

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### *Proyecto financiero para apertura de una boutique para damas*

**Autor: Eugenia Ma. Guadalupe Meave García**

**Tesina presentada para obtener el título de:  
Lic. en Administración de Empresas [sic]**

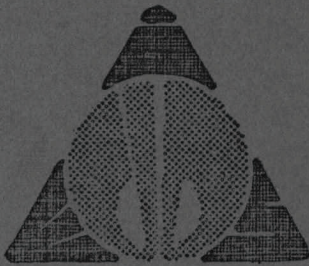
**Nombre del asesor:  
Margarita de la Torre Sánchez**

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, A.C.

Escuela de Contabilidad y Administración

"PROYECTO FINANCIERO PARA APERTURA DE UNA  
BOUTIQUE PARA DAMAS"

## T E S I N A

Que para obtener el Título de:  
**LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Presenta:

**Eugenia Ma. Guadalupe Meave García**

58  
1483p 1991  
SILVIO ZAVALA



T747

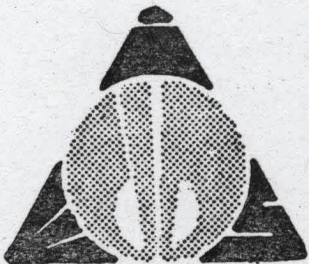
Margarita de la Torre Sánchez

ej.1

press, mich.

1991





INSTITUTO DE ESTUDIOS SUPERIORES

VASCO DE QUIROGA, A.C.

Escuela de Contabilidad y Administración

"PROYECTO FINANCIERO PARA APERTURA DE UNA  
BOUTIQUE PARA DAMAS"

TESINA

Que para obtener el Título de:  
**LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Presenta:  
**Eugenia Ma. Guadalupe Meave García**

Asesor: C.P. Margarita de la Torre Sánchez

Morelia, Mich.



AGRADECIMIENTOS:

A MIS PADRES Y HERMANAS POR EL APOYO QUE ME DIERON.

A MIS MAESTROS Y AMIGOS.



## I N D I C E

- I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.
- II.- JUSTIFICACION Y OBJETIVOS.
- III- ESTUDIO DE MERCADO.
  - A) DEMANDA
    - RESULTADOS OBTENIDOS.
  - B) OFERTA
- IV.- ASPECTOS TECNICOS E INVERSIONES.
- V.- ASPECTOS FINANCIEROS.
  - A) PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.
  - B) PROYECCIONES FINANCIERAS
    - 1.- BALANCE INICIAL
    - 2.- PRESUPUESTOS DE VENTAS, COMPRAS E INVENTARIOS.
    - 3.- PRESUPUESTOS DE GASTOS DE OPERACION.
    - 4.- ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO.
    - 5.- PRESUPUESTO DE FLUJO DE CAJA.
    - 6.- BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO.
  - C) EVALUACION FINANCIERA.
    - 1.- FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO.
    - 2.- DETERMINACION DEL VALOR PRESENTE.
    - 3.- ANALISIS DE SENSIBILIDAD.
- VI.- CONCLUSIONES.
- VII- ANEXOS.

## I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En base a la experiencia personal que se ha tenido durante un año; en el cuál se ha dedicado tiempo y recursos a la venta de ropa americana dentro del círculo familiar; surge la inquietud de formalizar la creación de una empresa comercial que se dedique en forma estable, a realizar la actividad antes señalada.

Para lo cual se plantea la elaboración de un proyecto que contemple las actividades inherentes a la comercialización de ropa ya importada de los E.E.U.U.; así mismo en el citado proyecto se pretende hacer un análisis técnico financiero que nos de luz sobre la viabilidad de dicha actividad.



## II.- JUSTIFICACION Y OBJETIVOS.

En lo planteado en el punto anterior mediante la experiencia que se ha tenido, se ha visto que este proyecto puede llegar a tener una gran utilidad, por la demanda que existe.

Ya que existen proveedores en la ciudad de Guadalajara, -- Jal., con precios muy atractivos; no es necesario ir por la ropa al país vecino.

Los objetivos que se pretende llegar alcanzar con este estudio son los siguientes:

## OBJETIVO GENERAL.

Justificar la viabilidad técnica-financiera del establecimiento de una tienda de ropa.

## OBJETIVOS PARTICULARES:

- 1.- conocer la demanda potencial de giro.
- 2.- Conocer el tipo y el precio de la mercancía a expender.
- 3.- Determinar las necesidades materiales para el establecimiento del local comercial.
- 4.- Conocer el flujo de efectivo más adecuado para la realización de la actividad comercial.
- 5.- Plantear, cuál es la organización administrativa idónea para el manejo de la tienda de ropa.
- 6.- Determinar los niveles de inventario óptimos de mercancía.



### III.- ESTUDIO DE MERCADO.

En esta parte del proyecto nos daremos cuenta del tipo, -- precio, localización y demanda potencial, datos necesarios para satisfacer algunos de los objetivos antes mencionados.

#### A. DEMANDA.

En la población de Celaya, Gto., en 1990 con el último censo existen 163,208 mujeres y 152,369 hombres, en la actualidad la totalidad de habitantes que existen 315,577. (1)

La demanda potencial que se requiere manejar para este estudio son mujeres desde los 20 años hasta los 44, en la actualidad existen 58,755. (2)

Otro punto que es importante tomar en cuenta es cuanta gente gana más de cuatro veces el salario mínimo o más en la ciudad de Celaya.

4.01 al 6 veces S.M.N. 3.09%

+ 6 veces S.M.N. 2.15%

5.25% (3)

El total de habitante son de 315,577., y de los cuales ganan 4 veces el salario mínimo o más son 16,568.

Para fines de establecer el tipo de ropa que tendría más demanda se investigó que la temperatura en esta ciudad es de 18.8 °C y la mínima con una precipitación pluvial promedio de 683 milímetros anuales. (4)

#### RESULTADOS OBTENIDOS.

Los datos anteriores nos dan apoyo para saber interpretar los resultados obtenidos, en la muestra que se tomo de 50 cuestionarios en la realización de este proyecto. -Se anexa en apéndice el machote del cuestionario aplicado-. (5)

El cuestionario que se aplico; consta de nueve preguntas en base a la información investigada. Mediante cuestionario aplicado a 50 mujeres se obtuvieron los siguientes resultados:

- 1.- El 100% vive en está ciudad y las edades que resultaron son de 40 años el 20%, 30 años el 30%, 25 años el 25% y menos de 20 años el 25%.
- 2.- Las personas que ganan 4 veces el salario mínimo son el 60%, más de 4 veces el salario mínimo son el 40%.



- 3.- Las personas disponen para vestido \$ 400,000. el 30%, -  
4 500,000. el 40%, \$ 600,000. el 30%.
- 4.- Las mujeres en está ciudad, compran prendas al mes:  
3 el 25%, 2 el 40%, 1 el 35%.
- 5.- El tipo de ropa que usan son moderna el 30%, tradicio--  
nal 40% y conservadora el 30%.
- 6.- La mayoría de mujeres en esta ciudad prefieren comprar:  
su ropa fuera de está ciudad un 80% y en la ciudad el -  
20%.
- 7.- El precio que pagan por vestido es: \$ 200,000. 40%, --  
\$ 300,000. el 30%, \$ 500,000. el 30%.

#### CONCLUSIONES SOBRE DEMANDA

- 1<sup>a</sup>. En base al resultado N<sup>o</sup> 2 y al N<sup>o</sup> de mujeres existentes  
en la ciudad nuestro mercado potencial son 58,755 muje-  
res.
- 2<sup>a</sup>. Los precios de venta manejados para nuestro proyecto es  
tán accesibles para la población en general, por la res-  
puesta a "Cuanto dispones para vestido", por lo que una  
persona puede comprar de 1 a 2 prendas al mes por lo que  
la venta potencial en unidades se eleva a 117,510 pren-  
das al mes (58,755 meses x 2 prendas al mes).



3ª. Aunque el 30% de los encuestados prefieren comprar en otra localidad, con mis buenas relaciones y algo de publicidad pensamos que tendrá éxito el proyecto.

#### B. OFERTA.

En la ciudad de Celaya, Gto., existen varias boutiques de ropa pero las más importantes dentro del tipo de ropa que se manejará se encuentran en las calles de Guanajuato N° 503, y Nuevo León N. 102 y son las siguientes:

La primera que es la más importante se llama "Ely" tiene un promedio de ventas mensual de \$ 30 millones está boutique vende tipo de vestidos de día y noche.

La segunda se llama "Alvarez" tiene un promedio mensual en ventas de \$ 23 millones vende ropa más informal o de día.

Por lo anteriormente expuesto nuestro proyecto manejará -- ropa de una calidad intermedia entre la de "Ely" - que es de lujo - y la de "Alvarez" que es mas causal.

El precio que se quiere manejar es de \$ 300,000 por prenda el tipo de algodón basándose en la temperatura antes señalada.

Se espera vender un promedio de 60 vestidos mensuales y -- tener en inventario 40.



#### IV.- ASPECTOS TECNICOS E INVERSIONES.

A constinución detallaré los elementos necesarios que componen el activo para poder llevar a su realización este proyecto. así como la localización seleccionada:

##### Iª. LOCALIZACION SELECCIONADA.

En plano adjunto se ubica el local que se adquiriría para establecer esta boutique. La selección se hizo tomando en cuenta que es una calle de fácil acceso y esta cerca de la zona de la gente que esperamos sean nuestros clientes potenciales.

Se anexa plano arquitectonico y fachada.

##### IIª INVERSIONES REQUERIDAS PARA EL PROYECTO.









FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. DE SAN ANTONIO

FRAC. CORACION DE NINAZAVA

FRAC. ALMARRAZ

FRAC. ALMARRAZ

FRAC. ALMARRAZ

FRAC. ALMARRAZ

FRAC. ALMARRAZ

FRAC. ALMARRAZ

FRAC. ALMARRAZ

FRAC. ALMARRAZ



Se cuenta con un local de 24 m2 ubicado en la calle de Quéretaro N° 117.

CONCEPTO	COSTO
LOCAL	15'000,000 =====
GASTOS DE INSTALACION:	
VITROPISO 24 m2	1'560,000
RECUBRIMIENTO COREY 50 m2	2'425,000
MUROS TABLA ROCA 3.50 m2	227,500
INSTALACION ELECTRICA 11.00 SALIDAS	1'650,000
INST. WC 1/2 1.00 LOTE	1'150,000
TIROL PLAFOND. 24 m2	252,000
CANCELERIA Y PUERTAS	1'300,000
TOTAL	8'564,500 =====
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA:	
1 ESCRITORIO	800,000
4 SILLAS	1'200,000
1 BIOMBO	500,000
2 CLOSET	2'400,000
2 EXHIBIDORES	2'000,000
TOTAL	6'900,000 =====
EFFECTIVO CAPITAL DE TRABAJO:	13'367,000 =====
(60 VESTIDOS Y UN MES DE GASTOS)	
INVERSION INICIAL TOTAL	43'831,500 =====



V.- ASPECTOS FINANCIEROS.

A. PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.

El financiamiento con el que se cuenta para la realización de este proyecto; son recursos propios:

<u>INVERSIONES</u>	<u>ORIGEN DE LOS RECURSOS</u>	<u>AÑOS DE LA INVERSION</u>
LOCAL	PROPIOS	0
MOBILIARIO Y EQUIPO	PROPIOS	0
GTOS. DE REMODELA- CION	PROPIOS	0
CAPITAL DE TRABAJO	PROPIOS	0
TOTAL		

\$ 15'000,000

8'564,500

6'900,000

13'367,000

43'831,500

## B. PROYECCIONES FINANCIERAS.

Los presupuestos anexos se elaboraron bajo la tecnica de "precios y costos constantes".

El periodo que abarcan los presupuestos es de 3 años tomando el año 4 como año de liquidación para fines de la evaluación financiera.

Los presupuestos elaborados son:

- 1.- Balance Inicial.
- 2.- Presupuesto de ventas, compras e inventarios.
- 3.- presupuesto de gastos de operación.
- 4.- Edo. de resultados presupuestado.
- 5.- Presupuesto de flujo de caja.
- 6.- Balance General presupuestado.



1-- BALANCE INICIAL DEL PROYECTO  
(EN PESOS)

ACTIVO

CIRCULANTE

CAJA Y BANCOS	<u>13'367,000</u>	13'367,000
---------------	-------------------	------------

FIJO

MOBILIARIO Y		
QUIPO DE OFNA.	6'900,000	
LOCAL	<u>15'000,000</u>	21'900,000

DIFERIDO

GASTOS DE		
INSTALACIÓN	<u>8'564,500</u>	8'564,500

TOTAL DE ACTIVO		43'831,500 =====
-----------------	--	---------------------

CAPITAL PATRIMONICAL		43'831,500 =====
----------------------	--	---------------------

2.- Presupuestos de Ventas, Compras e Inventarios, Finales.

(En unidades y pesos respectivamente).

CONCEPTO	VTAS EN UNID.	VENTAS TOTALES \$ 300,000 C/U	INV. I. UNID.	INV. F. UNID.	COMPRAS UNID	CTO COMPRAS \$180,000 C/U	CTO FINAL \$180,000 C/U
1er. AÑO							
PRENDAS DE							
VESTIR	720	216'000,000	0	40	760	136'800,000	7'200,000
2º AÑO							
PRENDAS DE							
VESTIR	756	226'800,000	40	42	758	136'440,000	7'560,000
3er. AÑO							
PRENDAS DE							
VESTIR	794	238'200,000	42	44	796	143'280,000	7'920,000

\*SE ESTIMA UN INCREMENTO DEL 5% ANUAL.



3.- Presupuestos de Gastos de Operación.  
(En pesos respectivamente) Durante 3 años proyectados.

CONCEPTO	1 AÑO	*2 AÑO	*3 AÑO
<b>GASTOS EN EFECTIVO:</b>			
SUELDO DE PROPIETARIO	12'000,000	12'240,000	12'484,800
SUELDO DE EMPLEADO	7'200,000	7'344,000	7'490,880
LUZ	180,000	183,600	187,272
TELEFONO	2'400,000	2'448,000	2'496,960
AGUA	120,000	122,400	124,848
CONTADOR	3'600,000	3'672,000	3'745,440
PUBLICIDAD	1'200,000	1'224,000	1'248,480
VARIOS	600,000	612,000	624,240
VIATICOS (1 VIAJE AL MES)	1'200,000	1'224,000	1'248,480
PRESTACIONES S/SALARIOS 32% S/SUELDOS	2'304,000	2'350,080	2'397,082
<b>AUB-TOTAL</b>	<b>30'804,000</b>	<b>31'420,080</b>	<b>32'048,482</b>
DEF. DE MOB Y EQUIPO			
OFICINA (10% ANUAL)	690,000	690,000	690,000
AMORTIZACION GTOS DE			
REMODELACION (5% ANUAL)	428,225	428,225	428,225
DEP DE LOCAL (.8x.05 ANUAL)	600,000	600,000	600,000
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>1'718,225</b>	<b>1'718,225</b>	<b>1'718,225</b>
<b>TOTAL</b>	<b>32'522,225</b>	<b>33'138,305</b>	<b>33'766,707</b>

\*LOS GASTOS SE INCREMENTAN EN UN 2%



4.- Estado de Resultados Presupuesto a 3 años.  
(En pesos)

CONCEPTO	<u>1er Año</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>
VENTAS ENTAS	216'000,000	226'800,000	238'200,000
COSTO DE VENTAS	<u>129'600,000</u>	<u>136'080,000</u>	<u>142'920,000</u>
RESULTADO BRUTO	86'400,000	90'720,000	95'280,000
GTOS DE OPERACION	30'804,000	31'420,080	32'048,482
DEPRECIACIONES Y AMORT.	<u>1'718,225</u>	<u>1'718,225</u>	<u>1'718,225</u>
RESULTADO DE LA OP.	53'877,775	57'581,695	61'513,293
I.S.R. ART 141 *	13'397,606	14'625,456	15'928,781
P.T.U. 10%	<u>5'387,778</u>	<u>5'758,170</u>	<u>6'151,329</u>
UTL NETA DEL EJERC.	<u>35'092,391</u> =====	<u>37'198,069</u> =====	<u>39'433,183</u> =====

I.S.R. ART. 141º Y TABLA DE SUBSIDIO COMPLEMENTARIA.



5.- Presupuestos de Flujo de Caja por 3 años.  
(En pesos)

CONCEPTO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO
SALDO INICIAL DE CAJA	13'367,000	52'763,000	92'467,536
<u>INGRESOS EN EFECTIVO:</u>			
COBRANZA (1)	<u>207'000,000</u>	<u>226'350,000</u>	<u>237'725,000</u>
DISPONIBILIDAD			
TOTAL	<u>220'367,000</u>	<u>279'113,000</u>	<u>330'192,536</u>
<u>EGRASOS EN EFECTIVO:</u>			
COMPRAS (2)	136'800,000	136'440,000	143'280,000
GTOS DE OPERACION			
EN EFECTIVO	30'804,000	31'420,080	31'048,482
PAGO DE IMPTOS EJ.			
ANTERIORES	0	18'785,384	20'383,626
TOTAL DE SALIDAS	<u>167'604,000</u>	<u>186'645,464</u>	<u>195'712,108</u>
EFECTIVO AL FINAL	<u>52'763,000</u> =====	<u>92'467,536</u> =====	<u>134'480,428</u> =====
(1) SALDO IN. CTAS X C	0	9'000,000	9'450,000
VENTAS	216'000,000	226'800,000	238'200,000
SALDO F. CTAS X C			
(15 DIAS DE VENTA)	<u>9'000,000</u>	<u>9'450,000</u>	<u>9'925,000</u>
COBRANZA	<u>207'000,000</u> =====	<u>226'350,000</u> =====	<u>237'725,000</u> =====

(2) LAS COMPRAS SON TODAS AL CONTADO



6.- Balance General Presupuestado para los 3 años Projectados.  
(En Pesos)

<u>ACTIVO</u>	<u>1er AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3er AÑO</u>
<u>CIRCULANTE:</u>			
CAJA Y BANCOS	52'763,000	92'467,536	134'480,428
CTAS X COBRAR	9'000,000	9'450,000	9'925,000
INVENTARIOS	7'200,000	7'560,000	7'920,000
TOTAL CIRCULANTE	<u>68'963,000</u>	<u>109'477,536</u>	<u>152'325,428</u>
<u>FIJO:</u>			
LOCAL	15'000,000	15'000,000	15'000,000
DEP. ACUM. LOCAL	(600,000)	(1'200,000)	(1'800,000)
MOBILIARIO Y EQPO OFNA	6'900,000	6'900,000	6'900,000
DEP. ACUM. MOB Y EQ. OFNA.	(690,000)	(1'380,000)	(2'070,000)
TOTAL FIJO	<u>20'610,000</u>	<u>19'320,000</u>	<u>18'030,000</u>
<u>DIFERIDO:</u>			
GTOS. DE INSTALACION	8'564,500	8'564,500	8'564,500
AMORTIZACION ACUM. GROS. INST.	(428,225)	(856,450)	(1'284,675)
DIFERIDO	8'136,275	7'708,050	7'279,825
TOTAL DE ACTIVO	<u>97'709,275</u>	<u>136'505,586</u>	<u>177'635,253</u>
<u>PASIVO</u>			
<u>CIRCULANTE:</u>			
IMPTOS POR PAGAR	18'785,384	20'383,626	22'080,110
TOTAL DE PASIVO	<u>18'785,384</u>	<u>20'383,626</u>	<u>22'080,110</u>
<u>CAPITAL CONTABLE</u>			
CAPITAL PATRIMONIAL	43'831,500	43'831,500	43'831,500
UTILIDAD DEL EJ.	35'092,391	37'198,069	39'433,183
UTILIDAD ACUM.		35'092,391	72'290,460
TOTAL C. CONTABLE	<u>78'923,891</u>	<u>116'121,960</u>	<u>155'555,143</u>
TOTAL PASIVO + CAPITAL	<u>97'709,275</u>	<u>136'505,586</u>	<u>177'635,253</u>
	=====	=====	=====



C.- Evaluación Financiera

1.- Flujo de Efectivo Descontado.

	AÑO 0	1er. AÑO	2º AÑO	3er AÑO	AÑO DE LIQUIDACION
Inv. Inicial y Subsecuentes	-43'831,500	-16'200,000	- 810,000	- 835,000	
Valor de Rescate					35'875,000 (1)
Ut. Neta		35'092,391	37'198,069	39'433,183	
Dep. y Amort.		1'718,225	1'718,225	1'718,225	
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Fujo Neto de Efectivo	-43'831,500	+20'610,616	+38'106,294	+40'316,408	+35'875,000

(1) Valor de Rescate de Activo Fijos = Valor Neto Contable \$ 18'030,000.

mpas saldos al 3er. año ctas. por cobrar + inventarios 17'845,000. 35'875,000.

2.- Determinación del Valor Presente.

AÑOS	FLUJOS DE FECTIVO	F.V.P TABLAS 8% (1)	VALOR PRESENTE
1	\$ 20'610,616.	.9259	\$ 19'083,369.
2	38'106,294.	.8573	32'668,526.
3	40'316,408.	.7938	32'003,165.
4	35'875,000.	.7350	26'368,125.
			<hr/>
	VALOR PRESENTE DE FLUJOS FUTUROS		\$ 110'123,185.
	-DESEMBOLSO INICIAL		43'481,500.
			<hr/>
			\$ 66'641,685.

(1) TREMA 23% C.P.P. MARZO 91

- 15% TASA DE INFLACION ESPERADA 91

8% TASA REAL



3.- Análisis de Sensibilidad.

3 a)

CONCEPTO	1er. AÑO	2º AÑO	3er AÑO
VENTAS NETAS	216'000,000.	226'800,000.	238'200,000.
COSTO DE VENTAS	<u>129'600,000.</u>	<u>136'080,000.</u>	<u>142'920,000.</u>
RESULTADO BRUTO	86'400,000.	90'720,000.	95'280,000.
GTOS. DE OPERACION	36'964,800.(1)	37'704,096.(1)	38'458,178.(1)
DEP. Y AMORT.	<u>1'718,225.</u>	<u>1'718,225.</u>	<u>1'718,225.</u>
RESULTADO DE LA OP.	47'716,975.	51'297,679.	55'103,597.
I.S.R. 141º	11'355,301.	12'542,305.	13'803,966.
P.R.U. 10%	<u>4'771,698.</u>	<u>5'129,768.</u>	<u>5'810,360.</u>
UT. NETA	31'589,976.	33'625,606.	35'489,271.

(1) CON UN INCREMENTO DE GTOS. DE OPERACION EN EFECTIVO DE UN 20%.

3 b) Flujo de Efectivo Descontado.

	AÑO 0	1er AÑO	2er AÑO	3er AÑO	
INV. INICIAL Y SUBSECUENTE	-43'831,500	-16'200,000	- 810,000	- 835,000	
VALOR DE RESCATE					35'875,000
UTILIDAD NETA		31'589,976	33'625,606	35'489,271	
DEP. Y AMORT.		1'718,225	1'718,225	1'718,225.	
FLUJO NETO EFEC.	-43'831,500	+17'108,201	+34'533,831	+36'372,496	+35'875,000



3C.- Determinación Valor Presente.

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO	F.V.P. (TABLAS) 8%	VALOR PRESENTE
1	17'108,201	.9259	15'840,483.
2	34'533,831	.8573	29'605,853.
3	36'372,496	.7938	28'872,487.
4	35'875,000	.7350	26'368,125.
			<hr/>
	VALOR PRESENTE DE FLUJOS FUTUROS		100'686,948.
	DESEMBOLSO INICIAL		43'481,500.
			<hr/>
			57'205,448. =====

## VI CONCLUSIONES

EL PROPÓSITO PRINCIPAL DE LA ELABORACION DE ESTE PROYECTO FUE LA DE DETERMINAR LOS RESULTADOS ESPERADOS Y DE PODERLO LLEVAR A CABO.

EN BASE A LOS RESULTADOS OBTENIDOS DE LA EVALUACION FINANCIERA MEDIANTE EL METODO DE FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO DEL "VALOR PRESENTE NETO", SE DETERMINO QUE ES CONVENIENTE LA REALIZACION DE DICHO PROYECTO; PUESTO QUE NO SOLO SE RECUPERARA LA INVERSION INICIAL SINO TAMBIEN TENDRA RENDIMIENTOS ADICIONALES.



A N E X O S

(1)

Información obtenida en el Depto. de la INEGI con resultados obtenidos del censo de 1990 T.T. Censo y Vivienda 1990, Gto.

(2)

Información obtenida en la biblioteca del tecnológico de esta ciudad. T.T. Población media proyectada para 1990 por edad -- del estado de Gto.

(3)

Información de la SEDUE para 1990 a nivel nacional.

(4)

Información obtenida del libro T.T. Los municipios de Gto.

(5)

CUESTIONARIO

1.- DONDE VIVES.

2.- CUANTOS AÑOS TIENES.

3.- CUANTO GANAS.

3 VECES S.M.

4 VECES S.M.

MAS

4.- CUANTO DISPONES PARA VESTIDO.

5.- CUANTO ROPA COMPRAS AL MES.

6.- QUE TIPO DE ROPA.

MODERNA

TRADICIONAL

CONSERVADORA

7.- QUE TIPO DE FIBRA.

LANA

ALGODON

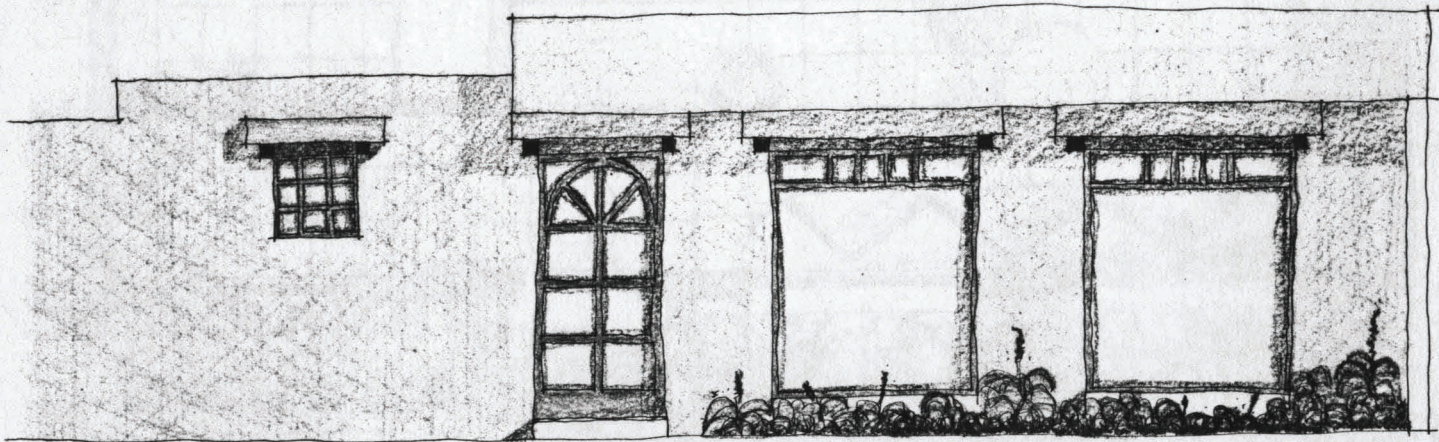
8.- DONDE COMPRAS ACTUALMENTE TU ROPA.

CELAYA

FUERA

9.- CUANTO ES EL PRECIO POR VESTIDO QUE PAGAS.





GALERIA DE ROPA FINA.

## EL JARDIN.

ANTEPROYECTO :  $\frac{1}{2}$  FACHADA.  
 $\frac{3}{2}$  PLANTA.

PROPIETARIO : SRA. NA. GUADALUPE MEAVE

PROYECTO. : ARQ. RAFAEL CORDERAS.



