552	28,965	86,895

2.4 ANALISIS DE LA DEMANDA

2.4.1 FACTORES QUE INCIDEN EN LA DEMANDA

Celaya, Guanajuato cuanta con 315,577 habitantes en el año de 1990, de los cuales el 48.28% son de sexo masculino y el 51.72% son de sexo femenino, de los cuales un 30% se encuentra en la edad de 15 años en adelante, teniendo un nivel socioeconómico: alta y medio alta 20%, medio 35% y baja un 45%.

(*) El consumo promedio percapita del producto en los demandantes potenciales es de tres pares de zapatos por año.

2.4.2 DEMANDA HISTORICA, ACTUAL Y PROYECTADA

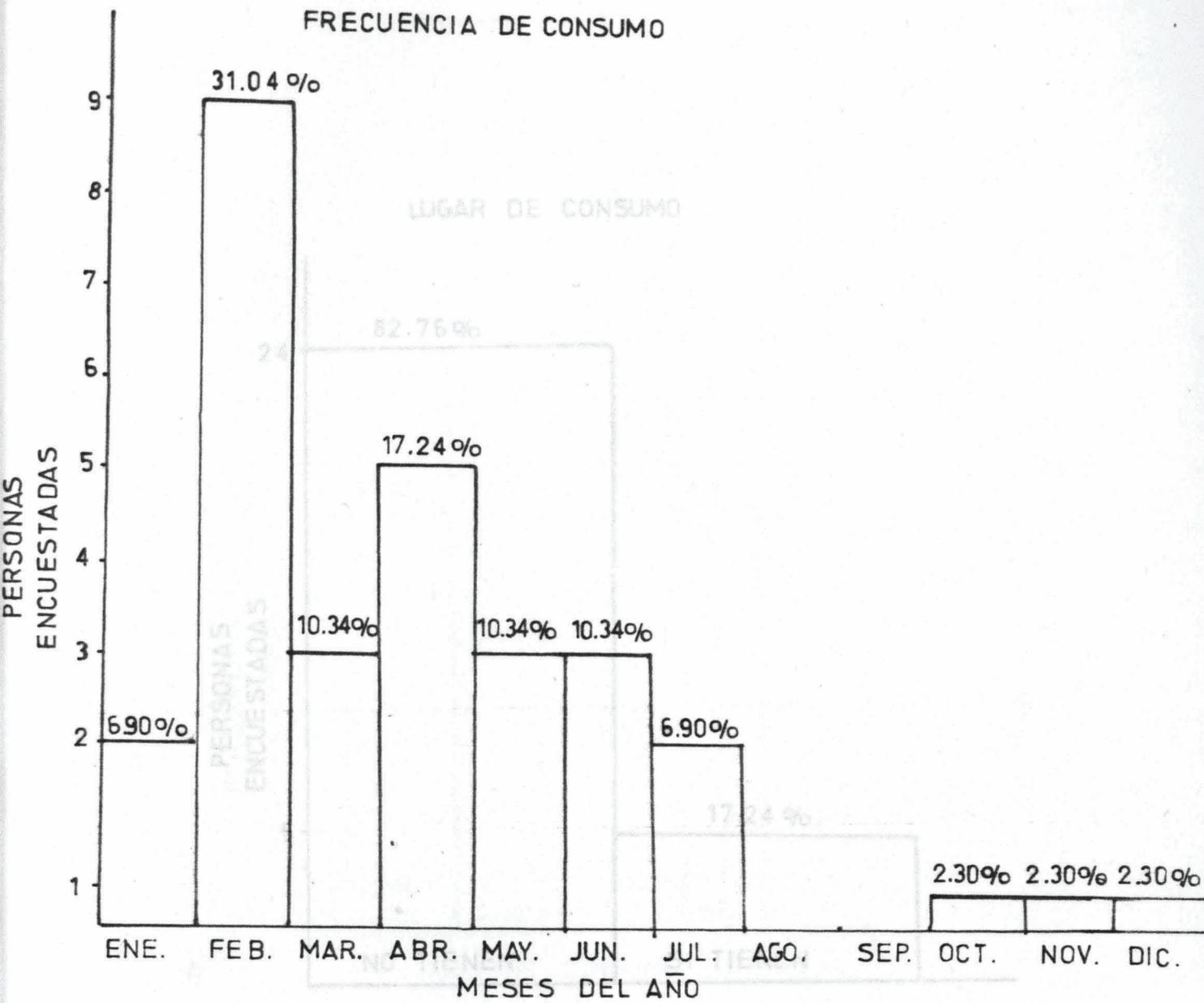
Haciendo una investigación de mercado, se encontró que las mujeres compran continuamente zapato sin tener ningún lugar, modelo o marca en especial, siempre y cuando, el zapato buscado sea cómodo y de su preferencia (Gráfica 1).

Con esta investigación se mostró que Celaya no tiene variedad de zapato, esto ocasiona que gran parte de la población femenina vaya a otras ciudades para su consumo, que son tres pares al año en promedio.

Considerando un crecimiento de población en esta ciudad del 3.72% se obtendrá la demanda histórica, presente y futura en la siguiente tabla. (*).

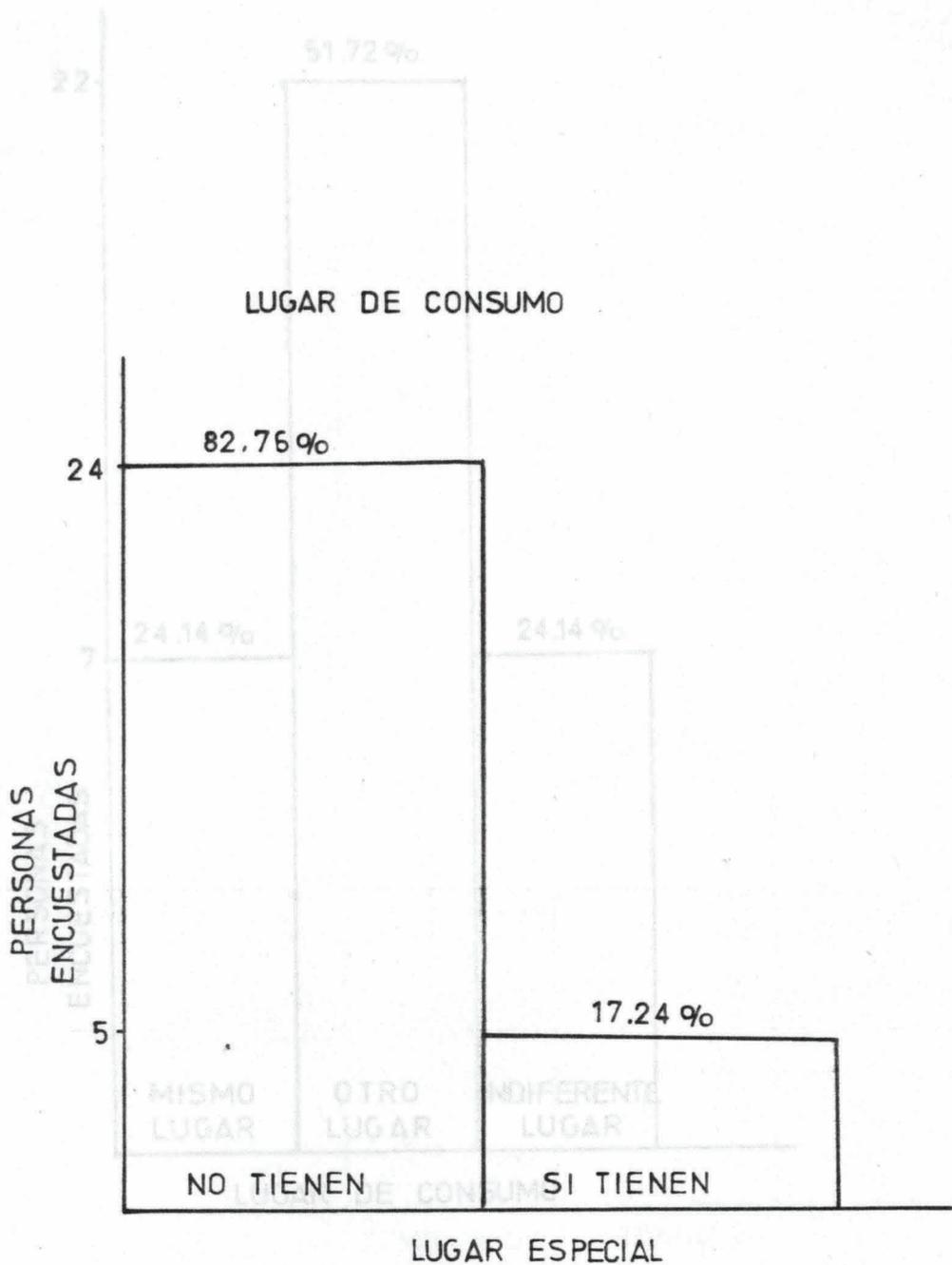
AÑO	POB. TOT. CRESIMIENTO ANUAL	POBLACION FEMENINA	NIVEL SOCIOECONOMICO	EDAD DESPUES 15 AÑOS	MERCADO POTENCIAL PERCAPITA 3UND. AÑO
	3.72 %	51.72%	55 %	30 %	
1980	219,010	113,272	62,300	18,690	56,070
1990	315,577	163,216	89,769	26,931	80,793
1991	327,316	16,928	9,310	2,793	8,379
1992	339,423	175,549	96,552	28,965	86,895
1993	352,122	182,117	100,164	30,049	90,147
1994	365,221	188,892	103,890	31,167	93,501
1995	378,807	195,918	107,754	32,326	96,978
1996	392,899	203,207	111,763	33,529	10,057
1997	407,514	210,766	115,921	34,776	104,328

(*) El crecimiento de la población se obtuvo por el método de aumento compuesto $S=C(1+i)^n$



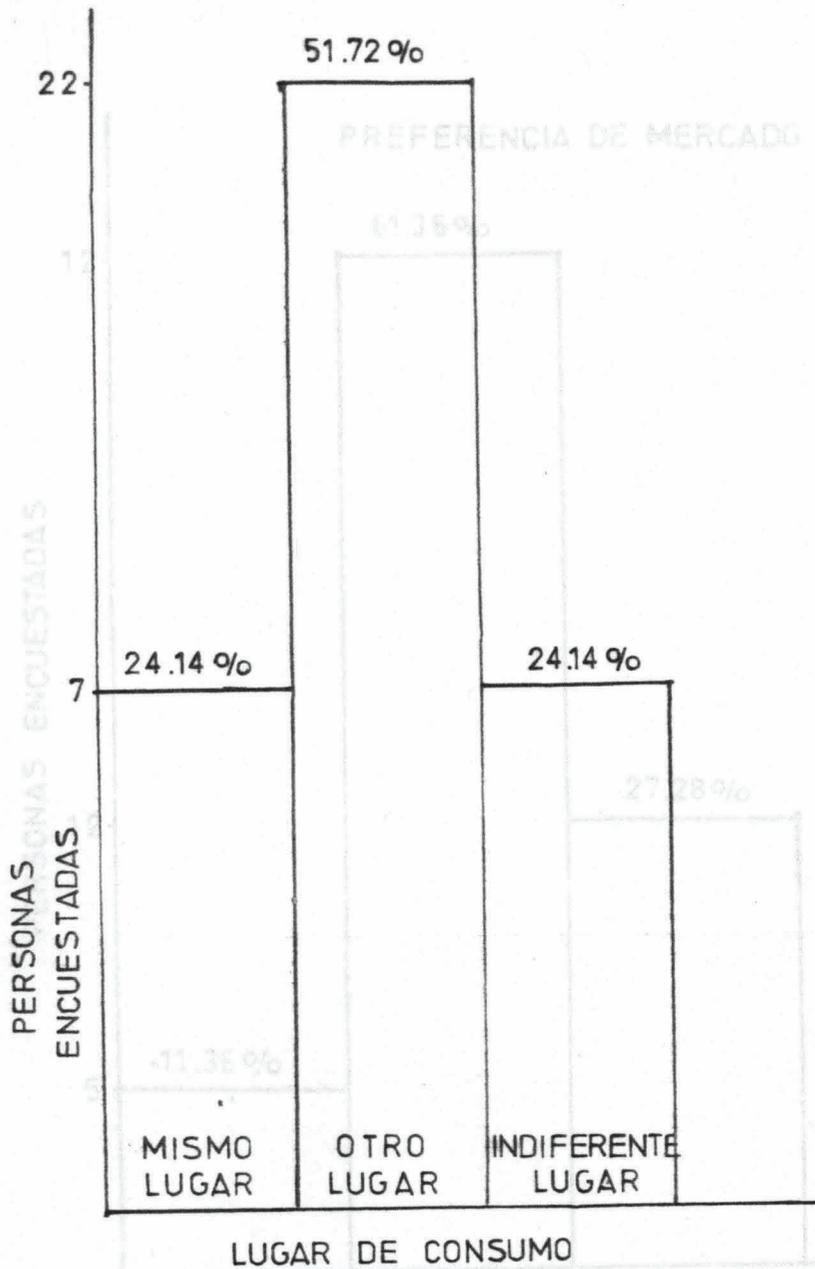
GRAFICA 1.- LA PRESENTE GRAFICA NOS MUESTRA EL PORCENTAJE DE CONSUMO, QUIERE DECIR QUE UN 31.04% DE DEMANDANTES COMPRAN CADA DOS MESES EL PRODUCTO.

FRECUENCIA DE CONSUMO FUERA DEL MERCADO

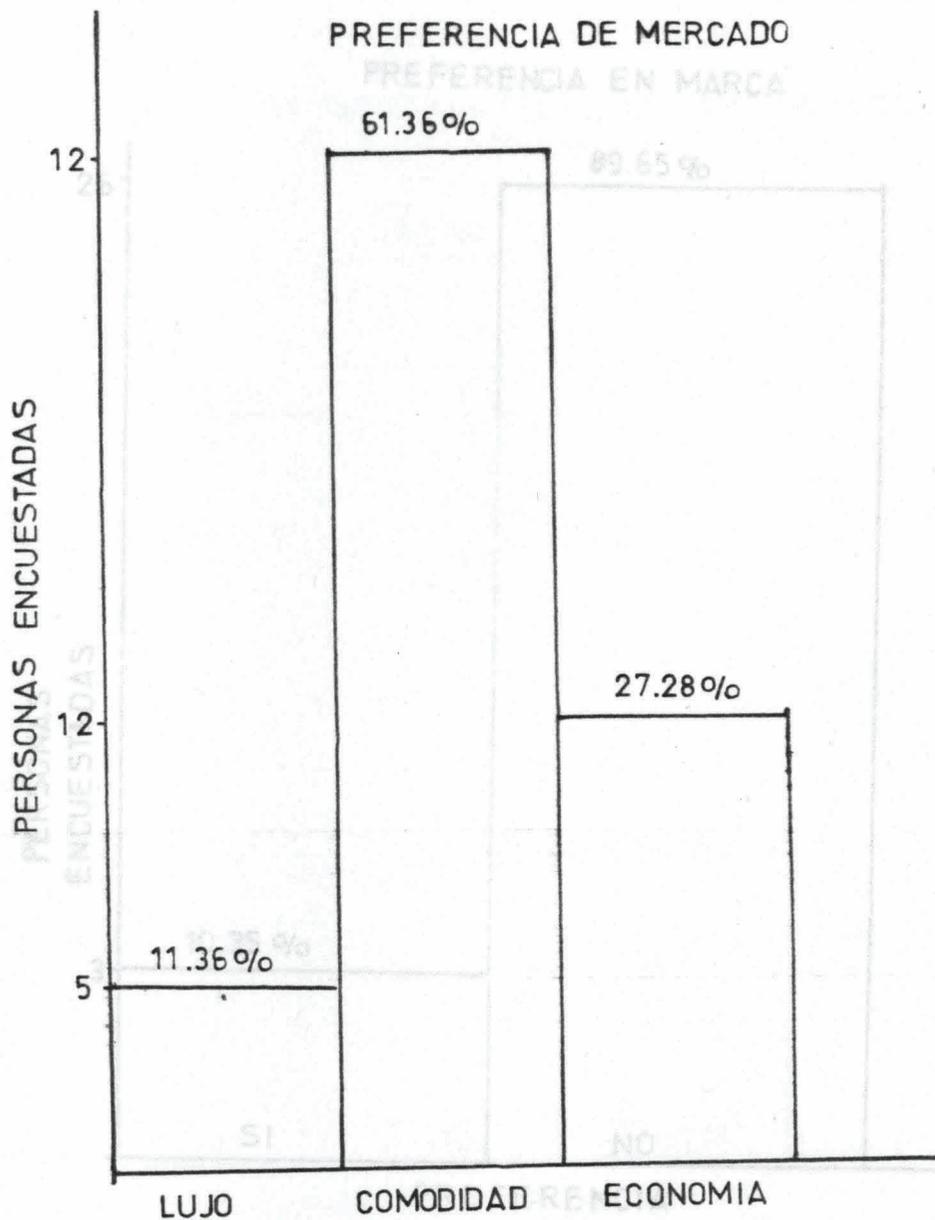


GRAFICA 3.- LA PRESENTE GRAFICA INDICA QUE UN 51.72% DE LOS
 GRAFICA 2.- REPRESENTACION GRAFICA QUE MUESTRA QUE EL 82.76% DE
 LOS ENCUESTADOS NO TIENEN NINGUN LUGAR ESPECIAL AL COMPRAR SU
 PRODUCTO Y EL RESTO LO TIENE. PUEDEN IR A OTRAS CIUDADES A COMPRAR
 EL PRODUCTO.

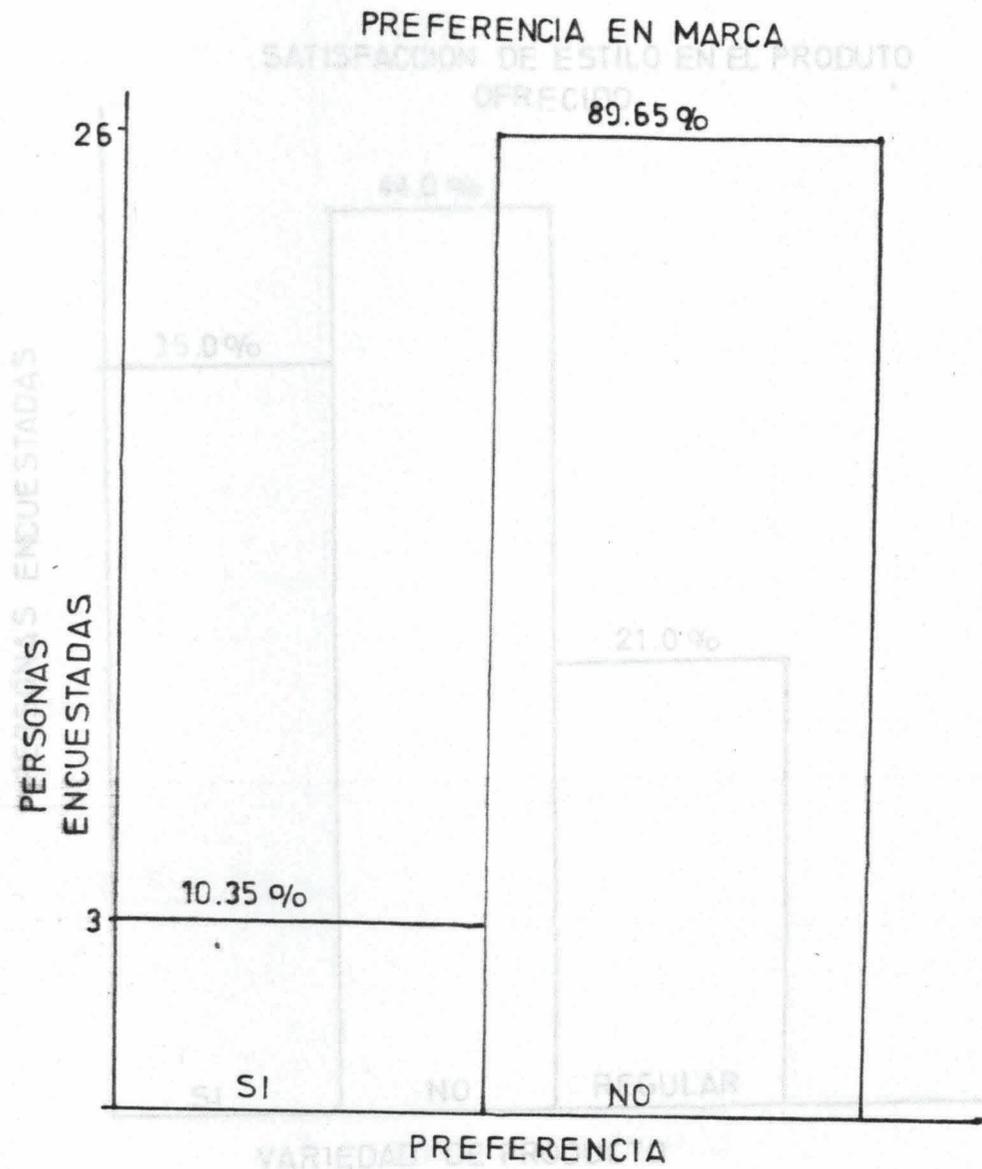
FRECUENCIA DE CONSUMO FUERA DEL MERCADO



GRAFICA 3.- LA PRESENTE GRAFICA INDICA QUE UN 51.72% DE LOS DEMANDANTES VAN EN OCASIONES A OTRAS CIUDADES A COMPRAR SU PRODUCTO. EL 24.14% PUEDE RECURRIR A OTRAS CIUDADES EN CASO NECESARIO Y EL OTRO 24.14% NO PUEDEN IR A OTRAS CIUDADES A COMPRAR EL PRODUCTO.



GRAFICA 4.- LA PRESENTE GRAFICA NOS MUESTRA QUE UN 61.365 DE DEMANDANTES BUSCA COMODIDAD, UN 27.28% BUSCA ECONOMIA Y UN 11.36% BUSCA LUJO.

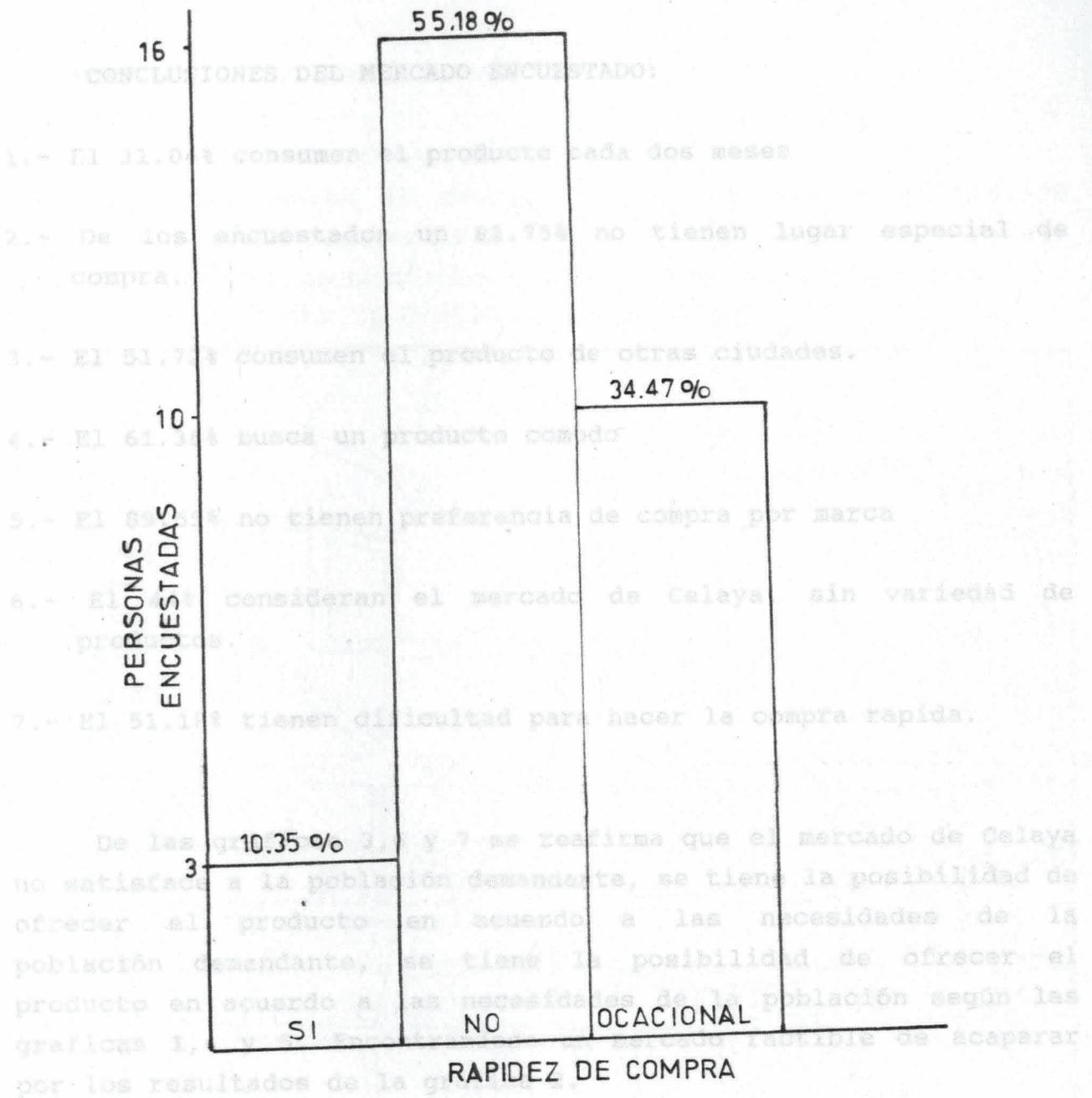


GRAFICA 5.- NOS MUESTRA QUE UN 89.65% DE DEMANDANTES NO TIENEN NINGUNA MARCA DE PREFERENCIA Y UN 10.35% DE DEMANDANTES SI LO TIENEN. EN UNA FORMA BALANCEADA.



GRAFICA 6.- NOS MUESTRA QUE UN 44% DE DEMANDANTES OPINARON QUE NO HAY VARIEDAD DE ZAPATO EN CELAYA, UN 35% QUE SI LO HAY Y UN 21% QUE ESTA EN UNA FORMA BALANCEADA.

FACILIDAD DE COMPRA DEL PRODUCTO



GRAFICA 7.- NOS MUESTRA QUE UN 55.18% DE DEMANDANTES NO ENCUENTRA UN MODELO RAPIDO QUE LE GUSTE, UN 34.47% EN OCASIONES LO ENCUENTRA Y UN 10.35% LO ENCUENTRA RAPIDO.

2.9 CONCLUSIONES DEL MERCADO ENCUESTADO:

1.- El 31.04% consumen el producto cada dos meses

La investigación de mercado de la competencia se realizó
2.- De los encuestados un 82.75% no tienen lugar especial de
compra. instaladas hace ocho a quince años aproximadamente.

CROQUIS DE UBICACION DE OFERENTES

3.- El 51.72% consumen el producto de otras ciudades.

4.- El 61.36% busca un producto comodo

5.- El 89.65% no tienen preferencia de compra por marca

6.- El 44% consideran el mercado de Celaya, sin variedad de
productos.

7.- El 51.18% tienen dificultad para hacer la compra rapida.

De las gráficas 3,6 y 7 se reafirma que el mercado de Celaya no satisface a la población demandante, se tiene la posibilidad de ofrecer el producto en acuerdo a las necesidades de la población demandante, se tiene la posibilidad de ofrecer el producto en acuerdo a las necesidades de la población según las graficas 1,4 y 5. Encontrandose un mercado factible de acaparar por los resultados de la gráfica 2.

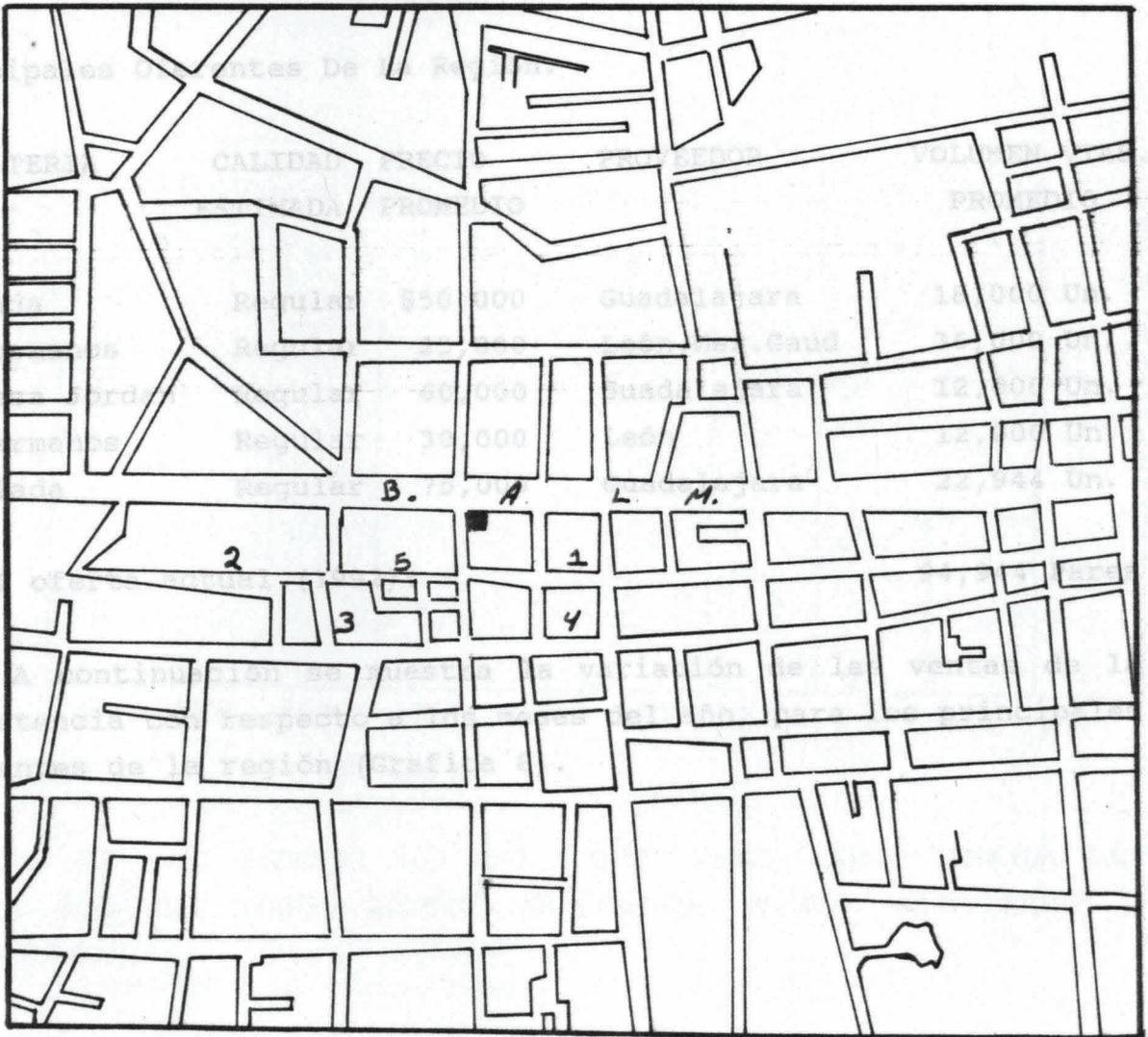
- 1 - CANADA
- 2 - 3 HERMANOS
- 3 - JAREZA JORDAN
- 4 - 3 HERMANOS
- 5 - VARIEDAD

2.5 ANALISIS DE LA OFERTA

2.5.1 UBICACION Y CAPACIDAD DE LA COMPETENCIA

La investigación de mercado de la competencia se realizó solamente con las zapaterías del centro, las cuales son empresas medianas, instaladas hace ocho a quince años aproximadamente.

CROQUIS DE UBICACION DE OFERENTES



- 1.- CANADA
- 2.- 3 HERMANOS
- 3.- JAREZA JORDAN
- 4.- 3 HERMANOS
- 5.- VARIEDAD

2.5.2 COMPORTAMIENTO HISTORICO Y ACTUAL DE LA OFERTA

Cada tres meses del año tiene sus ventas altas ya que son días festivos.

El zapato de dama existente, es un zapato económico, por lo tanto, no tiene buena calidad y como consecuencia los oferentes tiene un 65% de participación en el mercado, ya que no hay un lugar al gusto de los demandantes.

Principales Oferentes De La Región:

ZAPATERIA	CALIDAD ESTIMADA	PRECIO PROMEDIO	PROVEEDOR	VOLUMEN VTAS. PROMEDIO
Canada	Regular	\$50,000	Guadalajara	18,000 Un.
3 Hermanos	Regular	25,000	León.Mex.Gaud	36,000 Un.
Caresa Jordan	Regular	60,000	Guadalajara	12,000 Un.
3 Hermanos	Regular	30,000	León	12,000 Un.
Variada	Regular	75,000	Guadalajara	22,944 Un.
Total oferta actual (1992):				94,944 Pares

A continuación se muestra la variación de las ventas de la competencia con respecto a los meses del año, para los principales oferentes de la región (Grafica 8).

GRAFICA 8.- NOS MUESTRA LOS MESES QUE TIENEN MAYOR DEMANDA LOS CUALES SON: DICIEMBRE, AGOSTO, SEPTIEMBRE, ENERO, MAYO, MARZO Y NOVIEMBRE.

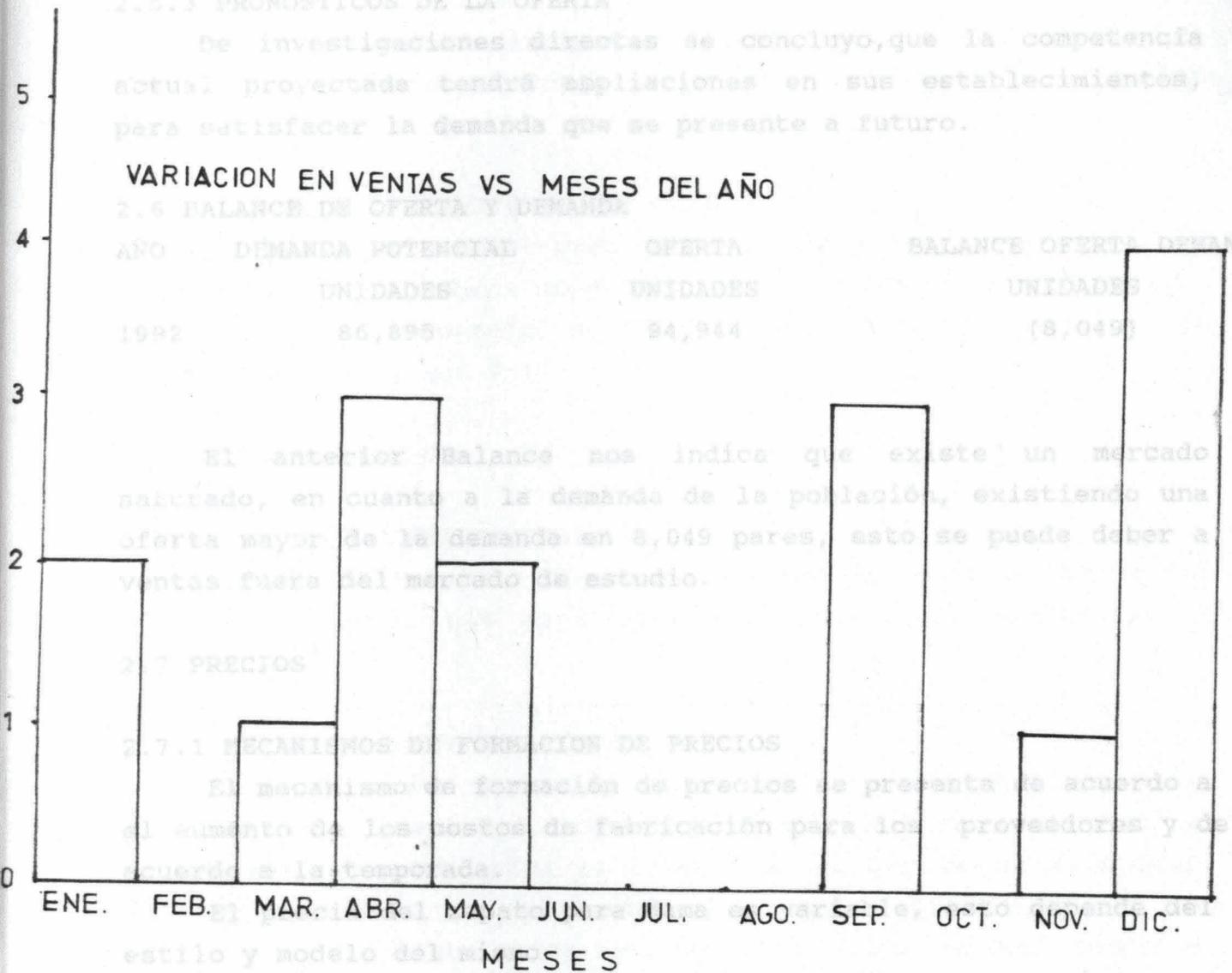
2.5.3 PRONOSTICOS DE LA OFERTA

De investigaciones directas se concluyo, que la competencia actual proyectada tendra aplicaciones en sus establecimientos, para satisfacer la demanda que se presente a futuro.

VARIACION EN VENTAS VS MESES DEL AÑO

2.6 BALANCE DE OFERTA Y DEMANDA

AÑO	DEMANDA POTENCIAL UNIDADES	OFERTA UNIDADES	BALANCE OFERTA DEMANDA UNIDADES
1992	86,895	84,944	(8,049)



El anterior Balance nos indica que existe un mercado saturado, en cuanto a la demanda de la población, existiendo una oferta mayor de la demanda en 8,049 pares, esto se puede deber a ventas fuera del mercado de estudio.

2.7 PRECIOS

2.7.1 MECANISMOS DE FORMACION DE PRECIOS

El mecanismo de formación de precios se presenta de acuerdo a el aumento de los costos de fabricación para los proveedores y de acuerdo a la temporada.

estilo y modelo del MESES

En la principal fabricas de zapato ubicada en León, Gto.

GRAFICA 8.- NOS MUESTRA LOS MESES QUE TIENEN MAYOR DEMANDA LOS CUALES SON: DICIEMBRE, AGOSTO, SEPTIEMBRE, ENERO, MAYO, MARZO Y NOVIEMBRE.

2.5.3 PRONOSTICOS DE LA OFERTA

De investigaciones directas se concluyo, que la competencia actual proyectada tendrá ampliaciones en sus establecimientos, para satisfacer la demanda que se presente a futuro.

2.6 BALANCE DE OFERTA Y DEMANDA EMPRESA

AÑO	DEMANDA POTENCIAL	OFERTA	BALANCE
	UNIDADES	UNIDADES	UNIDADES
1992	86,895	94,944	(8,049)

El precio promedio del zapato es de \$140,000/par (grafica 9).

El anterior Balance nos indica que existe un mercado saturado, en cuanto a la demanda de la población, existiendo una oferta mayor de la demanda en 8,049 pares, esto se puede deber a ventas fuera del mercado de estudio.

2.7 PRECIOS

2.7.1 MECANISMOS DE FORMACION DE PRECIOS

El mecanismo de formación de precios se presenta de acuerdo a el aumento de los costos de fabricación para los proveedores y de acuerdo a la temporada. El precio del zapato para dama es variable, esto depende del estilo y modelo del mismo. En la principal fabrica de zapato ubicada en León, Gto, establecen determinado precio, el cual por la compra al mayoreo, le aplican un 20% de descuento; El zapato va ha tener un precio de mercado más alto que en fabrica.

2.7.2 INDICES DE PRECIOS

Se puede considerar que el comportamiento del índice de precios se mantiene constante, aumentando únicamente al aumentar los costos de fabricación.

2.7.3 PRECIO DEL PRODUCTO DE LA EMPRESA

El precio del zapato para dama de este proyecto va a ser más alto que el de los demás oferentes, debido a una mejor calidad.

El precio promedio del zapato en este proyecto es de \$140,000/par (grafica 9).

2.8 COMERCIALIZACION

2.8.1 CANAL DE COMERCIALIZACION

La venta del zapato para dama será por medio de la visita del cliente al local, que se estableciera para la implementación de esta empresa.

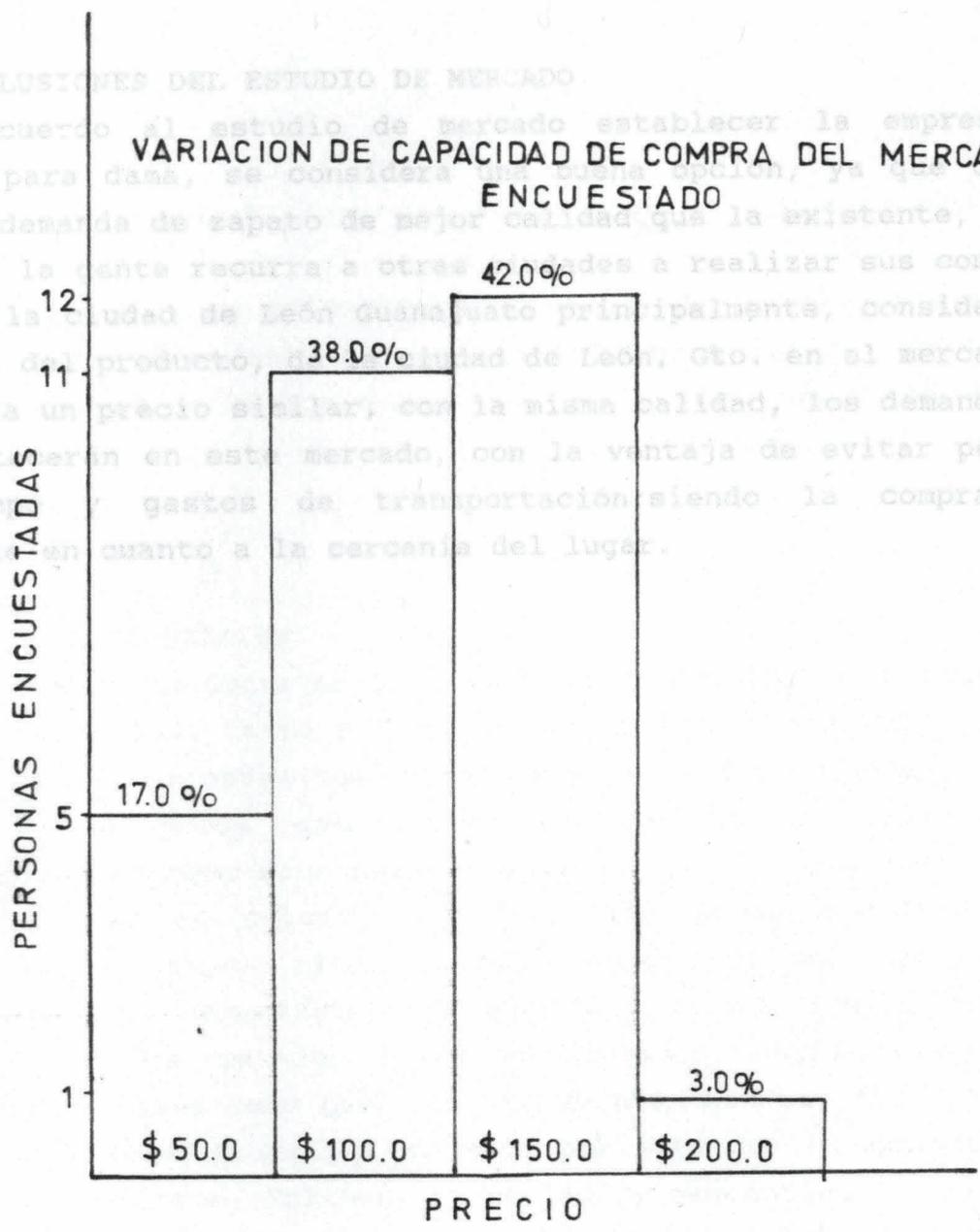
2.8.2 PRESENTACION Y PUBLICIDAD

Para una mayor venta, se considera una publicidad por medio de volantes y radiodifusora, esta publicidad se hará para el primer mes de establecida la tienda, en lo que se da a conocer, también como medio de publicidad el zapato se presentará con su bolsa de compra, esta bolsa será de polietileno la cual tendrá el nombre de la tienda y la actividad correspondiente.

GRAFICA 9.- LA PRESENTE GRAFICA NOS INDICA QUE UN 42% DE LA DEMANDA ESTA DISPUESTA A PAGAR COMO PRECIO PROMEDIO \$150,000, UN 38% ESTA DISPUESTA A PAGAR COMO PRECIO PROMEDIO \$ 50,000 Y UN 3% DE LA MISMA ESTA DISPUESTA A PAGAR \$200,000.

2.9 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

De acuerdo al estudio de mercado establecer la empresa de calzado para dama, se considera que en Celaya existe demanda de zapato de mejor calidad que la existente, esto hace que la gente recurra a otras ciudades a realizar sus compras, como es la ciudad de León Guanajuato principalmente, considerando la venta del producto, en la ciudad de León, Gto. en el mercado de Celaya, a un precio similar, con la misma calidad, los demandantes se abastecerán en este mercado, con la ventaja de evitar pérdida de tiempo y gastos de transportación siendo la compra más accesible en cuanto a la cercanía del lugar.



GRAFICA 9.- LA PRESENTE GRAFICA NOS INDICA QUE UN 42% DE LA DEMANDA ESTA DISPUESTA A PAGAR COMO PRECIO PROMEDIO \$150,000, UN 38% ESTA DISPUESTA A PAGAR COMO PRECIO PROMEDIO \$ 50,000 Y UN 3% DE LA MISMA ESTA DISPUESTA A PAGAR \$200,000.

2.9 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

De acuerdo al estudio de mercado establecer la empresa de calzado para dama, se considera una buena opción, ya que Celaya existe demanda de zapato de mejor calidad que la existente, esto hace que la gente recurra a otras ciudades a realizar sus compras, como es la ciudad de León Guanajuato principalmente, considerando la venta del producto, de la ciudad de León, Gto. en el mercado de Celaya, a un precio similar, con la misma calidad, los demandantes se abastecerán en este mercado, con la ventaja de evitar perdida de tiempo y gastos de transportación; siendo la compra más accesible en cuanto a la cercanía del lugar.

3.2.1 MACROLOCALIZACION

El estado de Guanajuato en el cual se encuentra la ciudad de Celaya, colinda al norte con el estado de San Luis Potosí, al sur con Michoacán, al oeste con Jalisco y al este con Querétaro. En la figura 1 se puede observar claramente la localización de Guanajuato, así como la ciudad de Celaya.

La ciudad de Celaya cuenta con una población de 315,577 habitantes. (censo 1990). Una infraestructura de ciudad urbanizada, con características que la unan con las principales ciudades de los estados antes mencionados; con servicios de comunicación tales como teléfono, telégrafo, correo, fax, etc.

La actividad principal de esta población es el comercio, la industria (Celanese, Mulínx, Dulcerías) y ganadería.

Además, de los anteriores servicios Celaya cuenta con instituciones educativas tales como: la Universidad de Celaya, El tecnológico de Celaya y otros Institutos de Estudios Superiores, así como, la matriz regional de la secretaria de Hacienda y Crédito Público.

III ESTUDIO TECNICO

3.1 OBJETIVOS

Analizar y cuantificar los materiales y requerimientos del proyecto.

Conocer la mejor ubicación y el tamaño de la empresa óptima.

Conocer las necesidades de personal para la operación, así como los costos y gastos que requiere la implementación de las empresas.

3.2 LOCALIZACION

3.2.1 MACROLOCALIZACION

El estado de Guanajuato en el cual se encuentra la ciudad de Celaya, colinda al norte con el estado de San Luis Potosí, al sur con Michoacán, al oeste con Jalisco y al este con Querétaro. En la figura 1 se puede observar claramente la localización de Guanajuato, así como la ciudad de Celaya.

La ciudad de Celaya cuenta con una población de 315,577 habitantes, (censo 1990). Una infraestructura de ciudad urbanizada, con características que la unen con las principales ciudades de los estados antes mencionados; con servicios de comunicación tales como teléfono, telégrafo, correo, fax, etc.

La actividad principal de esta población es el comercio, la industria (Celanese, Mulinex, Dulcerías) y ganadería.

Además, de los anteriores servicios Celaya cuenta con instituciones educativas tales como: la Universidad de Celaya, El tecnológico de Celaya y otros Institutos de Estudios Superiores, así como, la matriz regional de la secretaría de Hacienda y Crédito Público.

FIGURA 1.- MAPA DEL ESTADO DE GUANAJUATO.



DIVISION POLITICA DEL ESTADO DE GUANAJUATO

FIGURA 1.- MAPA DEL ESTADO DE GUANAJUATO.

3.2.2 MICROLOCALIZACION

El punto de localización del proyecto, es un lugar comercial, a tres cuadras de la ubicación propuesta, se encuentra una serie de Instituciones Bancarias, La Presidencia Municipal, Oficinas de Teléfonos de México y otros establecimientos importantes que le permiten a esta calle que tenga un movimiento mayor de población.

La zapatería para dama se instalará en Celaya, Gto. en el centro de la Ciudad, en la calle Boulevard Adolfo López Mateos esquina con Zaragoza. En la figura 2 se muestra la localización de este proyecto. En este lugar se cuenta con las vías de acceso a los distribuidores de zapato de León, Gto. cuenta con la suficiente mano de obra (empleados) y la infraestructura necesaria para la comunicación de la empresa.

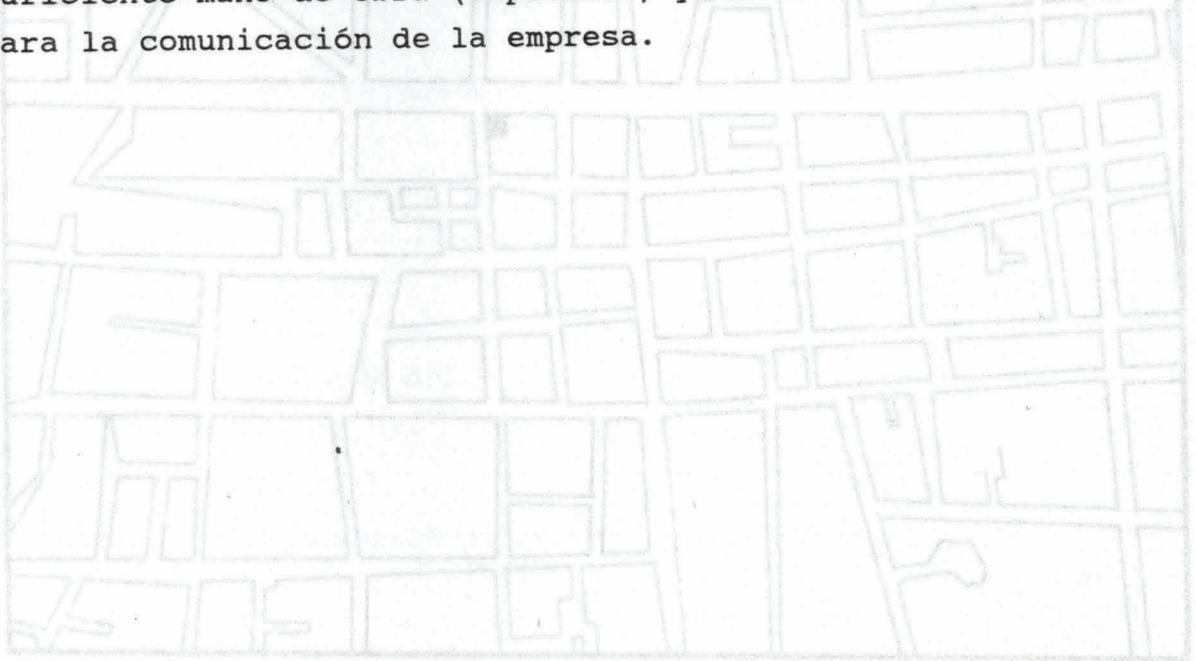


FIGURA 2.- CROQUIS DE LOCALIZACION.

3.3 TAMARO

3.3.1 DETERMINACION UBICACION DEL PROYECTO

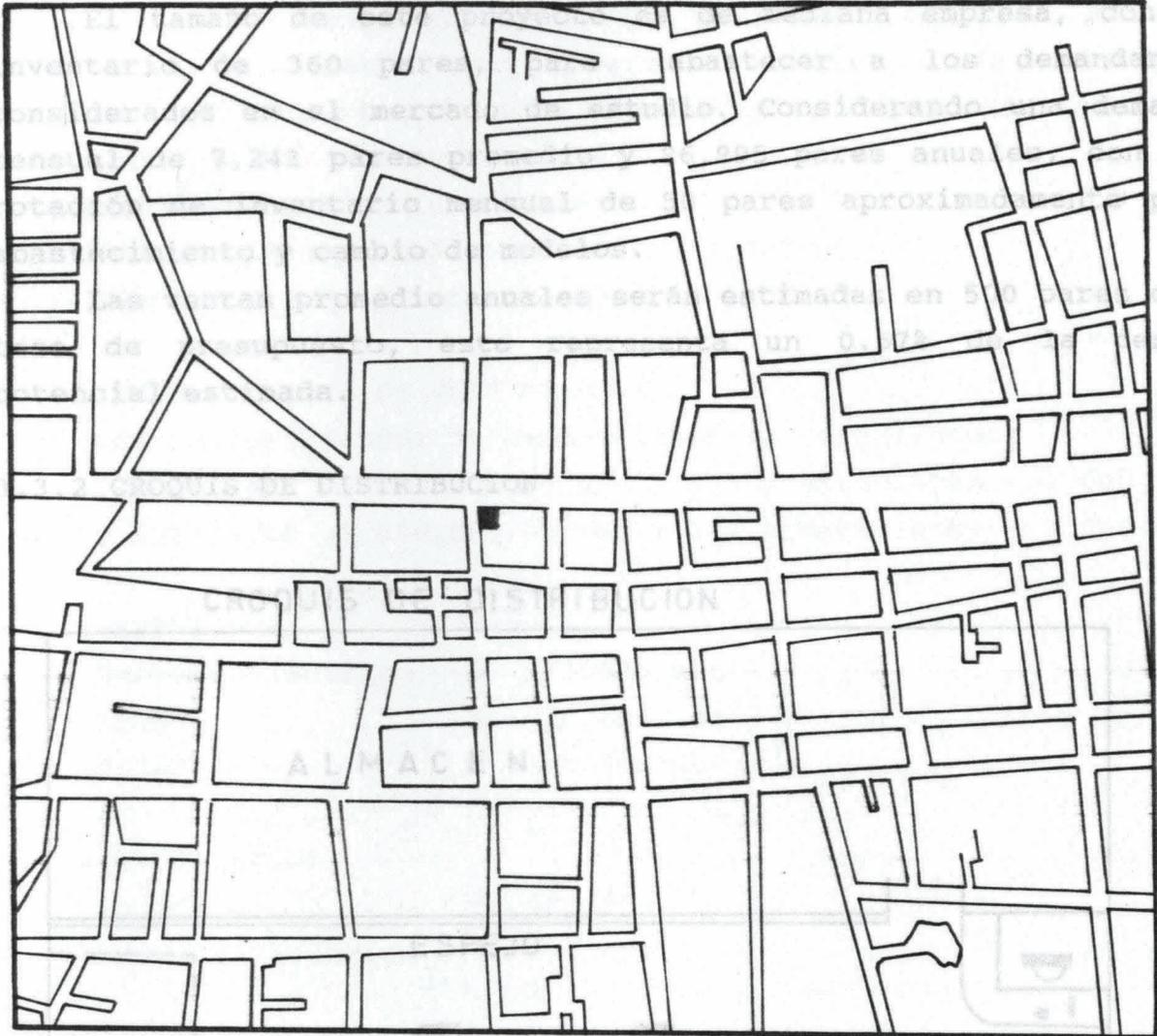
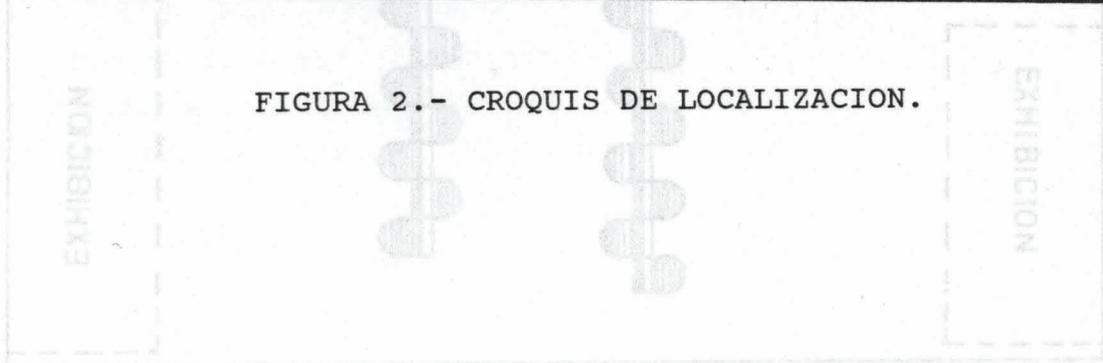


FIGURA 2.- CROQUIS DE LOCALIZACION.



3.3 TAMAÑO

3.3.1 DETERMINACION DEL TAMAÑO DE LA EMPRESA

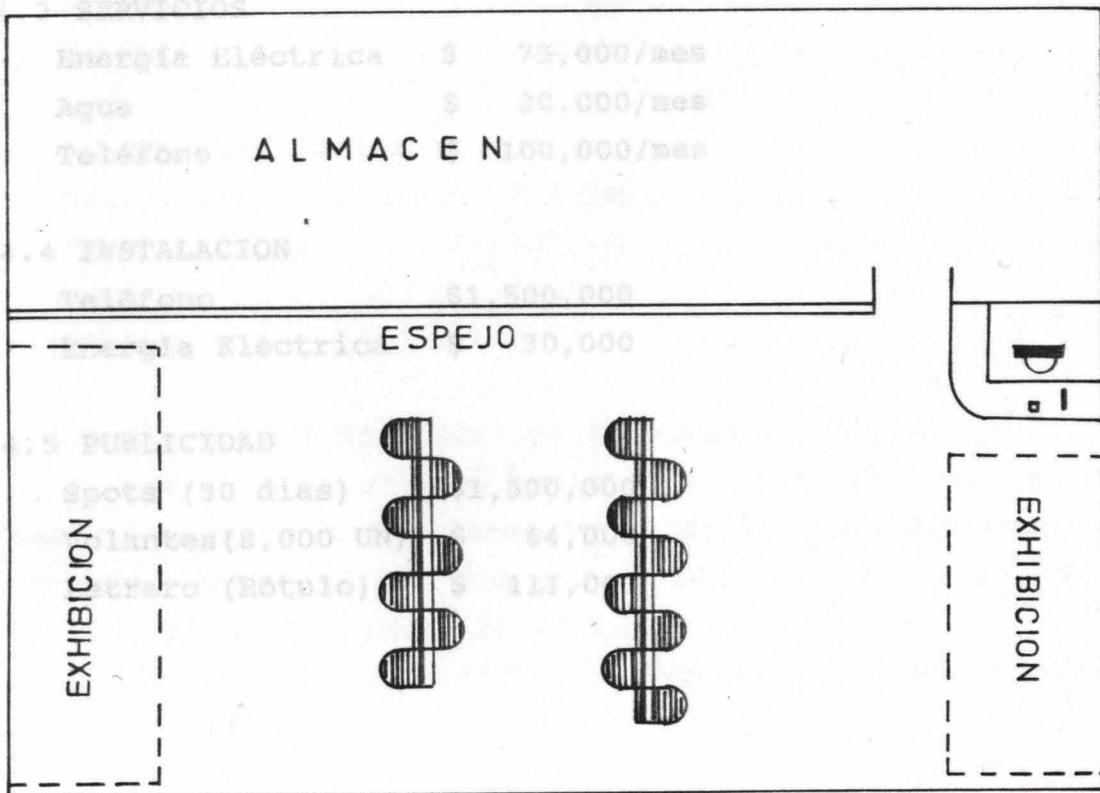
El tamaño de este proyecto es de mediana empresa, con un inventario de 360 pares, para abastecer a los demandantes considerados en el mercado de estudio. Considerando una demanda mensual de 7,241 pares promedio y 86,895 pares anuales, con una rotación de inventario mensual de 50 pares aproximadamente para abastecimiento y cambio de modelos. 112,000.00

Las ventas promedio anuales serán estimadas en 500 pares como base de presupuesto, esto representa un 0.57% de la demanda potencial estimada. DE MAÑO DE OBRA

Los requerimientos de personal son los siguientes:

- 3.3.2 CROQUIS DE DISTRIBUCION
- 1. Empleados /mes + 30% prestaciones = 1,040,000
 - 2. Empleados \$ 300,000.00/mes + 30% prestaciones = 1,040,000.

CROQUIS DE DISTRIBUCION



ENTRADA

3.4 REQUERIMIENTOS GENERALES DE ADMINISTRACION

Papelería \$ 50,000/mes

3.4.1 REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA

La materia prima es el calzado para dama, el cual, estamos requiriendo 360 pares como inversión inicial. Cada mes habrá rotación de inventarios, para un mejor surtido de modelos y renovación de los mismos.

Costo inicial de Inventario: \$1,500,000

Costo/unidad promedio: \$ 112,000.00

Costo Total de Inventario: \$40,320,000.00

3.4.2 REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

Los requerimientos de personal son los siguientes:

1 Contador \$ 800,000.00/mes + 30% prestaciones = 1,040,000

2 Empleados \$ 800,000.00/mes + 30% prestaciones = 1,040,000.

Renta de local \$1,200,000/mes

3.4.3 SERVICIOS

Energía Eléctrica \$ 75,000/mes

Agua \$ 20,000/mes

Teléfono \$ 100,000/mes

Materiales \$ 500,000

3.4.4 INSTALACION

Teléfono \$1,500,000

Energía Eléctrica \$ 30,000

3.4.5 PUBLICIDAD Y NORMAS DE CALIDAD

Spots (30 días) \$1,500,000

Volantes (8,000 UN) \$ 64,000

Letrero (Rótulo) \$ 111,000

La calidad del calzado será excelente ya que es de piel y con buenos acabados.

3.4.6 GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION

Papelería \$ 50,000/mes
Artículos de limpieza 44,000/mes

3.4.7 MUEBLES Y EQUIPO

Aparadores \$1,000,000
Anaqueles \$1,500,000
Alfombras \$2,200,000
Sumadora \$ 455,000
Espejos \$ 640,000

3.4.8 FLETES

Costo de flete \$ 111,000/viaje

3.4.9 EDIFICIO

Renta de local \$1,200,000/mes
Anticipo \$1,200,000
Depósito \$1,200,000

3.4.10 ACONDICIONAMIENTO

Materiales \$ 500,000
Mano de Obra \$2,000,000

3.5 PRODUCTO

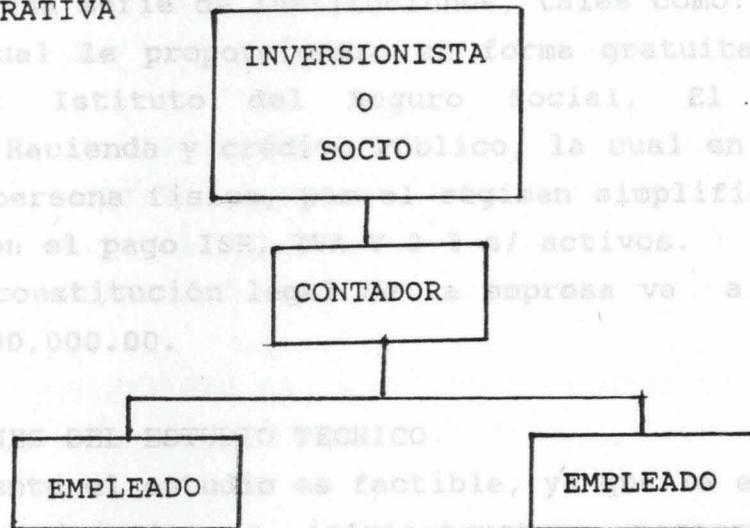
3.5.1 ESPECIFICACIONES TECNICAS Y NORMAS DE CALIDAD

El zapato para dama existente será de varios colores, principalmente negro y blanco. Sus estilos son diversos teniendo 30 modelos cada medida, los cuales son: 21, 21.5, 22, 22.5, 23, 23.5, 24, 24.5, 25, 25.5, 26 y 26.5.

La calidad del calzado será excelente ya que es de piel y con buenos acabados.

3.6 ORGANIZACION

3.6.1 ADMINISTRATIVA



La empresa estará conformada por un administrador central (socios), un contador y dos empleados, teniendo operaciones de lunes a sábado en el horario comercial de 10:00 a 14:00 hrs. y de 17:00 a 20:00 hrs. El abastecimiento será en la ciudad de León Gto.

3.6.2 FUNCION DE EMPLEADOS

Inversionista: Verificar el buen manejo que se tiene de su inversión y tomará todas las decisiones principales de la empresa.

Contador: su función principal es supervisar el movimiento y manejo de la zapatería, tanto interno como externo, aspectos contables, fiscales y legales.

Empleado: Establecer un buen servicio a los clientes, tratando de tener mayor venta.

3.6.3 LEGAL FINANCIERO

la constitución legal de esta empresa se basa en el registro ante una serie de instituciones, tales como: La Cámara de comercio la cual le proporcionara en forma gratuita la licencia municipal, El Instituto del Seguro Social, El Infonavit, La Secretaria de Hacienda y crédito Público, la cual en esta se dara de alta como persona fisica, por el régimen simplificado teniendo como obligación el pago ISR, IVA Y 2 % s/ activos. la inversión.

- Ana Para la constitución legal de la empresa va a ocasionar un costo de \$2,100,000.00.

- Concluir la factibilidad de invertir en la empresa.

3.7 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO TECNICO

4.2 Tecnicamente el estudio es factible, ya que la empresa cuenta con los requerimientos e infraestructura necesaria para su implementación. Considerando un tamaño inicial de 360 pares de inventario, con unas ventas estimadas en promedio de 500 pares anuales. Su localización será en el centro comercial de la ciudad de Celaya, Gto. Y el abastecimiento será en la ciudad de León Gto.

Sumadora	435,000	
Especios	640,000	
TOTAL		\$ 5,795,000

4.2.2 CAPITAL DE TRABAJO (MINIMO POR MES)

Contador	\$ 1,040,000	
2 empleados	1,040,000	
Energia Eléctrica	75,000	
Agua	20,000	
Teléfono	100,000	
Papeleria	50,000	
Art. Limpieza	44,000	
Fléte (mes)	111,000	
Renta	1,200,000	
Inventario (materia prima)	40,320,000	
TOTAL		\$ 44,000,000

IV ESTUDIO FINANCIERO

Telefono (inst.) \$1,500,000

4.1 OBJETIVOS

- En este estudio se pretende cuantificar las inversiones necesarias. 64,000
- Determinar la estructura financiera de la inversión .
- Presupuestar los presupuestos de Ingresos y Egresos.
- Determinar la rentabilidad y recuperación sobre la inversión.
- Analizar la sensibilidad que tiene la empresa a la variación de costos e ingresos. 2,100,000
- Concluir la factibilidad de invertir en la empresa. \$ 10,205,000

4.2 INVERSIONES

Inversión fija \$ 5,795,000

4.2.1 INVERSIONES FIJAS 44,000,000

Aparadores	\$ 1,000,000	
Anaqueles	1,500,000	\$ 60,000,000
Alfombras	2,500,000	
Sumadora	455,000	
Espejos	640,000	

4.3 TOTAL \$ 5,795,000

La estructura financiera de las inversiones necesarias para

4.2.2 CAPITAL DE TRABAJO (MINIMO POR MES)

Contador	\$ 1,040,000	
2 empleados	1,040,000	\$ 16,000,000 de las
Energía Eléctrica	75,000	de cubrir el total de la
Agua	120,000	diferida y el total de
Teléfono	100,000	un crédito Avío con
Papelería	50,000	plazo de 30 años, período de gracia, para el
Art. Limpieza	44,000	total, siendo 44,000,000.
Flete (mes)	111,000	
Renta	1,200,000	
Inventario (materia prima)	40,320,000	
TOTAL		\$ 44,000,000

4.2.3 INVERSION DIFERIDA

Teléfono (inst.)	\$1,500,000	5,000
Energía Eléctrica (Inst.)	30,000	5,000
Publicidad (radio)	1,500,000	\$ 16,000,000
Volantes de trabajo	64,000	
Letreroamiento Bancario	111,000	44,000,000
Anticipo (local)	1,200,000	\$ 60,000,000
Depósito	1,200,000	
Acondicionamiento (local)	2,500,000	
Permisos y Suscripciones	2,100,000	
TOTAL		\$ 10,205,000

4.2.4 RESUMEN DE INVERSIONES

Inversión fija	\$ 5,795,000	
Capital de trabajo	44,000,000	
Inversión Diferida	10,205,000	
TOTAL		\$ 60,000,000

4.3 FINANCIAMIENTO

4.3.1 FUENTES Y FORMAS DE FINANCIAMIENTO

La estructura financiera de las inversiones necesarias para implementar la empresa estarán conformadas de la siguiente manera:

- Recursos propios. El inversionista aportará \$ 16,000,000 de las inversiones necesarias, siendo este para cubrir el total de la inversión diferida y el total de inversión fija.
- Financiamiento Bancario. Se tramitará un crédito Avío con Bancomer a un plazo de 30 años, sin periodo de gracia, para el capital de trabajo total, siendo este de 44,000,000.

	INSOLUTO	INTERESES	PAGO MENSUAL	AMORTIZACION
10	36,006.23	795.89	1,785.122	989.22
11	35,017.01	774.02	1,785.122	1,011.09
12	34,005.92	751.67	1,785.122	1,033.44
		<u>10,393.84</u>		<u>11,027.56</u>

4.3.2 INVERSION TOTAL	728.83	1,785.122	1,056.28
Inversión diferida	05.48	\$ 10,205,000	1,079.63
Inversión fija	683.62	5,795,000	1,103.49
Recursos propios	657.23	<u>1,785.122</u>	\$ 16,000,000
Capital de trabajo	32.20	1,785.122	1,152.82
Financiamiento Bancario		1,785.122	44,000,000
TOTAL DE INVERSION	80.77	1,785.122	<u>\$ 60,000,000</u>

4.3.3 TABLA DE AMORTIZACIONES E INTERESES

Anualidades diferidas

$$C = \frac{R(1-(1+i)^{-n})}{i}$$

i=30% Anual
i=2.21044 %

$$44,000 = \frac{R(1+(1+0.0221044)^{-36})}{0.0221044}$$

(MILES DE PESOS)

MES	CAPITAL INSOLUTO	INTERESES	PAGO MENSUAL	AMORTIZACION
1	44,000	972.59	1,785.122	812.52
2	43,187.48	954.63	1,785.122	830.48
3	42,356.98	936.27	1,785.122	848.84
4	41,508.14	917.51	1,785.122	867.60
5	40,640.54	898.33	1,785.122	886.78
6	39,753.76	878.73	1,785.122	906.38
7	38,847.38	858.69	1,785.122	926.42
8	37,920.96	838.22	1,785.122	946.90
9	36,974.00	817.28	1,785.122	967.83
10	36,006.23	795.89	1,785.122	989.22
11	35,017.01	774.02	1,785.122	1,011.09
12	34,005.92	751.67	1,785.122	1,033.44
		<u>10,393.84</u>		<u>11,027.56</u>

13	4	PRES	32,972.48	PROFO	728.83		1,785.122	1,056.28
14			31,916.20		705.48		1,785.122	1,079.63
15	4.1	DE	30,833.57	RES	681.62	IRACION	1,785.122	1,103.49
16			29,733.08		657.23	DE DEPR	1,785.122	1,127.89
17		NCEPTO	28,605.12		632.20	TODO	1,785.122	1,152.82
18			27,452.32	NAL	606.82	ECIABLE	1,785.122	1,178.30
19		arador	26,274.02	,000	580.77	Años	1,785.122	1,204.35
20		aquel	25,069.67	,000	554.15	Años	1,785.122	1,230.97
21		foabre	23,838.75	,000	526.94	Años	1,785.122	1,258.18
22		mador	22,580.57	,000	499.12	Años	1,785.122	1,285.99
23		pejos	21,294.58	,000	470.70	Años	1,785.122	1,314.41
24			19,980.17		441.64		1,785.122	1,343.47
					<u>7,085.60</u>			<u>14,335.78</u>
25		NCEPTO	18,636.70		411.95		1,785.122	1,373.16
26			17,263.54	RES	381.60	BLE	1,785.122	1,403.52
27		arador	15,860.02		350.57		1,785.122	1,434.54
28		aquel	14,425.48		318.86		1,785.122	1,466.25
29		foabre	12,959.23		286.45		1,785.122	1,498.66
30		mador	11,460.57		253.32		1,785.122	1,531.80
31		pejos	9,928.77		219.46		1,785.122	1,565.65
32		lor Rec	8,363.13		184.86	Tota	1,785.122	1,606.26
33			6,762.87		149.48		1,785.122	1,635.63
34			5,127.24		103.33		1,785.122	1,671.78
35			3,455.46		76.38		1,785.122	1,708.74
36			1,746.72		38.61		1,785.122	1,746.51
					<u>2,784,27</u>			<u>33,744.50</u>

4.4 PRESUPUESTO PROFORMA TABLA DE AMORTIZACION

4.4.1 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES PERIODO VALOR AMORT.

ORIGIN		TABLA DE DEPRECIACIONES			ANUAL
CONCEPTO	VALOR	PERIODO	DEPRECIACION	RECUPERACION	
Teléfono	ORIGINAL, 000	DEPRECIABLE	10 Años	%	150,000
Aparador	1,000,000	10 Años	10		15
Anaqueles	1,500,000	10 Años	10		15 3,000
Alfombras	2,200,000	5 Años	20		0
Sumadora	455,000	5 Años	10		1050,000
Espejos	640,000	10 Años	10		0 6,400
Letrero	111,000	10	10 Años		11,100
Anticipo					
CONCEPTO	VALOR	PERIODO	DEPRECIACION	RECUPERACION	CARGO ANUAL
Depósito	RECUPERABLE				DEPRECIABLE
Aparador	1,200,150,000	10	10 Años		85,000
Anaqueles	225,000				127,500
Alfombras	2,500,000	0 10	10 Años		440,000
Sumadora	45,500				81,900
Espejos	2,100,000	0 10	10 Años		128,000
Valor Recuperable	450,000		Total depreciacion anual		1862,400

4.4.2 PRESUPUESTO DE TABLA DE AMORTIZACION
 CON FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	VALOR ORIGINAL	AMORTIZACION %	PERIODO AMORTIZACION	VALOR AMORT. ANUAL
Instalación			862,400	
Teléfono	1,500,000	10	10 Años	150,000
Instalación			13,480,000	
E. Eléctrica	30,000	10	10 Años	3,000
Publicidad			900,000	
Radio	1,500,000	10	10 Años	150,000
Volantes	64,000	10	10 Años	6,400
Letrero	111,000	10	10 Años	11,100
Anticipos de limpieza			538,000	
Locales	1,200,000	10	10 Años	120,000
Depósito			14,400,000	
Renta	1,200,000	10	10 Años	120,000
Acondimio-				
nar local	2,500,000	10	10 Años	250,000
Permisos y				
Suscripcion	2,100,000	10	10 Años	210,000
Total anual				1,020,500

4.4.2 PRESUPUESTO DE EGRESOS

CON FINANCIAMIENTO

AÑO 1	FIJOS	VARIABLES
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA		
Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		96,320,000
GASTOS FINANCIEROS		
Intereses	10,393,845	
TOTAL	56,424,745	96,320,000

PRESUPUESTOS DE EGRESOS

CON FINANCIAMIENTO

AÑO 2	FIJOS	VARIABLES
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA		
Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		56,000,000
GASTOS FINANCIEROS		
Intereses	7,085,600	
TOTAL	53,116,500	56,000,000

PRESUPUESTOS DE EGRESOS

CON FINANCIAMIENTO

AÑO 3	FIJOS	VARIABLES
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA		
Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		56,000,000
GASTOS FINANCIEROS		
Intereses	2,784,270	56,000,000
TOTAL	48,815,170	56,000,000

PRESUPUESTOS DE EGRESOS

CON FINANCIAMIENTO

AÑO 4

FIJOS

VARIABLES

COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA

Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		56,000,000
TOTAL	46,030,900	56,000,000

PRESUPUESTO DE EGRESOS

CON FINANCIAMIENTO

AÑO 5	FIJOS	VARIABLES
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA		
Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		56,000,000
TOTAL	46,030,900	56,000,000

PRESUPUESTO DE EGRESOS

SIN FINANCIAMIENTO

AÑO 1	FIJOS	VARIABLES
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA		
Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		96,320,000
TOTAL	46,030,900	96,320,000

PRESUPUESTOS DE EGRESOS
 SIN FINANCIAMIENTO

AÑO 2	FIJOS	VARIABLES
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA		
Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		56,000,000
TOTAL	46,030,900	56,000,000

PRESUPUESTOS DE EGRESOS

SIN FINANCIAMIENTO

AÑO 3

FIJOS

VARIABLES

COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA

Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		56,000,000
TOTAL	46,030,900	56,000,000

PRESUPUESTOS DE EGRESOS

SIN FINANCIAMIENTO

AÑO 4

FIJOS

VARIABLES

COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA

Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		56,000,000
TOTAL	46,030,900	56,000,000

PRESUPUESTO DE EGRESOS

SIN FINANCIAMIENTO

AÑO 5

	VENTAS/ANUALES		
	CON FINANCIAMIENTO	FIJOS	SIN FINANCIAMIENTO
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA			230,154,500
Depreciaciones	265,582,500	862,400	230,154,500
Amortizaciones	240,582,500	1,020,500	230,154,500
Contador	230,154,500	12,480,000	230,154,500
Empleados	230,154,500	12,480,000	230,154,500
Energía Eléctrica		900,000	
Agua		240,000	
Teléfono		1,200,000	
Papelería	2,015	600,000	1,643
Artículos de limpieza	1,897	528,000	1,643
Fletes	1,743	1,320,000	1,643
Renta	1,643	14,400,000	1,643
Inventario Materia prima	1,643		56,000,000
TOTAL ESTADO DE RESULTADOS		46,030,900	56,000,000

4.5.1 CON FINANCIAMIENTO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Ingresos	70,000,000	70,000,000	70,000,000	70,000,000
Costos y gtos.	142,250,900	107,303,900	102,030,900	102,030,900
Utilidad Op.	(72,250,900)	(37,303,900)	(32,030,900)	(32,030,900)
Gastos fin.	10,393,845	7,085,600	2,784,370	0
Ut. ant. imp.	(82,744,745)	(39,116,500)	(80,846,970)	(32,030,900)
Impuestos	0	0	0	0
Ut. Neta	(82,744,745)	(39,116,500)	(80,846,970)	(32,030,900)
Dep. y Amort.	1,882,900	1,882,900	1,882,900	1,882,900
Flujo Neto E.	(80,861,845)	(37,233,600)	(78,963,170)	(30,148,000)

El estado de Resultados para el año quinto es igual que el año cuarto, ya que no tiene intereses, los costos y gastos son los mismos.

4.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO	VENTAS/ANUALES	
	CON FINANCIAMIENTO	SIN FINANCIAMIENTO
1	282,123,725	230,154,500
2	265,582,500	230,154,500
3	240,582,500	230,154,500
4	230,154,500	230,154,500
5	230,154,500	230,154,500
Ut. Neta	(32,030,900)	(32,030,900)
Dep. y Amort.	1,882,900	1,882,900

AÑO	UNIDADES/ANUALES	
	CON FINANCIAMIENTO	SIN FINANCIAMIENTO
1	2,015	1,643
2	1,897	1,643
3	1,743	1,643
4	1,643	1,643
5	1,643	1,643

En base al presupuesto de Ingresos basado en la demanda potencial, estimado al estudio del mercado, se comprueba mediante el Punto de Equilibrio y el estudio de Resultados, que una empresa de este tipo financieramente no es rentable en un periodo de ventas.

4.6 ESTADO DE RESULTADOS

4.6.1 CON FINANCIAMIENTO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Ingresos	70,000,000	70,000,000	70,000,000	70,000,000
Costos y gtos.	142,350,900	102,303,900	102,030,900	102,030,900
Utilidad Op.	(72,350,900)	(32,030,900)	(32,030,900)	(32,030,900)
Gastos fin.	10,393,845	7,085,600	2,784,270	0
Ut. ant. imp.	(82,744,745)	(39,116,500)	(80,846,070)	(32,030,900)
Impuestos	0	0	0	0
Ut. Neta	(82,744,745)	(39,116,500)	(80,846,070)	(32,030,900)
Dep. y Amort.	1,882,900	1,882,900	1,882,900	1,882,900
Flujo Neto E.	(80,861,845)	(37,233,600)	(78,963,170)	(30,148,000)

El estado de Resultados para el año quinto es igual que el año cuarto, ya que no tiene intereses, los costos y gastos son los mismos.

4.6.2 SIN FINANCIAMIENTO (MODIFICADO)

Ingresos	70,000,000	70,000,000	70,000,000	70,000,000
Costos y gtos.	142,350,900	102,303,900	102,030,900	102,030,900
Utilidad Op.	(72,350,900)	(32,030,900)	(32,030,900)	(32,030,900)
Gastos fin.			0	0
Ut. ant. imp.	(72,350,900)	(32,030,900)	(32,030,900)	(32,030,900)
Impuestos	0	0	0	0
Ut. Neta	(72,350,900)	(32,030,900)	(32,030,900)	(32,030,900)
Dep. y Amort.	1,882,900	1,882,900	1,882,900	1,882,900
Flujo Neto E.	(70,468,000)	(70,438,000)	(70,438,000)	(70,438,000)

Agua

240,000

4.7 RENTABILIDAD

200,000

En base al presupuesto de Ingresos basado en 0.57% de la demanda potencial, estimada en el estudio del mercado, se comprueba mediante el Punto de Equilibrio y el Estado de Resultados, que una empresa de este tipo financieramente no es rentable, con este volúmen de ventas.

264,320,000

Considerando un mercado potencialmente demandante para la empresa de 86,895 pares anuales. Actualmente, se hará un presupuesto con 2,000 pares de ventas anuales para la empresa, (6 pares aproximadamente diarios), siendo estas ventas razonables para una empresa formalmente establecida.

Por lo anterior el presupuesto nos indica que la empresa no es rentable ni aún sin financiamiento, para lo cual será necesario realizar nuevos presupuestos en base a 2,000 unidades/anuales.

4.8 PRESUPUESTOS PROFORMA (MODIFICADO)

CON FINANCIAMIENTO

4.8.1 PRESUPUESTOS DE EGRESOS (MODIFICADO)
CON FINANCIAMIENTO

FIJOS

VARIABLES

AÑO 1	FIJOS	VARIABLES
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA	1,020,500	
Depreciaciones	1,862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	1,528,000	
Fletes	1,320,000	264,320,000
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima	7,085,600	264,320,000
GASTOS FINANCIEROS		
Intereses	10,393,845	224,000,000
TOTAL	56,424,745	264,320,000

PRESUPUESTOS DE EGRESOS (MODIFICADO)

CON FINANCIAMIENTO

AÑO 2

FIJOS

VARIABLES

COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA

Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		264,320,000
GASTOS FINANCIEROS		
Intereses	7,085,600	
TOTAL	53,116,500	224,000,000

PRESUPUESTOS DE EGRESOS (MODIFICADO)
 CON FINANCIAMIENTO

AÑO 3	FIJOS	VARIABLES
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA		
Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		224,000,000
GASTOS FINANCIEROS		
Intereses	2,784,270	224,000,000
TOTAL	48,815,170	224,000,000

PRESUPUESTOS DE EGRESOS (MODIFICADO)

CON FINANCIAMIENTO

AÑO 4	FIJOS	VARIABLES
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA		
Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		224,000,000
TOTAL	46,030,900	224,000,000

PRESUPUESTOS DE EGRESOS (MODIFICADO)
 CON FINANCIAMIENTO

AÑO 5	FIJOS	VARIABLES
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA		
Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		224,000,000
TOTAL	46,030,900	224,000,000

PRESUPUESTOS DE EGRESOS (MODIFICADO)

SIN FINANCIAMIENTO

AÑO 1	FIJOS	VARIABLES
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA		
Depreciaciones	862,400	
Amortizaciones	1,020,500	
Contador	12,480,000	
Empleados	12,480,000	
Energía Eléctrica	900,000	
Agua	240,000	
Teléfono	1,200,000	
Papelería	600,000	
Artículos de limpieza	528,000	
Fletes	1,320,000	
Renta	14,400,000	
Inventario Materia prima		264,320,000
TOTAL	46,030,900	264,320,000

En los siguientes tres años (3, 4 y 5) será su presupuesto de Egresos igual que el año 2 sin financiamiento.

PRESUPUESTOS DE EGRESOS (MODIFICADO)

SIN FINANCIAMIENTO

AÑO 2

	VENTAS/UNIDAD	FIJOS VENTAS	VARIABLES
COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA			280,000,000
Depreciaciones	2,000,000	862,400	280,000,000
Amortizaciones	2,000,000	1,020,500	280,000,000
Contador	2,000,000	12,480,000	280,000,000
Empleados	2,000,000	12,480,000	280,000,000
Energía Eléctrica		900,000	
Agua		240,000	
Teléfono		1,200,000	
Papelería		600,000	
Artículos de limpieza	283,154,500	528,000	230,154,500
Fletes	266,562,500	1,320,000	230,154,500
Renta	244,075,250	14,400,000	230,154,500
Inventario Materia prima	230,154,500		264,320,000
			230,154,500
TOTAL		46,030,900	224,000,000

AÑO 3 CON FINANCIAMIENTO SIN FINANCIAMIENTO

En los siguientes tres años (3,4 y 5) será su presupuesto de Egresos igual que el año 2 sin financiamiento.

3	1,644	1,644
4	1,644	1,644
5	1,644	1,644

4.8.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS (MODIFICADO)

4.10.1 CON FINANCIAMIENTO

AÑO	VENTAS/UNIDAD	VENTAS ANUALES
1 Ingresos	2,000,000	280,000,000
2 Costos y gtos.	2,000,000	280,000,000
3 Utilidad Op.	2,000,000	280,000,000
4 Costos fin.	2,000,000	280,000,000
5 t. ant. imp.	2,000,000	280,000,000
Impuestos	0	0

4.9 PUNTO DE EQUILIBRIO (MODIFICADO)

Dep. y Amort.	1,882,900	VENTAS	1,882,900
---------------	-----------	--------	-----------

4.10.2 SIN FINANCIAMIENTO

AÑO	CON FINANCIAMIENTO	SIN FINANCIAMIENTO
1	283,123,725	230,154,500
2	265,582,500	230,154,500
3	244,075,850	230,154,500
4	230,154,500	230,154,500
5	230,154,500	230,154,500

Ingresos	280,000,000	UNIDADES	280,000,000
Costos y gtos.	310,350,900		270,030,900
Utilidad Op.	(30,350,900)		9,969,100
Costos fin.	2,015		1,644
t. ant. imp.	1,897		1,644
Impuestos	1,743		1,644
t. Neta	1,644		1,644
Dep. y Amort.	1,882,900		1,882,900
Flujo Neto E.	(28,468,000)	11,852,000	11,852,000

El estado de Resultados para el año quinto es igual al año cuarto.

4.10 ESTADO DE RESULTADOS

4.10.1 CON FINANCIAMIENTO

4.11.1 CON FINANCIAMIENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Ingresos	280,000,000	280,000,000	280,000,000	280,000,000
Costos y gtos.	310,350,900	270,030,900	270,030,900	270,030,900
Utilidad Op.	(30,350,900)	9,969,100	9,969,100	9,969,100
Gastos fin.	10,393,845	7,085,600	2,784,270	0
Ut. ant. imp.	(40,744,745)	2,883,500	7,184,830	9,969,100
Impuestos	No Hay 0	0	0	0
Ut. Neta	(40,744,754)	2,883,500	7,184,830	9,969,100
Dep. y Amort.	1,882,900	1,882,900	1,882,900	1,882,900
Flujo Neto E.	(38,861,845)	4,766,400	9,067,730	10,158,000
AÑO 5	9,969,100/60,000,000	-16.61 %		

El estado de resultados para el año quinto es igual al año cuarto.

4.11.2 SIN FINANCIAMIENTO

4.10.2 SIN FINANCIAMIENTO

AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Ingresos	280,000,000	280,000,000	280,000,000	280,000,000
Costos y gtos.	310,350,900	270,030,900	270,030,900	270,030,900
Utilidad Op.	(30,350,900)	9,969,100	9,969,100	9,969,100
Gastos fin.	0	0	0	0
Ut. ant. imp.	(30,350,900)	9,969,100	9,969,100	9,969,100
Impuestos	0	0	0	0
Ut. Neta	(30,350,900)	9,969,100	9,969,100	9,969,100
Dep. y Amort.	1,882,900	1,882,900	1,882,900	1,882,900
Flujo Neto E.	(28,468,000)	11,852,000	11,852,000	11,852,000
1	(38,861,845)			(54,861,845)
2	4,766,400			(50,095,445)
3	9,067,730			(41,027,715)
4	11,852,000			(29,175,715)
5	54,942,400			25,766,685

El estado de Resultados para el año quinto es igual al año cuarto.

PRI = 3.315 Años

4.11 RENTABILIDAD FINANCIAMIENTO

Año	Flujo Neto de Efectivo	Flujo Acumulado
4.11.1 CON FINANCIAMIENTO	(16,000,000)	(16,000,000)
1	(38,468,000)	(44,468,000)
2	11,852,000	(32,616,000)
3	11,852,000	(20,764,000)
4	11,852,000	(8,912,000)
5	11,852,000	2,940,000
Año 1	No Hay	54,942,400
Año 2	2,883,500/60,000,000 = 4.80 %	
Año 3	4.75 Años 7,184,830/60,000,000 =11.97 %	
Año 4	9,969,100/60,000,000 =16.61 %	
Año 5	VALOR PRESENTE 9,969,100/60,000,000 =16.61 %	

4.11.2 SIN FINANCIAMIENTO

Año	Flujo	No Hay	Factor de Valor	Valor Presente
Año 1				
Año 2	de este	9,969,100/60,000,000 =16.61 %		Neto
Año 3	(16,000)	9,969,100/60,000,000 =16.61 %		16,000,000)
Año 4	(38,861)	9,969,100/60,000,000 =16.61 %		32,792,908)
Año 5	4,766	9,969,100/60,000,000 =16.61 %		3,574,800
5	9,067,730		0.65	5,962,179

4.12 PERIODO DE RECUPERACION DE LAS INVERSIONES

5	11,852,000	0.49	5,892,536
---	------------	------	-----------

4.12.1 CON FINANCIAMIENTO

Año	Flujo Neto de Efectivo	Flujo Acumulado
0	(16,000,000)	(16,000,000)
1	(38,861,845)	(54,861,845)
2	4,766,400	(50,095,445)
3	9,067,730	(41,027,715)
4	11,852,000	(29,175,715)
5	11,852,000	(17,323,715)
6	54,942,400	37,618,685

PRI = 5.315 Años

4.12.2 SIN FINANCIAMIENTO i = 15 %

Año	Flujo Neto de efectivo	Flujo Neto de Efectivo	Valor Presente Neto	Flujo Acumulado
0	(16,000,000)	(16,000,000)	(16,000,000)	(16,000,000)
1	(38,861,845)	(28,468,000)	(33,792,908)	(44,468,000)
2	4,766,400	11,852,000	3,574,800	(32,616,000)
3	9,067,730	11,852,000	5,962,179	(20,764,000)
4	11,852,000	11,852,000	6,776,419	(8,912,000)
5	11,852,000	11,852,000	5,892,538	2,940,000
6	54,942,400	54,942,400	23,753,115	57,862,400
			<u>5,895,851</u>	

PRI = 4.75 Años

4.13 VALOR PRESENTE NETO

4.13.2 SIN FINANCIAMIENTO i = 20 %

4.13.1 CON FINANCIAMIENTO

i=10 %

Año	Flujo Neto de efectivo	Factor de Valor Actualizado	Valor Presente Neto
0	(16,000,000)	1	(16,000,000)
1	(38,861,845)	0.86	(33,792,908)
2	4,766,400	0.75	3,574,800
3	9,067,730	0.65	5,962,179
4	11,852,000	0.57	6,776,419
5	11,852,000	0.49	5,892,538
6	54,942,400	0.43	23,753,115
			<u>(3,833,857)</u>

$i = 15 \%$

Año	Flujo Neto de efectivo	Factor de Valor Actualizado	Valor Presente Neto
0	(16,000,000)	1	(16,000,000)
1	(38,861,845)	0.90	(35,328,650)
2	4,766,400	0.82	3,939,173
3	9,067,730	0.75	6,817,842
4	11,852,000	0.68	8,095,075
5	11,852,000	0.62	7,359,159
6	54,942,400	0.56	31,013,552
			<hr/>
			5,895,851

(1,979,834)

4.13.2 SIN FINANCIAMIENTO $i = 20\%$

4.14 TIR = 21.48 %

Año	Flujo Neto de efectivo	Factor de Valor Actualizado	Valor Presente Neto
0	(16,000,000)	1	(16,000,000)
1	(28,468,000)	0.89	(23,723,336)
2	11,852,000	0.69	8,230,555
3	11,852,000	0.57	6,858,796
4	11,852,000	0.48	5,715,663
5	11,852,000	0.40	4,763,052
6	54,942,400	0.33	18,400,098
			<hr/>
			4,224,831

4.14.2 SIN FINANCIAMIENTO

TIR = 21.48 %

4.15 ANALISIS DE SENSIBILIDAD $i = 25\%$

Año	Flujo Neto de efectivo	Factor de Valor Actualizado	Valor Presente Neto
0	(16,000,000)	1	(16,000,000)
1	(28,468,000)	0.80	(22,774,400)
2	11,852,000	0.64	7,585,280
3	11,852,000	0.51	6,068,224
4	11,852,000	0.40	4,854,579
5	11,852,000	0.32	3,883,663
6	54,942,400	0.26	14,402,870
			(1,979,834)

4.15.1.1 CON FINANCIAMIENTO

4.14 TASA INTERNA DE RETORNO

4.14.1 CON FINANCIAMIENTO

$$TIR = i_1 + [(i_2 - i_1) * \frac{VPN_1}{VPN_1 - VPN_2}]$$

$$TIR = 10 + [(15-10) * \frac{5,895,851}{5,895,851 + 3,883,857}] = 13.02 \%$$

4.15.1.2 SIN FINANCIAMIENTO

4.14.2 SIN FINANCIAMIENTO

TIR = 23.40

4.15 ANALISIS DE SENSIBILIDAD *una disminución del 3 % en los Ingresos.*

Este análisis nos sirve para determinar la sensibilidad que tiene la inversión en los cambios económicos del mercado oferente como demandante y para probar la estabilidad en cuanto al rendimiento que presenta la empresa ante cambios inflacionarios.

4.15.1 ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCION EN LOS INGRESOS

Este análisis nos permitirá conocer el grado de competitividad que presenta la empresa en cuanto su precio con respecto al precio de los oferentes y a la disminución de ventas por el mercado consumidor.

54,942,400 0.74 2,692,560 40,657,376

4.15.1.1 CON FINANCIAMIENTO

i= 5% INGRESOS		i= 3% INGRESOS	
AÑO	FNE	AÑO	FNE
0	(16,000,000)	0	(16,000,000)
1	(52,861,845)	1	(47,261,845)
2	(9,233,600)	2	(3,633,600)
3	(44,322,270)	3	(16,000,000)
4	(21,480,000)	4	(31,706,345)
5	(21,480,000)	5	(3,452,000)
6	54,942,400	6	54,942,400

4.15.1.2 SIN FINANCIAMIENTO

i= 5% INGRESOS		i= 3% INGRESOS	
AÑO	FNE	AÑO	FNE
0	(16,000,000)	0	(16,000,000)
1	(42,468,000)	1	3,452,000
2	(2,148,000)	2	3,452,000
3	(2,148,000)	3	3,452,000
4	(2,148,000)	4	3,452,000
5	(2,148,000)	5	3,452,000
6	54,942,400	6	54,942,400

Tasa Interna de retorno con una disminución del 3% en los Ingresos.

Sin Financiamiento (3% EN $i=5%$)

Año	Flujo Neto de efectivo	Factor de Valor Actualizado	Valor Presente Neto
0	(16,000,000)	1.000	(16,000,000)
1	(36,868,000)	0.951	(35,024,600)
2	3,452,000	0.906	3,106,800
3	3,452,000	0.941	3,244,880
4	3,452,000	0.821	2,830,640
5	3,452,000	0.782	2,692,560
6	54,942,400	0.74	40,657,376
			1,507,656

$i=10\%$

Año	Flujo Neto de efectivo	Factor de Valor Actualizado	Valor Presente Neto
0	(16,000,000)	1.000	(16,000,000)
1	(36,868,000)	0.860	(31,706,480)
2	3,452,000	0.759	2,589,000
3	3,452,000	0.651	2,243,800
4	3,452,000	0.571	1,967,640
5	3,452,000	0.491	1,691,480
6	54,942,400	0.431	23,625,232
			(15,589,328)

TIR = 5.44 %

4.15.2 ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON AUMENTO EN LOS COSTOS SIN FINANCIAMIENTO.

4.15.2.1 CON FINANCIAMIENTO (3 % EN COSTOS)

Año	Flujo Neto de efectivo	Factor de Valor	Valor Presente Neto
AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO		
0	(16,000,000)	(16,000,000)	(16,000,000)
1	(37,778,527)	(48,172,372)	(35,024,600)
2	3,751,073	(3,334,527)	3,375,965
3	3,751,073	996,803	3,524,008
4	3,751,073	3,751,073	3,075,879
5	3,751,073	3,751,073	2,925,836
6	54,942,400	54,942,400	40,657,376
			<hr/>
			1,671,464

Año	Flujo Neto de efectivo	Factor de Valor Actualizado	Valor Presente Neto
-----	------------------------	-----------------------------	---------------------

4.15.2.2 SIN FINANCIAMIENTO (3 % EN COSTOS)

0	(16,000,000)		(16,000,000)
1	(37,778,527)	0.86	(32,489,533)
AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO		
0	3,751,073	(16,000,000)	2,813,304
1	3,751,073	(37,778,527)	2,438,197
2	3,751,073	3,751,073	1,838,025
3	54,942,400	3,751,073	23,625,232
4		3,751,073	<hr/>
5		3,751,073	(15,636,664)
6		54,942,400	

TIR = 5.48 %

TASA INTERNA DE RETORNO CON 3 % EN AUMENTO EN COSTOS SIN FINANCIAMIENTO.

Esta resulta rentable considerando un presupuesto para 2,000 unidades anuales, dando un rendimiento interno con una tasa de rendimiento del 13 % (precios constantes) financiero y 23.4 % (precios constantes) sin financiamiento; Por lo que se recomienda implementar una estrategia de publicidad y ventas para acaparar un mercado mayor de 2,000 unidades anuales, con la finalidad de disminuir este riesgo. La captación de esta demanda es factible, ya que se cuantificó un mercado altamente demandante de calidad y variedad del producto.

Por lo anterior resulta conveniente implementar la empresa.

Año	Flujo Neto de efectivo	Factor de Valor Actualizado	Valor Presente Neto
0	(16,000,000)	1	(16,000,000)
1	(37,778,527)	0.95	(35,024,600)
2	3,751,073	0.90	3,375,965
3	3,751,073	0.94	3,526,008
4	3,751,073	0.82	3,075,879
5	3,751,073	0.78	2,925,836
6	54,942,400	0.74	40,657,376
			<hr/> 1,671,464

CONCLUSIONES GENERALES

Esta es factible de inversión a que se encuentra un mercado demandante de calidad y variedad del producto aunque muy exigente en calidad, especial, por lo que se recomienda implementar una estrategia de publicidad y ventas para acaparar un mercado mayor de 2,000 unidades anuales, con la finalidad de disminuir este riesgo. La captación de esta demanda es factible, ya que se cuantificó un mercado altamente demandante de calidad y variedad del producto.

Por lo anterior resulta conveniente implementar la empresa.

Año	Flujo Neto de efectivo	Factor de Valor Actualizado	Valor Presente Neto
0	(16,000,000)	1	(16,000,000)
1	(37,778,527)	0.86	(32,489,533)
2	3,751,073	0.75	2,813,304
3	3,751,073	0.65	2,438,197
4	3,751,073	0.57	2,138,111
5	3,751,073	0.49	1,838,025
6	54,942,400	0.43	23,625,232
			<hr/> (15,636,664)

TIR = 5.48 %

4.16 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO FINANCIERO

Esta empresa resulta rentable considerando un presupuesto para 2,000 unidades anuales, dando un rendimiento interno con financiamiento a precios constantes de 13 centavos a cada peso que se invierta.

La inversión es recuperable a 5 años aproximadamente para el caso de recursos propios o financiamiento, esto indica una conveniencia de inversión con una recuperación a mediano plazo.

La empresa es muy sensible a cambios económicos tanto de demandantes, oferentes o proveedores, debido a que la empresa sólo soporta un 3% de disminución en sus ingresos o el precio de venta y un 3% en el aumento de sus costos.

Ante esta sensibilidad se considera una empresa de riesgo de inversión.

V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

Esta empresa es factible de inversión debido a que se encuentra ante un mercado demandante de calidad en el producto aunque muy competido en cantidad, especie, por los oferentes de la región. Técnicamente se cuenta con proveedores, instalaciones e infraestructura necesaria para la implementación de esta empresa.

Por parte del aspecto financiero, es una empresa rentable debido a su competencia, con un riesgo en la inversión, una tasa de rendimiento del 13 % (precios constantes) con apoyo financiero y 23.4 % (precios constantes) sin financiamiento; Por lo que se recomienda implementar una estrategia de publicidad y ventas para acaparar un mercado mayor de 2,000 unidades anuales, con la finalidad de disminuir este riesgo. La captación de esta demanda es factible, ya que se cuantificó un mercado altamente demandante de calidad y variedad del producto.

Por lo anterior resulta conveniente implementar la empresa.

VI BIBLIOGRAFIA

S.E.P., INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFIA E INFORMATICA,
ED. GOBIERNO. AÑO 1991

ING. MIGUEL IZAGUIRRE MENDOZA. MONOGRAFIA GEOGRAFIA GENTES Y
ACTUALIDAD DEL MUNICIPIO DE CELAYA. ED. H. AYUNTAMIENTO. AÑO 1989

G. BACA URBINA. EVALUACION DE PROYECTOS. ED. MC GRAW HILL. AÑO
1988.