

**TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO DE MÉXICO
ESCUELA DE CONTADURÍA
INCORPORADA A LA UNAM
CLAVE 3079-08**

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA UN NUEVO NEGOCIO”
“CAFETERÍA”**

**NOMBRE DE LA ALUMNA: ALMA LUZ ALCÁNTARA
GONZÁLEZ**

NUMERO DE CUENTA: 403502220

CARRERA: LICENCIADA EN CONTADURÍA

ASESOR DE TESIS: LIC. BENJAMÍN ALMAZÁN MORALES

FEBRERO 2007



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A la memoria de mi padre.

Muchas gracias a mi querida familia, a mis profesores y amigos que tanto adoro, y que han estado en todos aquellos momentos tan buenos e inciertos, soy muy afortunada de tenerlos a todos ustedes a mi lado, los quiero, siempre estarán en mi corazón.

CONTENIDO

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA UN NUEVO NEGOCIO” “CAFETERÍA”

	Página
INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO I	
1.1. OBJETIVO DEL PROYECTO.....	5
1.2. LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	5
1.2.1. ¿QUÉ SON LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN?.....	5
1.2.2. LAS INVERSIONES EN EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA DE LOS NEGOCIOS.....	6
1.2.3. CRITERIOS DE SELECCIÓN E IMPORTANCIA EN LA DECISIÓN DE LLEVAR A CABO UN PROYECTO DE DE INVERSIÓN.....	6
1.2.3.1 DIAGNÓSTICO.....	6
CAPÍTULO II	
2.1. ETAPAS Y ESTUDIO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.....	10
2.1.1. ESTUDIO DE MERCADO.....	10
2.1.2. ESTUDIO TÉCNICO.....	17
2.1.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	22
2.1.4. ESTUDIO FINANCIERO.....	24
CAPÍTULO III	
3.1. FUNDAMENTOS PARA LA TOMA DE DECISIÓN EN LA INVERSIÓN.....	27
3.1.2. EVALUACIÓN FINANCIERA	28
3.1.3. ANÁLISIS DEL COSTO-BENEFICIO.....	32
3.1.4. ASPECTOS CONTABLES, FISCALES Y FINANCIEROS.....	33
CAPÍTULO IV	
4.1. CASO PRÁCTICO Y/ O EJEMPLO.....	35
4.1.2. ESTABLECIMIENTO DE UNA CAFETERÍA.....	35
CONCLUSIÓN GENERAL.....	80
BIBLIOGRAFÍA.....	81

Introducción

En la actualidad el mercado está invadido por miles de franquicias, en su mayoría empresas internacionales, muy pocas son empresas mexicanas, a ello aunado que nuestros gobernantes no han dado tanta preferencia a este tipo de pequeñas y medianas empresas mexicanas, y sumando la increíble falta de cultura empresarial en un gran porcentaje de la población mexicana; todo esto representa un problema grave tanto para los mexicanos como para la economía nacional, es por ello que hay una alternativa importante, “emprender”.

¿Quiénes de ustedes ha pensado alguna vez ¿Por qué no tengo mis propios ingresos? ¿Por qué yo no soy el jefe?.

Pueden haber diferentes objetivos al emprender un negocio, desde generar un ingreso propio, tener un sostén económico, hasta el cumplimiento de objetivos personales, sin embargo no solamente es satisfacer un objetivo personal, si no también un objetivo social como generar fuentes de empleo para la sociedad y asimismo coadyuvar a la economía del país.

¿Por qué no invertir? La decisión de desarrollar este tema surge desde ya hace varios años. Cabe mencionar que he sido trabajadora de diferentes negocios como son las franquicias, empresas de dueños extranjeros, y me he dado cuenta de las grandes diferencias que hay entre este tipo de empresas comparadas con las pequeñas empresas mexicanas, Nuestro país cuenta con todos los recursos necesarios desafortunadamente estos no se aprovechan, tal pareciera que nos gusta trabajar horas extras sin que seamos remunerados, es por ello que decidí tomar este tema “Proyecto de inversión para crear un nuevo negocio” y además por que este proyecto lo voy a poner en marcha a largo plazo.

Fue muy importante el desarrollo de esta tesis ya que pude reafirmar y retomar todos los conocimientos aprendidos en mi estancia universitaria, aunado que también mi experiencia profesional me ayudó a tomar criterios y dediciones más objetivas.

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA UN NUEVO NEGOCIO” “CAFETERÍA”

CAPÍTULO I

1.1. OBJETIVO DEL PROYECTO

El objetivo de este proyecto es demostrar que al emprender un proyecto de inversión se constituye una base fundamental de beneficios tanto en los negocios de la economía hasta beneficios propios, financieros y sociales, siempre y cuando el proyecto se apegue a los factores en los que se desenvuelve.

Los proyectos de inversión son una advertencia por así decirlo, a decidir en invertir o no invertir, ya que estos nos muestran principalmente como habrá de realizarse algún hecho. Una mala decisión en este mundo tan cambiante puede repercutir hasta en la pérdida de la inversión e incluso en otras deudas, es por eso que los proyectos deben de estar bien estructurados.

Los proyectos de inversión muestran básicamente cuatro áreas de estudio:

- De mercado.
- Técnico.
- Administrativo.
- Financiero.

1.2. LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN

1.2.1. ¿Que son los proyectos de inversión?

El diccionario de la lengua española define a un proyecto como la intención de hacer algo o plan para realizarlo, así definiendo también a las inversiones como la acción y efecto de colocar dinero en una actividad o negocio para obtener un beneficio. De esta definición podemos afirmar que un proyecto de inversión es la aplicación de los recursos en algo que se quiere realizar con la finalidad de obtener un beneficio a futuro.

Un proyecto de inversión muestra principalmente el diseño:

- Económico
- Financiero
- Social

En caso de resultar viable, esta idea se convierte en un plan el cual se divide en etapas que guiarán la realización, lo que se quiere hacer y obtener.

1.2.2. Las inversiones en el desarrollo de la economía de los negocios

Las inversiones son siempre necesarias en este mundo tan cambiante y dinámico.

Las inversiones en el desarrollo de la economía de los negocios, son indispensables, en la actualidad y en los últimos años algunas dependencias firman contratos a fin de promover las inversiones en beneficio de aquellas pequeñas y medianas empresas. Algunos elementos indispensables para impulsar la competitividad entre las pequeñas y medianas empresas es promover la innovación y desarrollo tecnológico.

La Onudi es un organismo especializado de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) encargado de promover y acelerar la industrialización de los países en desarrollo, en el plano mundial, nacional, regional y sectorial, precisamente con este organismo se establecen los tratados entre países.

“México vive un proceso gradual de pérdida de competitividad” ocasionado por la escasez de oportunidades para crear nuevas empresas que a su vez atraigan capital español al país.¹

La firma del tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (2000) permitió la entrada de inversiones españolas valuadas en 11 mil millones de dólares en los últimos cinco años, lo que representa un incremento de 75% en el comercio entre estos países.

1.2.3. Criterios de selección e importancia en la decisión de llevar a cabo un proyecto de inversión

1.2.3.1. Diagnóstico

Ventajas y desventajas de emprender

El diagnóstico permite un acercamiento rápido a nuestro objeto de estudio o a las variables (aspectos ambientales, sociales, políticos, económicos etc.) que lo afectan.

Para emprender un nuevo negocio, antes de analizar el estudio de las etapas del proyecto inversión es necesario hacer un diagnóstico, el cual se refiere al análisis de un hecho determinado que permitirá conocer las causas de un problema en cuanto a la creación de un negocio, así como sus consecuencias posibles.

¹ Según un boletín del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (Comce),

El diagnóstico es el primer estudio que se realiza ya que en este se determinan las ventajas y desventajas, así como las condiciones en que se encuentra un problema

Se tiene que hacer una revisión sobre el análisis de:

- Ambiente y economía tanto nacional como internacional
- Ubicación

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

Continuación.

- Oferta y demanda
- Competencia
- Restricciones o apoyos legales
- Acceso a fuentes de financiamiento
- Requerimientos en la empresa
- Criterios de selección

En este mundo tan cambiante y dinámico las inversiones son siempre necesarias, al estimar un proyecto de inversión deben de tomarse en cuenta todos los factores que intervienen en la realización del proyecto.

Un proyecto de inversión no podrá proceder si no se justifica que existe un mercado demandante, así tenemos que el criterio que debe de considerarse, será efectivamente que exista una necesidad insatisfecha.² Los criterios deberán de adoptarse en cada estudio que se realice en el proyecto de inversión.

Determinación del producto y/o servicio. (Anexo no. 1)

- Primeramente hay que determinar la idea que le de origen, es decir la búsqueda de algunas ideas para determinar el producto o servicio que puede desarrollar una empresa.
- Evaluar las ideas a través de criterios que según el emprendedor considere convenientes, con el objeto de seleccionar la mejor de ellas.
- Se debe de justificar la importancia de la idea que se seleccionó anteriormente, explicando las necesidades que satisface o bien el problema que resuelve.

Nombre de la empresa. (Anexo no. 2)

- El nombre de la empresa debe de ser, descriptivo, original, atractivo, claro y simple, significativo y agradable.

Descripción de la empresa. (Anexo no.3)

² Morales Castro, José, Proyectos de inversión, Gasca Sicco, México, 2004, p.51

- Es necesario identificar cuál será el giro de la empresa así como la ubicación y tamaño de la empresa.

Misión de la empresa. (Anexo no. 4)

La misión de la empresa es el propósito o motivo por la cual existe.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

Dentro de la misión se deben determinar las características o puntos que le permitan permanecer en el tiempo.³

La misión de una empresa es una tarjeta de presentación de la misma, la cual debe principalmente de contestar tres preguntas.

- | | |
|----------|---|
| -¿Qué? | Producto o servicio |
| -¿Quién? | A quiénes se pretende allegar el producto o servicio |
| -¿Cómo? | La manera o forma en que se pretende satisfacer el producto y/o servicio. |

Objetivo de la empresa. (Anexo no. 5)

Toda organización pretende alcanzar objetivos. Un objetivo organizacional es una situación deseada que la empresa intenta lograr, es una imagen que la organización pretende para el futuro. Al alcanzar el objetivo, la imagen deja de ser ideal y se convierte en real y actual, por lo tanto, el objetivo deja de ser deseado y se busca otro para ser alcanzado.

Estos objetivos pueden ser a corto plazo (6 meses a 1 año), a mediano plazo (1 a 5 años), y a largo plazo (5 a 10 años).

Relaciones Públicas. (Anexo no. 6)

Siempre es necesario que la empresa tenga contactos y establezca una imagen positiva a fin de generar adecuadas perspectivas actuales y de crecimiento ya que esta se desenvuelve en diferentes ambientes de diferente tipo (laboral, fiscal, administrativo, etc.).

La función de relaciones públicas es el conjunto de actividades efectuadas por cualquier organización para la creación y mantenimiento de buenas relaciones entre los

³ Al referirnos al “tiempo” significa que la empresa pueda ser duradera ante cualquier factor que intervenga a esta.

miembros de la organización, y entre la organización y los demás sectores de la opinión pública, o “públicos”, tales como proveedores, clientes, inversionistas, gobierno y público en general, a fin de proyectar ante ellos una imagen favorable de la organización que contribuya al alcance de los objetivos de esta⁴.

Las relaciones públicas coadyuvarán a que el negocio marche de una manera adecuada, o bien ante las situaciones que pudiesen presentarse en la marcha de este.

Es importante que todo negocio tenga algunas técnicas y estrategias para situaciones que se puedan presentar en la marcha de este.

Una vez que ya se determino el por que será creado el proyecto de inversión se procederá al estudio del proyecto.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

Conclusiones

Emprender un negocio es una alternativa para satisfacer algunas metas desde la satisfacción financiera hasta satisfacciones personales, como el obtener independencia financiera para tener tiempo de dedicarse a otras actividades y ser el dueño del negocio. Un negocio es más que un trabajo, ya que también se adquieren compromisos tanto con clientes como con empleados, básicamente es correr riesgos propios.

En lo personal considero que siempre hay que tener en mente las metas y objetivos las cuales guiarán el negocio, es por ello que en el diagnóstico se menciona que es un acercamiento a el nuevo negocio como es la determinación del producto y servicio que se desea vender, la descripción de estos, misión y objetivo y una parte importante que no podemos olvidar, que son los apoyos ya que son y constituyen una parte necesaria para iniciar un negocio.

Otra parte importante que quiero mencionar y que es vital es que al emprendedor le guste su trabajo y que este reconozca cuales son sus fortalezas, debilidades, capacidades y defina su personalidad y posición en cuanto al negocio, ya que puede necesitar asesoría.

Recuerde TODO es dinero.

⁴ Ríos Salía, Jorge, Relaciones Públicas, Trillas, México, 2000, p.13.

Capítulo II

2.1. Etapas y estudio del proyecto de inversión

Los proyectos de inversión evolucionan desde la gestación o surgimiento de la idea inicial hasta el momento que se aterrizan en la realidad realizando las inversiones y operando el proyecto de manera real, con la finalidad de evaluar los resultados para compararlos con los proyectos que se constituyeron en la etapa de formulación de los proyectos de inversión.

2.1.1. Estudio de Mercado

¿El producto tiene aceptación en el mercado?

Una vez hecho un diagnóstico sobre el proyecto de inversión que se desea emprender, se iniciará con esta primera etapa denominada “estudio de mercado”.

Es necesario determinar si el servicio y/o producto¹ que se desea vender o fabricar tiene aceptación en el mercado.²

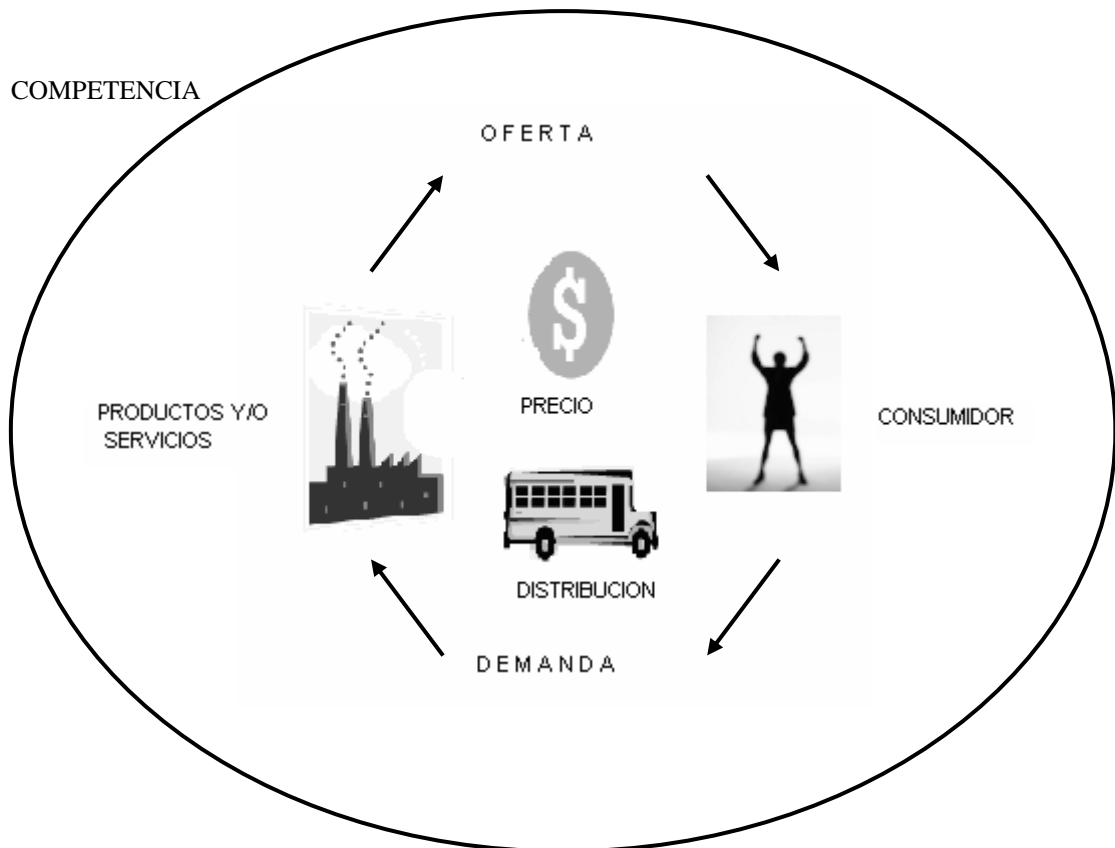
Los consumidores demandan ciertas características, debido a ello los emprendedores deberán de conocer con precisión que es lo que realmente se demanda ya que disminuye la incertidumbre de aceptación o rechazo de los productos o servicios por parte de la población que representan los consumidores, evitando explicaciones inadecuadas respecto a lo que se pretende vender.

Los principales puntos que debe de considerar un estudio de mercado son en análisis de:

- Identificación de los servicios y/o productos.
- La oferta y demanda.
- Competencia.
- Los precios.
- Promoción.
- La comercialización del producto (canales de distribución).

¹ Producto. Es lo que se ofrece como intercambio, contiene un conjunto de atributos ya sean tangibles o intangibles.

² Mercado. Lugar donde concurren oferentes y demandantes de algún producto o servicio.



Identificación de los servicios y/o productos. (Anexo no. 7)

Consiste en determinar las características que deben de poseer los productos y/o servicios, así como las preferencias que demandan los consumidores.

El Producto

Para poder llevar a cabo el estudio del producto en un proyecto de inversión se tienen que llevar a cabo los siguientes pasos:

1.- Identificación del producto: Se realiza mediante una descripción exacta de las características de los bienes y servicios, indicando nombres de los mismos y los fines a los que se destina.

2.- Especificaciones técnicas: Las especificaciones que se tienen que tomar en cuenta son las que se indican en las Normas de Calidad, que regulan las

características y calidad del producto, además de especificar toda la información requerida para su presentación.

3.- Durabilidad: Se hace referencia a la vida útil del producto, es decir periodo de vida.

4.- Productos sustitutivos o similares: Estos son los productos que existen en el mercado, que satisfacen las mismas necesidades que se consideran en el proyecto.

5.- Productos complementarios: Son aquellos que se deben considerar en el proyecto, para satisfacer los requerimientos del cliente. Ejemplo: Producto elaborado; taza para tomar café en una cafetería. El producto complementario; vaso desechable para llevar café.

6.-Precio del Producto: Se tiene que especificar los precios de los productos a ofertar y realizar un cuadro comparativo con los precios de la competencia, lo cual lograría una visión general del comportamiento del producto en el mercado.

El consumidor. (Anexo no. 8)

El análisis del consumidor tiene por objeto caracterizar a los consumidores reales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, entre otros, de manera tal de obtener un perfil sobre el cual puede basarse la estrategia comercial.

La Demanda y la Oferta. (Anexo no. 9)

La demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad. Es la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o a usar a un precio determinado. Debe ser cuantificada en unidades físicas.

La demanda se tiene que estudiar de la siguiente forma:

1.- Distribución y tipología de los consumidores: En el proyecto se tiene que señalar las características de los clientes que demandan y/o demandarán (comprarán) el producto (edad, sexo, cantidad, ubicación geográfica, nivel de instrucción, status social, etc.).

2.- Comportamiento actual: Se tiene que identificar a los demandantes del producto, cuántas unidades de productos están en capacidad de adquirir y señalar la frecuencia de compra: anual, mensual o diaria. Indicar la posibilidad de exportación del producto.

3.- Fracción de la demanda que atenderá el proyecto: Indicar la demanda estimada a cubrir por el proyecto y justificar el mercado a abarcar.

4.- Factores que condicionan la demanda futura: Señalar y explicar los factores que condicionan el consumo de los productos contemplados en el proyecto. (Ejemplo: precio, calidad, importaciones, políticas económicas, durabilidad, presentación, poder adquisitivo de la población, etc.).

Existen criterios que clasifican a los consumidores o demandantes:

- a) Tamaño y crecimiento de la población: Entre mas grande sea la población, será mayor el número de consumidores, aumentando las ventas.
- b) Frecuencia del consumo: Consiste en lo asiduo y cantidad de uso de los productos por parte de los consumidores.
- c) Preferencia y gustos: El consumo de un producto depende de las preferencias y gustos de los consumidores.
- d) Niveles de ingreso y gasto de la población.

La Oferta.

La oferta es la cantidad de un producto que por fabricación nacional e importación llega al mercado, de acuerdo con los precios vigentes. En los proyectos de inversión se tiene que indicar con quien se va a competir, cuál es la capacidad de producción, a qué precio venden, en base a qué compiten (condiciones de pago, calidad, precios, otros).

La oferta se tiene que estudiar de la siguiente forma:

1.- Distribución y tipología de los oferentes: Señala dónde se encuentran localizados, las principales características de la competencia, indicando mecanismos que se utilizan para lograr la satisfacción del cliente, productos que ofrecen, cantidad de productos que venden anual, mensual o diariamente, mercado que abarcan, precios que ofertan.

2.- Comportamiento actual: Indica los factores que influyen en el comportamiento de la oferta, por ejemplo: si es estacional, políticas de venta de la competencia, etc.

3.- Importaciones: Considera los volúmenes y características de las importaciones y su impacto en la oferta.

4.- Factores que condicionan la oferta futura: Menciona los factores que limitan o favorecen el aumento o disminución de la oferta en el mercado.

La encuesta. (Anexo no. 10)

La encuesta es un instrumento de investigación muy importante para el estudio de mercado, esta debe de ser cuidadosamente planeada³.

Ejemplo: Si se desea poner una Cafetería, la pregunta se podría plantear de la siguiente manera: ¿Usted toma Café?.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

En la encuesta hay cuatro fases:

- Su elaboración.- Se compone de toda la información que se desea obtener respecto al mercado potencial.
- Su aplicación.- Es necesario que se aplique al mercado potencial con el objeto de asegurar la información.
- Obtención de resultados.- La información se tiene que tabular con el objeto de obtener una conclusión más confiable.
- Conclusiones.- Consisten en interpretar los datos obtenidos en la fase anterior.

Algunas observaciones de la encuesta son:

- No hacer muchas preguntas, solo las necesarias.
- Que las preguntas sean muy sencillas.
- Que las preguntas sean de interés para el consumidor.
- No hacer preguntas que puedan molestar a los entrevistados.
- Es necesario e importante que se de a conocer al entrevistado el motivo de la aplicación de la entrevista y tratarlo cordialmente.

Competencia en el Mercado. (Anexo no. 11)

Es importante que antes de iniciar un negocio se identifique correctamente a la competencia, es decir sus principales competidores, las áreas que cubren y el saber por que han ganado mercado, una vez que se conocen estos puntos clave el nuevo negocio adaptara mejores estrategias que tendrá que seguir para incursionar y desarrollarse en este.

³ Es recomendable evaluar que la encuesta este bien diseñada con preguntas claras, concretas, breves y que brinden los resultados claramente.

El Precio. (Anexo no. 12)

El precio es el valor que se le da a un determinado bien o servicio, a cambio de una remuneración económica.

Algunos aspectos que influyen en los precios son el poder adquisitivo del mercado meta, así como los costos fijos, costos variables y la posición de la competencia, lo anterior a fin de satisfacer eficientemente el mercado elegido.

Deben de analizarse bien los precios ya que una mala fijación de precios influye en los consumidores y en el negocio, teniendo en cuenta los márgenes de ganancia que esperan percibir.

Se deben de establecer políticas en cuanto a los precios, promociones y descuentos puesto que éstas constituyen parte importante de la negociación con los clientes potenciales y/o distribuidores.

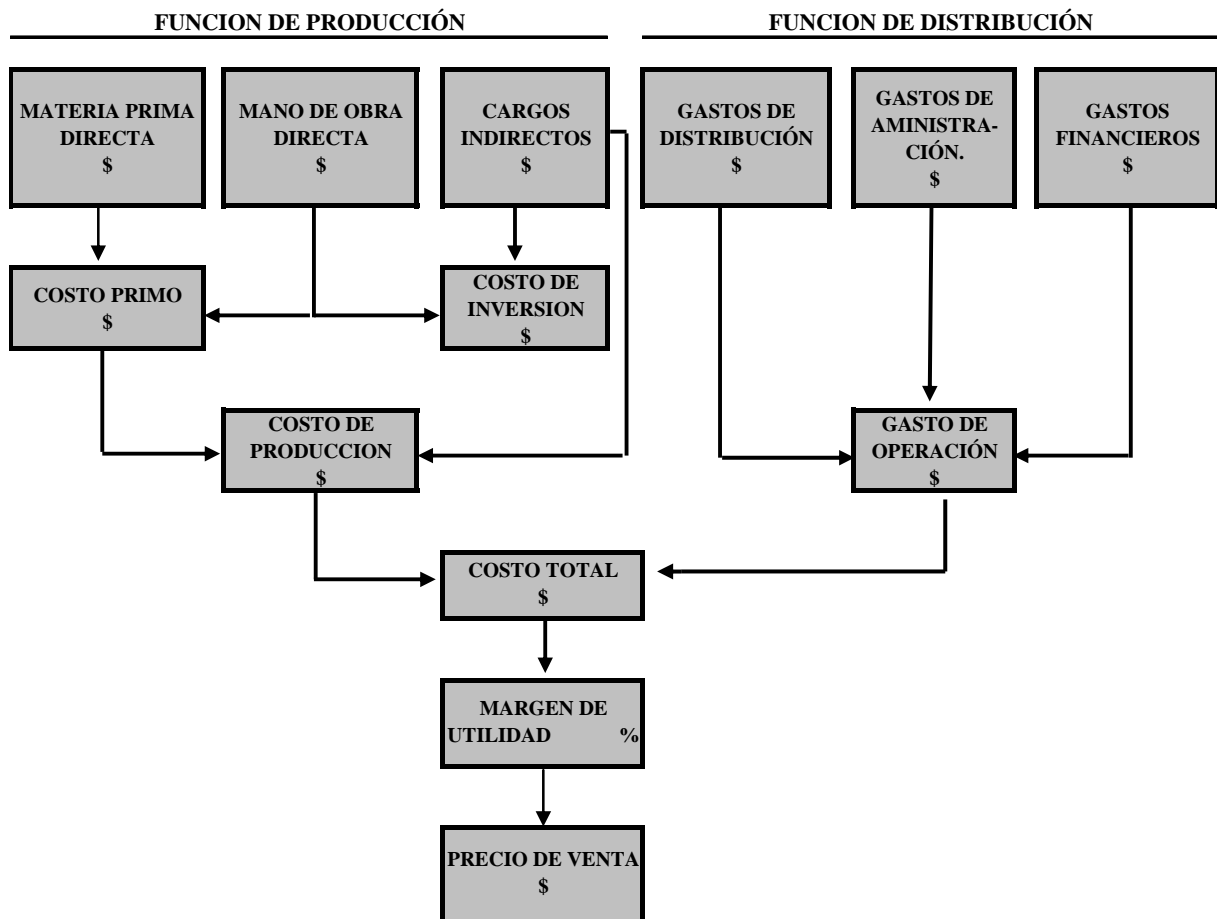
Una empresa puede decidir entrar al mercado con un alto precio de introducción e ingresar con un precio bajo en comparación con la competencia; o bien, buscar mediante el precio una diferenciación del producto o servicio y, por lo tanto, empezar con un precio cercano al de la competencia.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

Precio de venta: Se determina agregando al costo total el porcentaje de utilidad deseado. Véase cuadro siguiente:

Diagrama de precio de venta.⁴

⁴ García Colín, Juan, Contabilidad de Costos, Mac Graw Hill, México 1995. p. 17.



Promoción. (Anexo no. 13)

El la actualidad los mercados tienen una tendencia a la expansión debido a que los productos y/o servicios se dan a conocer a través de una mezcla promocional eficiente que se integra por:

- Publicidad.- Sirve para construir una imagen permanente en el producto y para desencadenar ventas rápidas.
- Relaciones Públicas. Permiten crear una imagen positiva ante el cliente, sobre los productos y empresa productora.
- Propaganda.- Sus efectos son casi siempre de corta duración y no sirve para crear una preferencia prolongada, con el objeto de que el cliente compre el producto.
- Venta directa o personal.- Da como origen una relación en donde se va a tener contacto directo con el cliente para convencerlo.

Como se puede ver, la promoción tiene por objeto posicionar la marca del producto y la imagen de la empresa.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

Comercialización. (Anexo no. 14)

Es el conjunto de actividades relacionadas con la transferencia de bienes y servicios desde los productores hasta el consumidor final, existiendo canales de comercialización que utilizará la empresa, para vender el producto y los mecanismos de promoción a utilizar. Así mismo deben existir políticas de comercialización que guíen las negociaciones.

Conclusiones.

En estos tiempos de globalización y de alta competitividad de productos y servicios, en el mercado es necesario asegurar el auge y éxito de los negocios basarse en técnicas y herramientas que den firmeza y seguridad, una de ellas y la más importante el estudio de mercado, ya que es necesario estar alerta de las exigencias y expectativas del mercado.

El estudio de mercado sirve para tener una noción de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender dentro de un espacio definido, nos dirá también que tipo de clientes son los interesados en los bienes y servicios que se desean ofrecer.

Por otra parte, el estudio demarcado es el paso inicial de un propósito de inversión, también ayuda a conocer el tamaño del negocio a instalar. Así como también se vio en el estudio de mercado, que utilizamos una técnica y herramienta la cuál es la investigación de mercados, que como su nombre lo dice su objeto es llevar a cabo un estudio de mercado como pueden ser la competencia, publicidad, comercialización, canales de distribución etc.

Cabe mencionar que el estudio de mercado debe ser estudiado de la manera más correcta posible ya que la mala aplicación de recursos puede conducir a una pérdida

2.1.2. Estudio técnico

La segunda etapa del proyecto de inversión es el estudio técnico, dentro del cual se deben de especificar todas y cada una de las características de la maquinaria, equipo e instalaciones necesarias para efectuar todo lo concerniente a la producción del bien y servicio que se desea ofrecer.

Uno de los resultados de este estudio será definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. Aquí se podrá obtener la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

Producción: Proceso de transformación y prestación del servicio. (Anexo no. 15).

Producción es la transformación de insumos, a través de los recursos humanos, físicos y técnicos. Cuando hablamos de transformación es cuando se conjunta tanto a la maquinaria como materia prima y los recursos humanos necesarios para poder transformar un producto y una vez terminado este proceso se presta un servicio.

1. Se deben de determinar todas y cada una de las actividades que se tendrán que realizar para poder transformar el producto.
2. Se deberán de poner en orden las actividades a realizar de una manera secuencial.
3. Se deben de establecer los tiempos requeridos para poder llevar a cabo cada actividad planeada.

No hay que olvidar el tiempo para poder prestar el servicio al cliente.

Equipo instalaciones y tecnología. (Anexo no. 16)

Para el proceso productivo se tiene que definir con claridad que maquinaria se necesita para la transformación de las materias, también se debe de definir si las instalaciones en la que se encuentra la maquinaria son adecuadas para la elaboración de los productos y prestación de servicios:

- Como ya se mencionó es necesario poner en claro todas y cada una de las actividades que habrán de realizarse para transformar el producto.
- Para elaborar el producto es necesario el uso de maquinaria, por tanto hay que hacer una lista de todo el equipo requerido para cada actividad.
- Es necesario tomar en cuenta todas las herramientas que sean necesarias para cada actividad.
- Calcular las materias primas requeridas para el proceso.
- Elaborar una lista de aquellos materiales complementarios (para las instalaciones y equipo).

Materia Prima. (Anexo no. 17).

Son todos los elementos, piezas, partes, componentes que se necesitan para poder elaborar un producto o prestar un servicio.

Es conveniente que se especifique bien el total de las cantidades a utilizar en cuanto a materiales.

Se debe de tomar en cuenta lo siguiente:

- Cantidad necesaria de materia prima para elaborar el producto.
- Disponibilidad de materia prima.
- Localización de la materia prima.
- Condiciones de abastecimiento.

En cuanto a la materia prima es necesario que el negocio se abastezca de todos los recursos necesarios para elaborar el producto ya que no sería de buen gusto para el cliente que se le demore en entregarle el producto. Esto puede provocar que el cliente no regrese más.

Los proveedores. (Anexo no. 18).

Se deben de identificar quiénes serán los proveedores que abastecerán la mercancía. La persona encargada de las adquisiciones con proveedores analizará las propuestas y llegaran a una selección de estos.

Es importante que la empresa establezca criterios tales como:

- Cumplimiento de fechas de entrega.
- Calidad.
- Precio (cotizaciones).
- Servicio que ofrece.
- Créditos.
- Localización del proveedor, para atención inmediata.
- Manuales y catálogos.
- Apoyo técnico.
- Línea completa de productos.

Pueden darse ocasiones en las que no se tenga un proveedor y que se puedan adquirir los productos por cuenta de la empresa.

Las compras. (Anexo no. 19)

En cuanto a compras es indispensable que se establezcan procedimientos de control interno en una empresa.

Capacidad de la Planta. (Anexo no. 20)

Algunos factores que condicionan el tamaño de la planta son la disponibilidad de: recursos, materia prima, servicios, mano de obra, tecnología etc.

Capacidad instalada.- Es aquella que indica cuál será la máxima capacidad de producción que se alcanzará con los recursos disponibles. Esta capacidad se expresa en la cantidad a producir por unidad de tiempo, es decir volumen, peso, valor o unidades de producto elaborados por año, mes, días, turno, hora, etc. En algunos casos la capacidad de una planta se expresa, no en términos de la cantidad de producto que se obtiene, sino en función del volumen de materia prima que se procesa.

Los Inventarios. (Anexo no. 21)

Los inventarios son todos aquellos bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción en un proceso de artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que de consuman en el ciclo normal de operaciones.⁵

- Es necesario que hayan controles de entrada y salida de mercancía.
- Debe de existir una política de cantidad mínima de inventario. Es necesario que se estimen los tiempos correctos para abastecer la mercancía, en cuanto a consumo y abastecimiento de esta.

Diseño y distribución del negocio. (Anexo no. 22)

Es el lugar de trabajo diseñado, en donde se muestra la distribución de los diferentes departamentos que el negocio tendrá. Esta distribución se debe de analizar detalladamente y se debe de evaluar para que o todo quede en el lugar indicado.

Considerando lo anterior es necesario que se tenga experiencia sobre las dimensiones del equipo y la cantidad de personas que estarán trabajando en el, se puede tomar como ejemplo la capacidad de la planta para darse una idea de la producción estimada, como lo vimos anteriormente.

Infraestructura. (Anexo no. 23)

⁵ Definición del Boletín C-4. Inventarios, Principios de Contabilidad generalmente aceptados. 2003.

Es importante que se cuente con una infraestructura adecuada para el negocio.

Personal y mano de obra requerida. (Anexo no. 24)

La mano de obra es un elemento altamente necesario para lograr los objetivos del proyecto y para el desarrollo del negocio ya que se refiere a todas a aquellas personas que forman parte de los diferentes procesos de producción en el negocio.

El negocio debe contemplar cuanto personal requiere para los diferentes departamentos del negocio también debe de planear como se llevará a cabo la mano de obra en cada uno de estos departamentos.

Otros aspectos a determinar son:

- Cantidad de personas.
- Modalidad de contratación.
- Sueldo.
- Beneficios.

Programa de producción

Considera la capacidad instalada y el porcentaje de utilización de la capacidad.

1.- Programa de Ventas: En este se expresa las cantidades de ventas anuales en unidades monetarias.

2.- Procesos y Tecnologías: Son las tecnologías existentes y disponibles para los procesos productivos.

3.- Descripción del Proceso Productivo: Describir todas las etapas que conforman el proceso productivo de cada uno de los productos.

4.- Maquinaria, Equipos y Herramientas existentes: Son las maquinarias, equipos de transporte y de laboratorio, herramientas, vehículos, etc., necesarios para llevar a cabo los objetivos del proyecto.

5.- Descripción de las Instalaciones Necesarias: Se describen los requerimientos del terreno, especificando: tenencia de la tierra, tamaño, valor, vía de acceso, adecuación para el tipo de actividad que en él se realizará, problemas que presenta, servicios básicos (agua, luz, teléfono, etc.), descripción de la infraestructura y construcción indicando características, valor, tamaño y ubicación.

6.-Distribución Física: Se indica la distribución física de maquinarias y equipos dentro de la planta, para establecer el tamaño y la localización de las áreas industriales dedicadas a: recepción de insumos, producción, servicios auxiliares, almacenamiento e intercomunicación de la planta.

7.- Requerimiento de insumos y precio: Se especifica en los proyectos el requerimiento total anual y el precio de los insumos que son necesarios para cumplir con el programa de producción.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

8.- Disponibilidad de Insumos: Se indican si los insumos (materia prima y otros materiales) utilizados en el proceso productivo están disponible en los momentos deseados, en caso contrario se debe indicar que afecta la disponibilidad de los mismos.

9.- Origen de los Insumos: Se debe indicar el origen de los insumos, es decir señalar si es Regional, Nacional o Internacional.

10.- Insumos Sustitutivos: Se indican si existen insumos que puedan reemplazar a los insumos originales, si se ajusta a la calidad necesaria para cumplir el proceso que exige el producto.

Organización: Se tiene que indicar la Estructura Organizativa de la Empresa, es decir en lo que se refiere a los recursos humanos disponibles para administrar el proyecto.

Mejora Continúa. (Anexo no. 25)

La mejora continua es un tipo de control de calidad que ayuda a que la elaboración del producto y la prestación del servicio sean correctas, es decir que estén enfocados con los objetivos del negocio y la satisfacción de las necesidades del cliente.

La mejora continúa se hace según las políticas del negocio, se basa en las características que buscan los clientes.

Conclusiones.

El estudio técnico es otra etapa indispensable dentro del proyecto de inversión.

Para el adecuado funcionamiento de un negocio y para pueda operar adecuadamente, es necesario que se especifiquen todas y cada una de las características que deben de poseer los activos fijos a utilizar en el negocio, ya sea, maquinaria, instalaciones, equipo, edificios, terrenos, materias, etc.

Todos estos activos fijos están interrelacionados, Por ejemplo si se cuenta con un terreno para un proyecto hay que saber desde su localización de este, hasta las medidas que posee dicho terreno, es necesario saber hasta el más mínimo detalle en cuanto a este ya que de aquí dependerá la adaptación de toda la maquinaria y distribución de esta, como también no se podrá hacer una proyección de ventas si no se sabe que capacidad de producción tiene el negocio.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

2.1.3. Estudio Administrativo

El estudio administrativo es la tercera etapa del proyecto de inversión, en este estudio se deben de establecer todos los lineamientos necesarios concernientes a la administración del negocio, esto con el objeto de su correcto funcionamiento.

Sistema de organización. (Anexo no. 26)

Es importante que se establezca un sistema organizacional, es decir es la estructura jerárquica de las áreas funcionales de la empresa a fin de de cumplir los objetivos de esta. Es importante que en cada área se tengan objetivos, políticas, y el cumplimiento de estas, ya que de nada sirve que haya políticas si la persona que esta a cargo de dicha área no las respeta.

Útiles y paquetes de software.

Existen paquetes de software que podrán ayudar a crear documentos legales y empresariales, como manuales y políticas de la compañía, debido a esto es necesario que el negocio cuente con uno de estos paquetes según le convenga.

Aspectos Legales. (Anexo no. 27)

La empresa se desenvuelve en diferentes ambientes, debido a ello hay que saber que trámites hay que realizar para el buen funcionamiento del negocio.

Antes que nada hay que seleccionar la constitución del negocio que mejor convenga, basándose en el lugar en el que se está y aquél al que se desea llegar, hay que considerar las ventajas y desventajas de cada forma legal empresarial antes de tomar una dedición.

La constitución del negocio puede ser entre otras maneras:

- Persona física
- Persona moral

De aquí se desprenden los diferentes tipos de regímenes y trámites tanto fiscales, laborales y otros según sea el giro del negocio.

Definiciones:

Administración: Es el logro de objetivos de un grupo social, a través de un proceso administrativo.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

Conclusiones.

El estudio administrativo es una etapa importante y meramente indispensable.

Un negocio siempre debe de tener metas en diferentes aspectos, un aspecto fundamental para que este opere es la mano de obra, es importante que al personal se le haga sentir parte del negocio para que las metas del personal vayan encaminadas con las del negocio.

También es de vital importancia que exista un sistema organizacional ya que es un esquema fundamental para cumplir con los objetivos del negocio.

El negocio se desenvuelve en diferentes tipos de ambientes ya sean de tipo laboral, fiscal, etc., por tanto el negocio debe de seleccionar el mejor régimen y status que le convenga.

2.1.4. Estudio financiero

El estudio financiero es la última etapa del proyecto de inversión, antes de iniciar este estudio es necesario definir algunos términos:

Contabilidad: Es una técnica que se encarga de registrar todas las operaciones que realiza una empresa; es una buena herramienta para la toma de decisiones.

Finanzas: Es el arte y la ciencia de administrar el dinero, el ser humano está rodeado por conceptos financieros, o bien, es la aplicación de recursos en diversas actividades de un negocio.

Los objetivos del estudio financiero son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los tipos de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que (no se ha proporcionado) toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que siendo necesarios para la evaluación, los debe suministrar el propio estudio financiero.

Comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial, cuya base son los estudios de ingeniería, ya que tanto los costos totales como la inversión inicial dependen de la tecnología seleccionada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial. (Anexo No. 28).

Otro de sus puntos importantes es el cálculo del capital de trabajo, que aunque también es parte de la inversión inicial, no está sujeto a depreciación y amortización, dada su naturaleza líquida.

Ingresos. (Anexo no. 29)

Los ingresos son todas aquellas entradas de dinero al negocio.

Egresos. (Anexo no. 30)

Los egresos son todas aquellas salidas de dinero que realiza un negocio.

Dentro del Estudio Financiero se pueden encontrar:

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

Necesidades Totales de Capital: Son las necesidades de recursos monetarios necesarios para el desarrollo y puesta en marcha del proyecto, comprende los activos fijos tangibles e intangibles y el capital de trabajo.

Requerimiento Total de Activos: En este punto se indica el destino que se dará a los recursos.

Activos Fijos Tangibles e Intangibles: Se desglosan detalladamente todos los activos tangibles e intangibles, que se van a usar en el proyecto.

Capital de Trabajo: Es aquel que se va destinar en el proyecto en el tiempo que se estime el mencionado proyecto.

Modalidad de Financiamiento: Se indica la modalidad de la inversión, el aporte propio del promotor y el crédito solicitado.

Fuentes de Financiamiento: Se señala en el proyecto si el financiamiento se presenta por endeudamiento con algún ente financiero y la situación actual del mismo, de igual manera se indica el ente financiero al que solicitará el crédito actual.

Condiciones del Crédito: Indica el monto del crédito, tasa de interés, periodo de amortización, periodo de intereses diferidos, período de pago de interés diferidos, período de gracia y cantidad de cuotas.

Amortización de la deuda: Presentar la tabla de amortización del crédito.

Inversión Anual durante la vida del proyecto: Reflejar en un cuadro las inversiones necesarias durante la vida útil del proyecto.

Depreciación y Amortización de la inversión: Explicar el método utilizado para la depreciación de los activos fijos tangibles y el método para la amortización de los activos fijos intangibles.

Otros Gastos de Fabricación: Indicar y analizar los gastos a realizar por concepto de servicios y gastos conexos a la producción.

Otros Gastos de Administración y Ventas: Analizar y explicar el uso de los gastos que se incurrirá por concepto de administración y ventas.

Estructura de Costo con Financiamiento: Indicar y realizar un análisis descriptivo del cuadro de estructura de costo.

Estado de Ganancias y Pérdidas con Financiamiento: Realizar un análisis descriptivo de los resultados del Estado de Ganancias y Pérdidas, durante la vida útil del proyecto.

Flujo de Caja con Financiamiento: Realizar un análisis descriptivo de los resultados del Flujo de Caja, durante la vida útil del proyecto.

Álma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

Ingresos Totales Anuales: Indicar las fuentes de los ingresos y su proyección en el tiempo.

Capacidad de Pago: Realizar un análisis descriptivo sobre la fuente y uso de los recursos del proyecto, donde se indique la disponibilidad de efectivos anuales.

Es importante que un negocio antes de iniciar su marcha, proyecte sus estados financieros preoperativos y futuros según lo estudiado en las etapas anteriores. (Anexo no. 31)

Conclusiones.

El estudio Financiero es la última etapa del proyecto y la etapa de decisión, ya que el estudio de las etapas anteriores del proyecto fue la “cuenta monetaria” de todos y cada uno de los elementos necesarios para llevar a cabo el proyecto de inversión. Al hablar de decisión hacemos referencia a la determinación de aceptar o no el proyecto.

Al tomar una decisión en esta etapa es importante el análisis de los resultados arrojados en los estados financieros proyectados, así como de los resultados que arrojan

los métodos de evaluación financiera. Cabe mencionar que la etapa más difícil de la marcha de un negocio son los primeros años de operación según sea el monto de inversión.

Muchos negocios se van a la quiebra ya que desde la marcha del negocio los inversionistas quieren recuperar de manera inmediata su inversión.

Capítulo III

3.1. Fundamentos para la toma de decisión en la inversión



3.1.2. Evaluación Financiera

Métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo

La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos- financieros es una herramienta de gran utilidad para la “toma de decisiones”, por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas de evaluación económica son herramientas de uso general el valor presente neto y la tasa interna de rendimiento se mencionan juntos porque en realidad es el mismo método, sólo que sus resultados se expresan de manera distinta.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es el interés que hace el valor presente igual a cero.

El VPN y la TIR se aplican cuando hay ingresos, independientemente de que la entidad pague o no pague impuestos.

Valor presente neto (VPN):

Deberá ser mayor que cero. Cuando el valor es “0” se recupera la tasa mínima de rendimiento exigida al proyecto y la inversión inicial neta.

Tasa interna de rendimiento (TIR)

Deberá ser mayor que la suma del costo de las fuentes de financiamiento utilizadas y el rendimiento exigido por el riesgo específico del proyecto de inversión.

Método del Valor Presente Neto (VPN). (Anexo no. 32)

El método del Valor Presente Neto es muy utilizado por dos razones, la primera porque es de muy fácil aplicación y la segunda porque todos los ingresos y egresos futuros se transforman a pesos de hoy y así puede verse, fácilmente, si los ingresos son mayores que los egresos. Cuando el VPN es menor que cero implica que hay una pérdida a una cierta tasa de interés o por el contrario si el VPN es mayor que cero se presenta una ganancia. Cuando el VPN es igual a cero se dice que el proyecto es indiferente. La condición indispensable para comparar alternativas es que siempre se tome en la comparación igual número de años, pero si el tiempo de cada uno es diferente, se debe tomar como base el mínimo común múltiplo de los años de cada alternativa.

En la aceptación o rechazo de un proyecto depende directamente de la tasa de interés que se utilice. Por lo general el VPN disminuye a medida que aumenta la tasa de interés.

En consecuencia para el mismo proyecto puede presentarse que a una cierta tasa de interés, el VPN puede variar significativamente, hasta el punto de llegar a rechazarlo o aceptarlo según sea el caso.

Al evaluar proyectos con la metodología del VPN se recomienda que se calcule con una tasa de interés superior a la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), con el fin de tener un margen de seguridad para cubrir ciertos riesgos, tales como liquidez, efectos inflacionarios o desviaciones que no se tengan previstas.

$$VP = \frac{FEF}{(1+i)^n}$$

Donde:

- VP = Valor Presente
- FEF = Flujo de efectivo futuro
- i = tasa de interés de descuentos

Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR). (Anexo no. 33)

La Tasa Interna de Retorno es aquélla tasa que está ganando un interés sobre el saldo no recuperado de la inversión en cualquier momento de la duración del proyecto. En la medida de las condiciones y alcance del proyecto estos deben evaluarse de acuerdo a sus características, con unos sencillos ejemplos se expondrán sus fundamentos. Esta es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones financiera dentro de las organizaciones.

Donde:

- VP = Valor Presente
- I = Ingresos en el período
- VS = Valor de salvamento
- i = Tasa de interés de descuentos (20 %)
- E = Egresos en el período

$$\text{TIR} = \frac{I}{(1+i)^n} - \frac{E}{(1+i)^n}$$

Dentro de este punto se mencionan algunos métodos de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo

Las razones financieras son esenciales en el análisis financiero. Éstas resultan de establecer una relación numérica entre dos cantidades: las cantidades relacionadas corresponden a diferentes cuentas de los estados financieros de una empresa.

El análisis por razones o indicadores permite observar puntos fuertes o débiles de una empresa, indicando también probabilidades y tendencias, pudiendo así determinar qué cuentas de los estados financieros requiere de mayor atención en el análisis. El adecuado análisis de estos indicadores permite encontrar información que no se encuentra en las cifras de los estados financieros.

Las razones financieras por sí mismas no tienen mucho significado, por lo que deben ser comparadas con algo para poder determinar si indican situaciones favorables o desfavorables.

Razones de liquidez. (Anexo no. 34)

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

Miden la habilidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Prueba del ácido. (Anexo no. 35)

Es similar a la razón circulante, excepto por que excluye el inventario, el cual generalmente es el menos líquido de los Activos circulantes, debido a dos factores que son:

- a) Muchos tipos de inventarios no se venden con facilidad.
- b) El inventario se vende normalmente al crédito, lo que significa que se transforma en una cuenta por cobrar antes de convertirse en dinero.

$$\text{Tasa de la prueba del ácido} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario} - \text{Pagos Anticipados}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Cuentas por pagar. (Anexo no. 36)

Es una razón que indica la evaluación de la política de deudas y pagos del negocio.

Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.

$$\text{Cuentas por pagar} = \frac{\text{Capital Total}}{\text{Activos}}$$

Álma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

Razones de Rentabilidad

Existen muchas medidas de rentabilidad, la cual relaciona los rendimientos de la empresa con sus ventas, activos o capital contable. Estados de resultados de formato común: Son aquellos en los que cada partida se expresa como un porcentaje de las ventas, son útiles especialmente para comparar el rendimiento a través del tiempo.

Miden el éxito de la empresa en un período determinado, desde el punto de vista financiero.

- Rentabilidad sobre ventas. (Anexo no. 37)

$$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}) * 100$$

$$(\text{Utilidad de Operación} / \text{Ventas}) * 100$$

- Rentabilidad sobre activo total. (Anexo no. 38)

$$(\text{Utilidad Neta} / \text{Activo}) * 100$$

- Rentabilidad sobre capital. (Anexo no. 39)

$$(\text{Utilidad Neta} / \text{Capital}) * 100$$

Razón de deuda. (Anexo no. 40)

Mide la proporción de los activos totales financiados por los acreedores de la empresa, cuanto más alta sea esta razón, mayor será la cantidad de dinero prestado por terceras personas que se utiliza para tratar de generar utilidades.

$$\text{Razón de Deuda} = \frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}}$$

Razón de Estabilidad. (Anexo no. 41)

Aplicación: Para conocer la proporción que existe en el origen de la inversión en la empresa.

$$\text{Razón de Estabilidad} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Capital Contable}}$$

Cobertura de Interés. (Anexo no. 42)

$$\text{Cobertura de Interés} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Gastos de interés}}$$

3.1.3. Análisis del costo-beneficio

Los proyectos de Inversión generan una serie de beneficios. Para saber si un proyecto de inversión genera beneficios se utilizan los llamados indicadores financieros, los cuales se utilizan para medir dichos beneficios.

Dichos beneficios pueden ser, financiero, sociales, etc.

Si una empresa tiene la capacidad de generar mas ventas, esta estará generando un beneficio propio y social ya que esta tendrá mayores ingresos, pero también estará generando fuentes de empleos, es importante que esta generación de empleos obtenidos en el proyecto de inversión se compare con los resultados de otros proyectos similares, a fin de comparar y valorar que tanto se aporta en este ramo. Lo mismo pasa con la productividad entendida como el nivel de producción por unidad de trabajo o equipo.

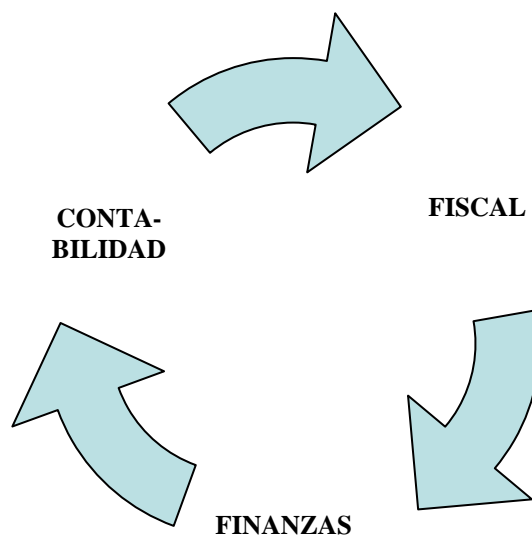
Entre mas tecnología se use se obtiene un mayor grado de producción como menor mano de obra.

En lo anterior se vuelve un problema delicado el decidir que tanta tecnología se empleara y que tanto personal se empleara. Es importante que se realice un balance en cuanto a tecnología y personal empleado.

Es importante que se desarrollen proyectos de inversión que permitan a los negocios aumentar sus niveles productivos, emplear nuevas tecnologías, innovar constantemente con el fin de obtener beneficios en la sociedad y también en la economía del país.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

3.1.4. Aspectos Contables, fiscales y financieros.



La contabilidad, esta ligada con el fisco y estas a su vez con las finanzas.

Hoy en día vivimos en un mundo en el cual los negocios están expuesto al éxito o al fracaso debido a ello los negocios deben de estar alertas tanto con las

modificaciones o reformas que las autoridades modifiquen ya sean aspectos contables, financieros, fiscales.

Aspectos

Contables

- Principios contables.
- Registros.
- Operaciones.
- Partidas, etc.

Fiscales

- Tasas de ISR.
- Pagos al fisco.
- Recargos.
- Prórrogas.

Finanzas

- Inflación.
- Balanza de Pagos.
- Índices financieros.
- Empleos.
- Productividad.
- Rentabilidad.
- Riesgo.
- Globalización.

Capítulo IV

4.1. Caso Practico y/ o Ejemplo.

4.1.2. Establecimiento de una Cafetería.

ESTUDIO DE MERCADO

(Anexo no.1) Determinación del producto y/o servicio.

“Se desea vender un producto a través de un servicio”

La venta de café es un negocio único y requiere de un gran número de decisiones tales como la selección del local, del desarrollo del menú, una estrategia de mercadeo, requerimientos en equipo, y un sistema de servicio.

En México existen muchas cafeterías, pero eso no significa que no sea un negocio, sin embargo existe demasiada competencia.

No importa cuanta experiencia se tenga, esta comprobado que las posibilidades de crecimiento se incrementan si se cuenta con la orientación adecuada.

El producto principal para venta será el “café”, con una combinación de tres diferentes tipos de café, de los tres estados más importantes en producir este, en toda la República Mexicana; Chiapas, Veracruz y Colima.¹

Los productos posteriores serán malteadas, frappé y la compraventa de pasteles, galletas, pan, esto con el objeto de que las personas que visiten nuestra cafetería puedan acompañar su café.

(Anexo no.2) Nombre de la empresa.

El nombre que se designo para el negocio es el siguiente:

“El sabor que Une”



¹ Instituto Mexicano Cafetalero. <http://www.laneta.apc.org/tosepan/producto/cafemex.htm>.

La evaluación se hizo de la siguiente manera:

- 1.- Se escogieron 5 posibles nombres para el negocio.
- 2.- Se aplico la encuesta al público al que esta enfocado el negocio. (Véase Anexo no.8).
- 3.- Se evaluó por cada atributo en un rango de 1 – 3.
- 4.- El nombre que poseía mayor puntuación es el que se seleccionó.

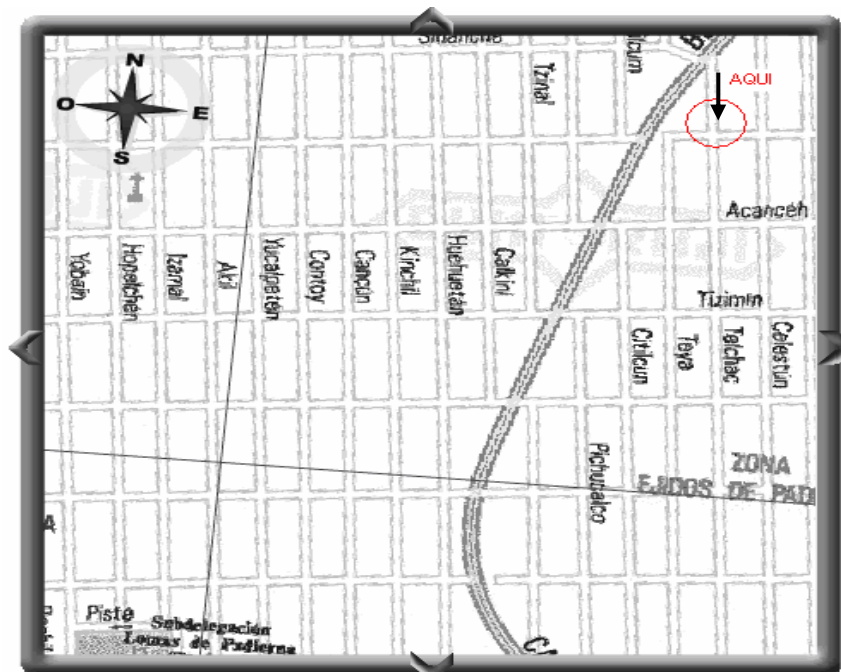
Cuadro de Posibles nombres

Nombre/Atributo	Descriptivo	Original	Atractivo	Claro	Significativo	Agradable	Total
El pozo del café	2	1	2	1	1	2	9
El rincón del buen sabor	1	3	3	1	1	1	10
La excelencia del café	3	2	2	2	2	2	13
El sabor que une	3	2	3	2	3	3	16

(Anexo no.3) **Descripción de la empresa.**

Giro.- La cafetería tendrá como giro el comercial, el cuál consistirá en la compraventa de un producto determinado, así como la prestación de servicios.

Ubicación.- México Distrito Federal, Delegación Tlalpan, Av. Picacho Ajusco.



Tamaño.- El “Café” tendrá un aproximado de 20 empleados.

(Anexo no.4). Misión de la empresa.

Ofrecer una mezcla de “Café Mexicano”, a todas aquellas personas que disfruten de este a través de una cafetería ofreciendo un buen servicio.

- ¿Qué? Mezcla de Café Mexicano.
- ¿Quién? A todas aquellas personas que disfruten del café
- ¿Cómo? A través de una cafetería, ofreciendo un buen servicio.

(Anexo no. 5) Objetivos a corto, mediano y largo plazo.**Corto (6 meses a 1 año)**

- Que el producto satisfaga a la gente.
- Que la empresa se posicione en el lugar donde se encuentra ubicada.
- Incrementar las ventas, superando los índices inflacionarios.
- Generar empleos.
- Al ofrecer productos de calidad buscar el reconocimiento del consumidor.

Mediano (1 a 5 años)

- Consolidarse, en el mercado local elegido y ahora buscar el abarcar un mercado mayor.
- Incrementar las ventas mensuales a 351,540.00.
- Nuevas líneas de productos como café de otros estados y países.
- Vender comida.

Largo Plazo (5 a 10 años)

- Alcanzar un nivel máximo de ventas 457,002.00 mensuales.
- Se proyecta que el producto permanezca en el mercado creando valores en el consumidor de pertenencia al negocio.
- Abarcar una venta a nivel regional y nacional.

(Anexo no.6) Apoyos.**Representante legal**

L.C. Alma Luz Alcántara González
Tel: 55 32 96 42 64

Abogado

L. Elizabeth López López
Tel: 55 36 92 88 66

Contador

C.P. Sergio Bautista Frías
Tel. 55 32 22 96 00

Diseño de Imprenta

Juan Carlos López López
Tel. 55 54 93 95 64

Arquitecto e Ingeniero

ING. ARQ. Diego A.Cruz
Tel. 55 22 34 84 46

Administrador

Ma. Susana González A.
Tel. 56 22 14 20

Técnico especialista

Luís Mondragón
Tel. 25 66 33 22

Agencia de seguros

Seguros ING
52 55 44 46

(Anexo no.7) **Producto.**

Productos

Bebidas

- Café Descafeinado
- Café Americano
- Café Express
- Café Espresso macchiato
- Café Espresso Romano
- Café Espresso con panna
- Café Capuchino
- Café Capuchino con sabor
- Café al chocolate
- Latte
- Latte Saborizado
- Té caliente
- Chocolate
- Leche
- Malteadas (Chocolate, vainilla, fresa)
- Frapé (Mango, Café, Caramelo, Chocolate)

Repostería

- Pasteles

Pan

Galletas (decoradas)

Servicios

Se desea vender el producto en una Cafetería.

(Anexo no. 8) **El consumidor.**

El producto esta Dirigido a todas las personas de 20 a 64 años aproximadamente, hombres, mujeres y que tomen café, el motivo de seleccionar este perfil se conoce en el anexo no.9.

(Anexo no. 9) **Demanda y Oferta.**

Algunas consideraciones que tomaremos en cuenta serán:

- Se excluye a la población rural y marginada, ya que difícilmente no tendrán la solvencia para adquirir el producto.
- Se excluye a la población de 0 a 18 años de edad por que no tienen por lo general los recursos para adquirir los productos ya que estas personas poseen menos de la mitad del ingreso de toda la población.

Nota: datos tomados del INEGI.

Esto con la finalidad de encontrar mayor certeza en los datos arrojados.

Tamaño y crecimiento de la población de la delegación Tlalpan es el siguiente:

RANGO DE EDAD	CENSO 2000	PROYECCIÓN 2005	PROYECCIÓN 2010	PROYECCIÓN 2015	PROYECCIÓN 2020	PROYECCIÓN 2025
20 a 24	60,017	57,241	51,644	52,353	49,899	67,875
25 a 29	56,907	59,823	57,087	51,520	52,243	49,809
30 a 34	47,999	56,545	59,487	56,796	51,269	52,003
35 a 39	43,681	47,565	56,104	59,106	56,514	51,089
40 a 44	38,409	43,153	47,026	55,530	58,516	55,967
45 a 49	30,681	37,706	42,468	46,360	54,859	57,936
50 a 54	25,370	29,851	36,742	41,469	45,345	53,742
54 a 59	17,541	24,376	28,782	35,567	10,219	44,053
60 a 64	13,503	16,526	23,029	27,286	33,812	38,341
SUMA	334,108	372,786	402,369	425,987	412,676	470,815

Donde se hace el supuesto siguiente:

- 80% representa a la población urbana
- 20% representa a la población rural.

Quedando de la siguiente manera:

Total de población 372,786

Población Urbana (80%) 298,228.80

Población Rural (20%) 74,557.20

Teniendo todo un mercado potencial, no se puede entrevistar a toda esta gente para los fines del proyecto, así que se determina una muestra que se asemejara a las condiciones del mercado.

Para determinar el tamaño de la muestra con un grado de 95 % de confianza, se usará una formula para una población infinita ya que hay más de 100,000 personas y la formula es la siguiente:²

$$n = \frac{4pxq}{e^2}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

p = Probabilidad a favor

q = Probabilidad en contra (complementaria)

e = Error de estimación

Se desea obtener una muestra con un porcentaje estimado de error del 5%.

El factor constante de la formula es 4, por lo tanto el tamaño de la muestra se determina de la siguiente manera:

$$\frac{4 * 50 * 50}{5^2} = 400 \text{Entrevistas}$$

La muestra representativa que debemos de tomar, equivale a 400 entrevistas que se tienen que realizar para que la información sea confiable, tomando un 5% de error, siendo así es aceptable dicho margen.

² H.W. Boyd - R. Westfall. Investigación de Mercados. México 1973, p.109 y 110.

(Anexo no. 10) La encuesta.

Esta encuesta es la que se aplicó a todas a aquellas personas que esta dirigido el servicio de la cafetería.

CUESTIONARIO

1. ¿Toma usted café?
2. ¿Con que frecuencia toma usted café?
3. ¿Que tipo de café prefiere usted?
4. ¿Visita usted alguna Cafetería?
5. ¿Con que frecuencia?
6. ¿Tiene usted algún sitio en especial a donde ir a tomar café? En caso de que su respuesta sea afirmativa responda la siguiente pregunta.
7. ¿Por que prefiere ese lugar?
8. ¿Qué es lo que mas le agrada al entrar a una cafetería?
9. ¿Para usted cuál es el mejor servicio que una cafetería le puede ofrecer?
10. ¿Alrededor de que precio considera usted que esta un buen café?
20 pesos 20 a 30 pesos 30 en adelante
11. ¿Cambiaría usted de sitio preferido a otro que le ofreciera algo nuevo?
12. ¿Alguna recomendación para las personas que ofrecen este tipo de servicios?

Esta encuesta se aplico al total de personas que se tomo como muestra (400 personas).

Algunas observaciones relevantes que hicieron nuestros entrevistados fueron las siguientes:

- Que el olor a café se sienta al entrar a la cafetería.
- Buen café.
- Precios bajos. (la mayoría contesto de \$20.00 a \$25 pesos.).
- Buena música y que no este muy alta. (Pop, Instrumental etc.).
- Buena iluminación.
- Buen servicio en la cafetería.
- Buen ambiente para gente que quiera estar tranquila conversando sin que nadie la distraiga.
- Otro ambiente para fumadores.
- Otro para gente bullera.
- Paredes decoradas con temas que interesen a los que frecuenten la cafetería.

Se sabe que la gente que compra va a ir a ver el lugar primero, después verá la calidad y al final el precio. (Aunque el precio es una variable importante en la decisión de compra del cliente).

(Anexo no. 11) **Competencia de mercado.**

- **Café Kafú**
Av. San Fernando No. 422-4, Col. Toriello Guerra, C.P.
14230
-
- **Café La Selva Coapa**
Calz. Acoxa No. 566-L-2, Col. Prado Coapa, C.P.
14350
-
- **Café Mmm**
Fray Pedro de Gante No. 140, Col. sección XVI, C.P.
14080
-
- **Café Tumbalá**
Av. Acoxa Andador 65-6-2, Col. Villa Coapa, C.P.
14390
-
- **Kaffé Marrón**
Calle Guadalupe Victoria No. 15-A, Col. Tlalpan, C.P.
14000
-
- **Rato Café**
Av. de las Torres No. 202-B, Col. Ex-Ejidos de
Huipulco, C.P. 14380
-
- **Su caffè**
Av. San Fernando No. 253, Col. Toriello Guerra, C.P.
14050

Observaciones:

Las investigaciones que se hicieron respecto a estas Cafeterías son las siguientes.³

- El precio del café esta entre 20 y 50 pesos.
- Las cafeterías no tiene tanta comodidad en cuanto al área de esparcimiento.
- Los clientes califican el servicio que ofrecen estas cafeterías como Bueno, pero que podría haber algo mejor.
- Los clientes visitan estos lugares por que son lugares cercanos a sus negocios, trabajos, hogares etc.

Por lo tanto la Cafetería el “Sabor que Une”, tendrá que superar a la competencia tomando en cuenta estas observaciones.

³ Fuente. Realizada en base a encuestas.

Una observación importante es que La Cafetería “El sabor que Une” no tiene competidores directos, es decir, que produzcan lo mismo. (Mezcla de tres diferentes tipos de café).

(Anexo no. 12) **Precio.**

En este cuadro se muestran:

- 1.- Los costos unitarios de las materias primas.
- 2.- El rendimiento en unidades de la materia prima.
- 3.- Costo unitario del rendimiento por materia prima.
- 4.- Los costos promedio de los productos.

	1	2	3	
Materia prima	Precio	UNIDADES	Cada Unidad	PRECIO UNITARIO
LECHE				
Deslactosada	\$9.50 1 lt.	5	20 mlts.	1.90
Normal	\$9.00 1 lt.	5	20 mlts.	1.80
Light	\$9.50 1 lt.	5	20 mlts.	1.90
Carnation	\$8.00 372mlts	10	37.2 mlts.	0.80
TOTAL	\$36.00	25		6.40
PROMEDIO	\$9.00	6.25		1.6
 CAFÉ DE GRANO				
Normal	\$33.00 1 kg.	18	5.56 grs.	1.83
Descafeinado	\$35.00 1 kg.	16	6.25 grs.	2.19
TOTAL	\$68.00	34		4.02
PROMEDIO	\$34.00	17		2.01
 TE (25 sobres)				
Tila	\$4.50 1gr.	25	1 grs.	0.18
Azahar	\$4.50 1gr.	25	1 grs.	0.18
Negro	\$4.50 1gr.	25	1 grs.	0.18
Naranja	\$4.50 1gr.	25	1 grs.	0.18
Trece Flores	\$6.00 1gr.	25	1 grs.	0.24
Limón	\$4.50 1gr.	25	1 grs.	0.18
Cereza	\$4.50 1gr.	25	1 grs.	0.18
TOTAL	\$33.00	\$175.00		\$1.32
PROMEDIO	\$4.71	\$25.00		\$0.19

Continuación.

	1	2	3		
Materia prima	Precio	UNIDADES	Cada Unidad	PRECIO UNITARIO	
FRAPPÉ					
Pulpa de mango	\$50.00 2 lts.	36	5.56 mlts.	1.39	
Polvo para café	\$50.00 2 lts.	36	5.56 mlts.	1.39	
Café americano	\$50.00 2 lts.	36	5.56 mlts.	1.39	
TOTAL	\$150.00	\$108.00		\$4.17	
PROMEDIO	\$50.00	\$36.00		\$1.39	
MALTEADAS					
Helado de fresa	\$50.00 5 lts.	60	8.33 mlts.	0.83	
Helado de Vainilla	\$50.00 5 lts.	60	8.33 mlts.	0.83	
Helado de chocolate	\$50.00 5 lts.	60	8.33 mlts.	0.83	
TOTAL	\$150.00	\$180.00		\$2.50	
PROMEDIO	\$50.00	\$60.00		\$0.83	
SABORES DE CAFÉ					
Caramelo	\$35.00 1 lt.	87	1.15 mlts.	0.40	
Chocolate	\$35.00 1 lt.	87	1.15 mlts.	0.40	
Avellana	\$35.00 1 lt.	87	1.15 mlts.	0.40	
TOTAL	\$105.00	261		1.21	
PROMEDIO	\$35.00	\$87.00		\$0.40	
SUSTITUTOS					
Canela	\$30.00 1 kg.	43.5	2.30 mlts.	0.69	
Cocoa	\$30.00 1 kg.	43.5	2.30 mlts.	0.69	
Chispas de chocolate	\$32.00 1 kg.	43.5	2.30 mlts.	0.74	
Chantilly	\$35.00 1 kg.	43.5	2.30 mlts.	0.80	
Crema	\$35.00 1 kg.	43.5	2.30 mlts.	0.80	
Chocolate liquido	\$32.00 1 lt.	43.5	2.30 mlts.	0.74	
Hielos					
TOTAL	\$194.00	261		4.46	
PROMEDIO	\$32.33	\$43.50		\$0.74	

Continuación.

	1	2	3
Materia prima	Precio	UNIDADES	Cada Unidad
			PRECIO UNITARIO
PASTELES			
Imposibles	\$135.00 3 Kg	16	8.44
Frambuesa	\$140.00 3 Kg	16	8.75
Fresa	\$140.00 3 Kg	16	8.75
Chocolate	\$120.00 3 Kg	16	7.50
Frutas	\$140.00 3 Kg	16	8.75
TOTAL	\$675.00	80	42.19
PROMEDIO	\$135.00	16	8.44
GALLETAS			
Varias (30 pz)	\$58.00	30	1.93
Pan	\$1.00	1	1.00
TOTAL	\$59.00	31	2.93
PROMEDIO	\$29.50	15.5	1.47

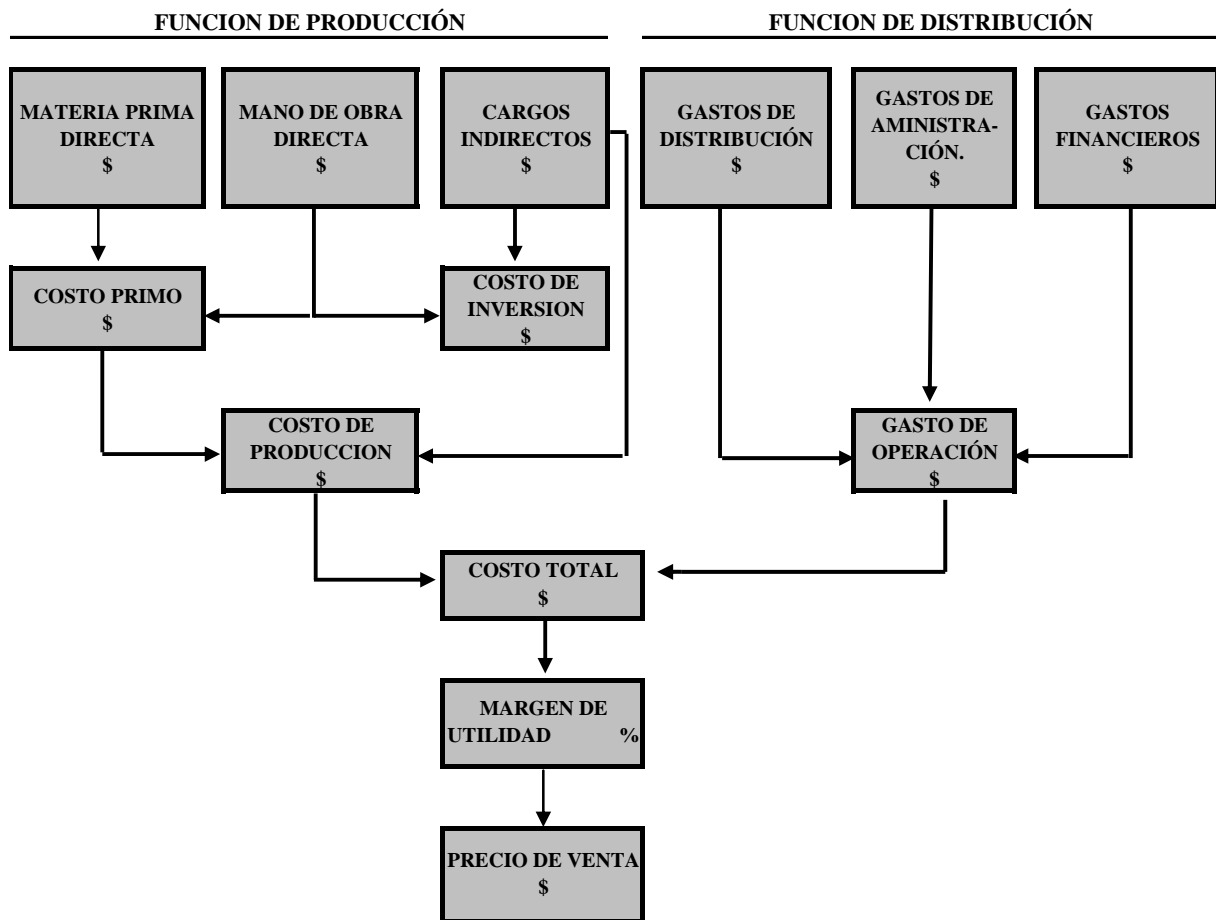
La determinación del precio se hizo en base a Costos Promedios, siguiendo el procedimiento del cuadro visto.

Para la determinación de los precios se tomo en cuenta lo siguiente:

- Materia prima directa.
- Mano de obra directa.
- Los cargos indirectos.
- Gastos de administración.
- Gastos financieros.
- Se tomo como margen de Utilidad el 50%.

Nota: Se pudo haber escogido un margen de Utilidad Superior a 50%, pero aún así el proyecto es rentable. Esto con el objeto de que la cafetería se distinga de la competencia por su calidad en el producto y su buen precio.

Los costos se determinan de la siguiente manera:



Se muestra la determinación de los precios de cada uno de los productos que ofrecerá para su venta “El Sabor que Une”.

Café Americano

Café	2.01
Leche	1.60
Sustitutos	0.74
Materia prima	4.35
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	12.12
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	18

Café Express

Café	2.01
Sustitutos	0.74
Materia prima	2.75
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	10.51
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	16

Café Espresso Macchiato

Café	2.01
Sustitutos	0.74
Materia prima	2.75
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	10.51
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	16

Café Espresso Romano

Café	2.01
Sustitutos	0.74
Sustitutos	0.74
Materia prima	3.50
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de Administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	11.26
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	17

Café Espresso con Panna

Café	2.01
Sustitutos	0.74
Sustitutos	0.74
Materia prima	3.50
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	11.26
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	17

Café Capuchino

Leche	1.60
Café	2.01
Azúcar	0.36
Sustitutos	0.74
Materia prima	4.71
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	12.47
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	19

Café Capuchino con Sabor

Leche	1.60
Café	2.01
Azúcar y sustitutos	1.1.
Saborizantes	0.40
Materia prima	5.11
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	12.87
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	19

Latte

Leche	1.60
Café	2.01
Azúcar	0.36
Sustitutos	0.74
Materia prima	4.71
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	12.47
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	19

Té caliente

Té	0.19
Materia prima	0.19
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	7.95
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	12

Latte Saborizado

Leche	1.60
Café	2.01
Azúcar	0.36
Sustitutos	0.74
Saborizantes	0.40
Materia prima	5.11
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	12.87
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	19

Chocolate

Leche	1.6
Chocolate	0.74
Materia prima	2.34
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	10.10
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	15

Leche

Leche	1.6
Materia prima	1.60
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	9.36
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	14

Malteadas (Chocolate, vainilla, fresa)

Helado	0.83
Leche	1.6
Materia prima	2.43
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	10.19
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	15

Frapé (Mango, Café,
Caramelo, Chocolate)

Sabor de Frappé	1.39
Materia prima	1.39
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	9.15
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	14

Repostería

Pastel	8.44
Materia prima	8.44
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	16.20
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	24

Galletas

galletas	1.47
Materia prima	1.47
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	9.23
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	14

Pan

Pan de dulce	1.47
Materia prima	1.47
Mano de obra	3.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	6.23
MARGEN DE UTILIDAD	10%
PRECIO DE VENTA	7

Como se puede notar en todos los productos se tomo como margen de utilidad un 50% excepto en la determinación de este último producto “pan”, ya que si se aumenta el margen de utilidad a un 50% en pan costaría alrededor de \$9.00 lo que significa que costaría casi lo mismo que una rebanada de pastel, lo cual por decisión de la administración se decidió tomar un margen menor.

CARTA**CAFÈ**

Café Americano	\$18
Café Express	\$16
Café Espresso Macchiato	\$16
Café Espresso Romano	\$17
Café Espresso con Panna	\$17
Café Capuchino	\$19
Café Capuchino con sabor	\$19
Café al chocolate	\$19
Latte	\$19
Latte Saborizado	\$19
Chocolate	15
Leche	14

El café puede solicitarse Descafeinado,
con leche Light ó Deslactosada.

MALTEADAS

\$15

Chocolate
Vainilla
Fresa

FRAPPÉS

\$14

Chocolate
Vainilla
Fresa

POSTRES

Rebanada de Pastel	\$24
Galletas decoradas	\$14
Pan Dulce	\$7

TÉS E INFUSIONES

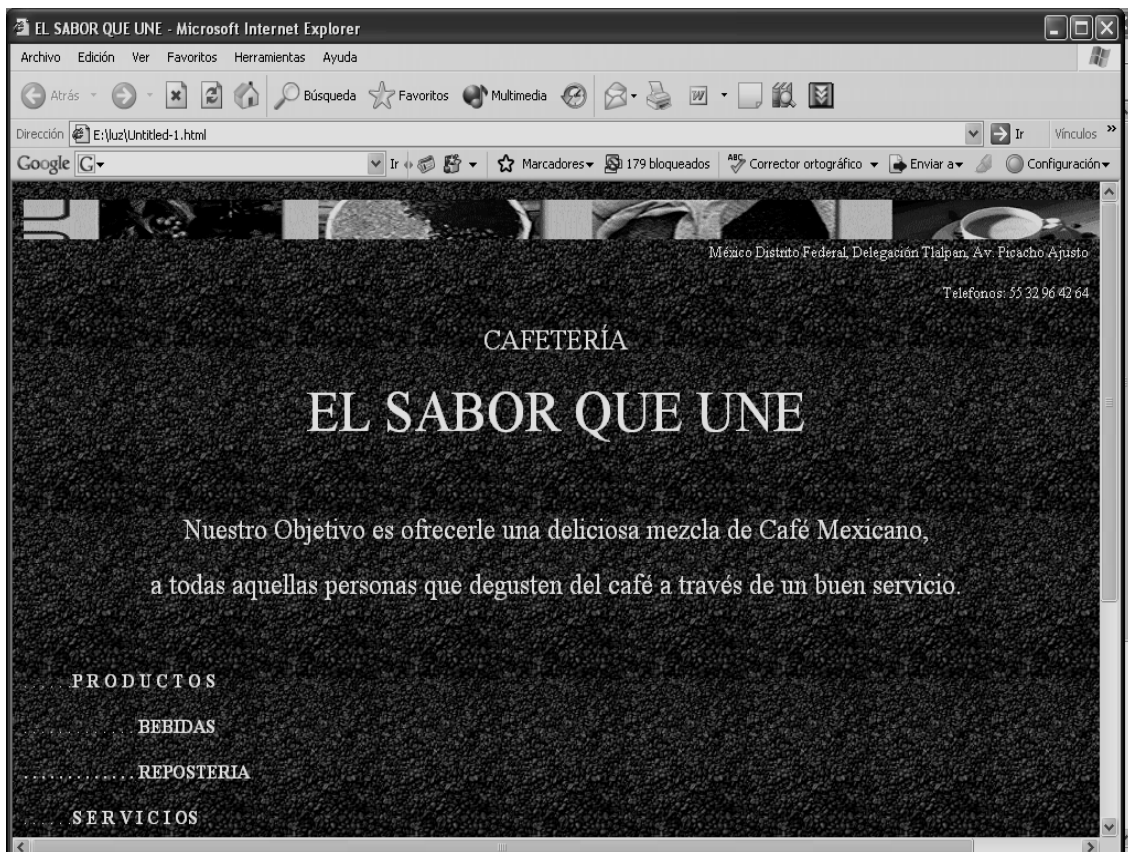
Tila	\$12
Azahar	\$12
Negro	\$12
Naranja	\$12
Trece Flores	\$12
Limón	\$12
Cereza	\$12

Gracias por su Visita.

(Anexo no. 13) **Promoción.**

El sabor que une se dará a conocer por medio.

- Volantes.
- Se creará una página Web como se muestra:



Se contratará un servicio de Internet, para que posteriormente esta cafetería se de a conocer en el mercado cada día más.

(Anexo no. 14) **Comercialización.**

En este caso como ya lo mencionamos la ubicación de la empresa será en:

México Distrito Federal, Delegación Tlalpan, Av. Picacho Ajusto.

En este mismo lugar se llevara a cabo la transformación del producto y venta de este, como también se planea a largo plazo el servicio de entrega a domicilio.

ESTUDIO TÉCNICO

(Anexo no. 15) Proceso de transformación y prestación del servicio.

La producción mensual del negocio será de 18,900 unidades debido a que la Cafetería funcionará los 7 días de la semana con el horario de 9.00 a.m. a 11.00 p.m. La producción diaria aproximada será de 630 unidades individuales.

Para la transformación y prestación del servicio se seguirá el siguiente proceso. Véase en la siguiente hoja.

(Anexo no. 16) Equipo instalaciones y tecnología.

Equipo y tecnología.	CANTIDAD	C.U.	TOTAL
Báscula para pesar café	1	65.00	65.00
Maquina para moler el café (americanos)	1	6,000.00	6,000.00
Maquinas para moler el café (capuchinos, late, expresso)	2	6,000.00	12,000.00
Maquina para café (capuchino, latte, etc.)	1	36,944.00	36,944.00
Maquina para café (americanos)	1	4,000.00	4,000.00
Hielera	1	2,645.00	2,645.00
Refrigerador	2	0.00	0.00
Licuada para frapé	2	300.00	600.00
Fregaderos	1	550.00	550.00
Computadoras	9	10,000.00	90,000.00
Multifuncional	2	1,250.00	2,500.00
Módem	1	300.00	300.00
Terminales	1	300.00	300.00
Mesa con 4 sillas	37	600.00	22,200.00
Mini-sala (3 sillones y mesa de centro)	5	1,200.00	6,000.00
Sillas (área de esparcimiento)	8	250.00	2,000.00
IPED	1	3,000.00	3,000.00
Bocinas	4	300.00	1,200.00
Servidor	1	35,000.00	35,000.00
Programa de Ventas "El chef"	1	6,000.00	6,000.00
Mesas	1	350.00	350.00
Escritorios	2	750.00	1,500.00
Sillas para administración	6	250.00	1,500.00
Trastero	1	60.00	60.00
Recipientes (té, café, etc.)	4	95.00	380.00
Copas	40	12.50	500.00
Vasos (plástico y vidrio)	60	10.50	630.00
Tazas (chica, mediana y grande).	80	32.00	2,560.00

Platos	100	15.00	1,500.00
Teteras	30	45.00	1,350.00
Cucharas	250	10.00	2,500.00
Cuchillos	150	12.50	1,875.00
Ceniceros	60	15.00	900.00

Alma Luz Alcántara González

Proyectos de Inversión

(Anexo no. 15) **Producción: Proceso de transformación y prestación del servicio.**

MÁQUINA PARA CAPUCHINOS			MAQ. AMERICANOS	
CAPUCHINOS	LATTE	CHOCO -LATE	TÉ	AMERICANOS
Requisición al almacén diariamente de todos los productos necesarios para satisfacer las materias para poder elaborar el producto.				
Colocar el café de grano en su máquina correspondiente (caféinado o descafeinado)			Pesar y moler el café normal como el descafeinado Cocción del café normal como el descafeinado 90°C y 96°C.	
Requisición del Cliente				
Desfragmentar la máquina Cafetera, y vaporizar.			Colocar en un recipiente el té.	Servir Café
Moler el café y colocarlos en los pinzones			Servir agua caliente.	Servir crema en caso de que sea solicitada
En caso de que el café tenga un sabor adicional, este se agregara primero al recipiente. También en el caso del chocolate				
Extracción del café de la máquina cafetera. Espumar la leche al vapor. Integrar ambos ingredientes (café y leche vaporizada). Espolvorear canela.				
Prestación del servicio				
Llevar el café o chocolate preparado, listo para tomar.			Se lleva el café en una tetera para que se vaya sirviendo al gusto.	

Se da el azúcar por separado para que se sirva al gusto.	Se da el azúcar por separado para que se sirva al gusto.
Tiempo total del proceso de elaboración: Aproximadamente 2 min. Por cada unidad.	

Alma Luz Alcántara González

Proyectos de Inversión

PRODUCCION: PROCESO DE TRANSFORMACIÓN Y PRESTACIÓN DEL SERVICIO.

FRAPPÉ	MALTEADAS
Requisición al almacén diariamente de todos lo productos necesarios para satisfacer las materias para poder elaborar el producto.	
Requisición del Cliente	
Colocar el vaso de la licuadora: 1.- Pulpa de sabor según sea. 2.- Dos vasos y medio de hielos. Licuar hasta que los hielos estén hechos pulpa Distribuir en la copa un poco de pulpa Servir la pulpa batida en la licuadora.	Colocar en un recipiente tres bolas de helado según sea el sabor. Poner dos cucharadas soperas de leche en polvo Llenar el recipiente con 3/4 de leche Batir en la Batidora, hasta que este espeso Servir en una copa

Destapador	1	25.00	25.00
Moldes para pasteles	20	25.00	500.00
Extintores	3	1,200.00	3,600.00
Señales de (emergencia)	10	35.00	350.00
Tijeras	2	15.00	30.00
Pinza para el helado	1	25.00	25.00
Contenedor de saborizantes	1	35.00	35.00
Filtros (100 pzas)	3	45.00	135.00
Popotes (200 pzas)	3	35.00	105.00
Palillos (100 pzas)	5	6.00	30.00
Esponjas para lavar	5	6.00	30.00
Jabón (5 lts)	4	40.00	160.00
Servilletas (500 pzas)	4	25.00	100.00
Bolsas negras (50 pzas)	4	35.00	140.00
Papel picado (50 pzas)	2	20.00	40.00
Jarras	2	62.00	124.00
Franelas (5 mts)	1	15.00	15.00
Gastos de Construcción y adaptación			40,000.00
TOTAL DE MÁQUINARIA Y ACCESORIOS			292,353.00

Nota 1.1. Los refrigeradores serán prestados, por un Apoyo. Alargo plazo se comprarán.

Algunos servicios necesarios para la producción serán:

Servicios

Renta mensual del local	20,000.00
Renta mensual de teléfono	179.63
Agua potable Bimestral	150.00
Electricidad Bimestral	250.00
Renta de Internet mensual	450.00
Total de Servicios	21,029.63

En cuanto a las instalaciones se cuenta con el espacio siguiente:

- Planta alta.
- 150 m2.

Respecto al mantenimiento y limpieza:

- Limpieza de las barras (pasteles y bebidas).

El cambio de turnos de personal será cada 8 horas, por tanto tendrán que limpiar la barra en la mañana y antes de que el próximo turno entre, así mismo los que entren deberán de dejar limpia la barra en la tarde.

- Limpieza del área de esparcimiento (mesas y baños)

Diariamente en la mañana y tarde.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

Nota: Cabe mencionar que es necesario que se limpien en estos tiempos para efecto de higiene.

(Anexo no. 17) **Materias primas.**

Materia prima	Precio/Lote
LECHE	
Deslactosada	\$9.50 1 lt.
Normal	\$9.00 1 lt.
Light	\$9.50 1 lt.
Carnation	\$8.00 372mlts
CAFÉ DE GRANO	
Normal	\$33.00 1 kg.
Descafeinado	\$35.00 1 kg.
TÉ (25 sobres)	
Tila	\$4.50 1gr.
Azahar	\$4.50 1gr.
Negro	\$4.50 1gr.
Naranja	\$4.50 1gr.
Trece Flores	\$6.00 1gr.
Limón	\$4.50 1gr.
Cereza	\$4.50 1gr.
FRAPPÉ	
Pulpa de mango	\$50.00 2 lts.
Polvo para café	\$50.00 2 lts.
Café americano	\$50.00 2 lts.
MALTEADAS	
Helado de fresa	\$50.00 5 lts.
Helado de Vainilla	\$50.00 5 lts.
Helado de chocolate	\$50.00 5 lts.

SABORES DE CAFÉ

Caramelo	\$35.00	1 lt.
Chocolate	\$35.00	1 lt.
Avellana	\$35.00	1 lt.

SUSTITUTOS

Canela	\$30.00	1 kg.
Cocoa	\$30.00	1 kg.
Chispas de chocolate	\$32.00	1 kg.
Chantilly	\$35.00	1 kg.
Crema	\$35.00	1 kg.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

Chocolate liquido	\$32.00	1 lt.
Hielos		

AZÚCAR

Normal	\$12.50	1 kg.
Canderel (100) sobres	\$65.00	1g c/u.

PASTELES

Imposibles	\$135.00	3 Kg
Frambuesa	\$140.00	3 Kg
Fresa	\$140.00	3 Kg
Chocolate	\$120.00	3 Kg
Frutas	\$140.00	3 Kg

GALLETAS

Varias (30 pz)	\$58.00
Pan	\$1.00

(Anexo no. 18) Proveedores.

PROVEEDORES PRINCIPALES

Materia Prima	Proveedor	Localización	Entrega
Leche	Productores de Leche Pura S.A. de C.V.	Autopista Mex – Qro. Km-37 Tel. 53 99 80 11	Cada 3 días

Repostería	Adelina Rivera	Col. Héroes de Padierna. Tel. 26 15 66 17	Cada 4 días
Galletas	Adelina Rivera	Col. Héroes de Padierna. Tel. 26 15 66 17	Cada 4 días
Pan	Adelina Rivera	Col. Héroes de Padierna. Tel. 26 15 66 17	Cada 4 días

Nota: Se hace acuerdo con proveedores, que si se requiere de mercancía podrán acudir antes.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

La compra de las siguientes materias de realizarán en el Distrito Federal.

El surtido de hará cada ocho días:

- Leche en polvo
- Leche carnation
- Café
- Sabores para el café
- Té
- Pulpas
- Helado
- Canela
- Chispas de chocolate
- Chantilly
- Crema
- Chocolate liquido
- Azúcar
- Cocoa

(Anexo no. 19) **Compras.**

Libros de Compras.

EL SABOR QUE UNE							
CONTROL DE COMPRAS							
							Hoja No. _____
Fecha	Orden de compra Núm.	Proveedor	Fecha de Pedido	Fecha de entrega	Tel./Fax	Monto de la Operación	Observaciones

(Anexo no. 20) Capacidad de la Planta.

ESTIMADO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS
Cifras expresadas por minutos, horas, día y anual.

HORARIO	APROX. 3 y 4 CLIENTES CADA 4 MIN.	VISITAS		TOTAL DE PERSONAS		TOTAL DE PERSONAS	TOTAL DE PERSONAS AL DIA
9.00 - 10.00	60	15	X	3	=	45	45
10.00 - 11.00	60	15	X	3	=	45	90
11.00 - 12.00	60	15	X	3	=	45	135
12.00 - 01.00	60	15	X	3	=	45	180
01.00 - 02.00	60	15	X	3	=	45	225
02.00 - 03.00	60	15	X	3	=	45	270
03.00 - 04.00	60	15	X	3	=	45	315
04.00 - 05.00	60	15	X	3	=	45	360
05.00 - 06.00	60	15	X	3	=	45	405
06.00 - 07.00	60	15	X	3	=	45	450

07.00 - 08.00	60	15	X	3	=	45	495
08.00 - 09.00	60	15	X	3	=	45	540
09.00 - 10.00	60	15	X	3	=	45	585
10.00 - 11.00	60	15	X	3	=	45	630

* Nota. Es un estimado de visitas por hora, ya que puede haber variaciones.

En barra por turno de ocho horas habrá tres personas.

PORCIONES, APROXIMADAMENTE AL DÍA	MES	MES		AÑO		ANUAL
630 x	30	18,900	X	12		226,800

El negocio tiene una capacidad aproximada de 1,000 personas por día. Sin embargo el estimado es de 630 personas por día.

(Anexo no. 21) **Los Inventarios.**

El movimiento de inventarios será constante en la cafetería “El Sabor que Une”, ya que como se ve en el anexo No. 20, las ventas ascienden a 630 personas por día.

(Anexo no. 22) **Diseño y distribución del negocio.**

El diseño y distribución del negocio se muestra en la siguiente hoja.

(Anexo no. 23) **Infraestructura.**

Se cuenta con infraestructura urbana necesaria, ya que cuenta con todos los servicios necesarios para desarrollar el proyecto:

- Hay viviendas.
- Pasa el camión de la basura.
- El lugar es accesible.
- Seguridad pública.
- Servicios públicos.
- Servicios médicos.
- Servicios educativos.
- Red de drenaje, etc.

(Anexo no. 24) **Personal y mano de obra requerida.**

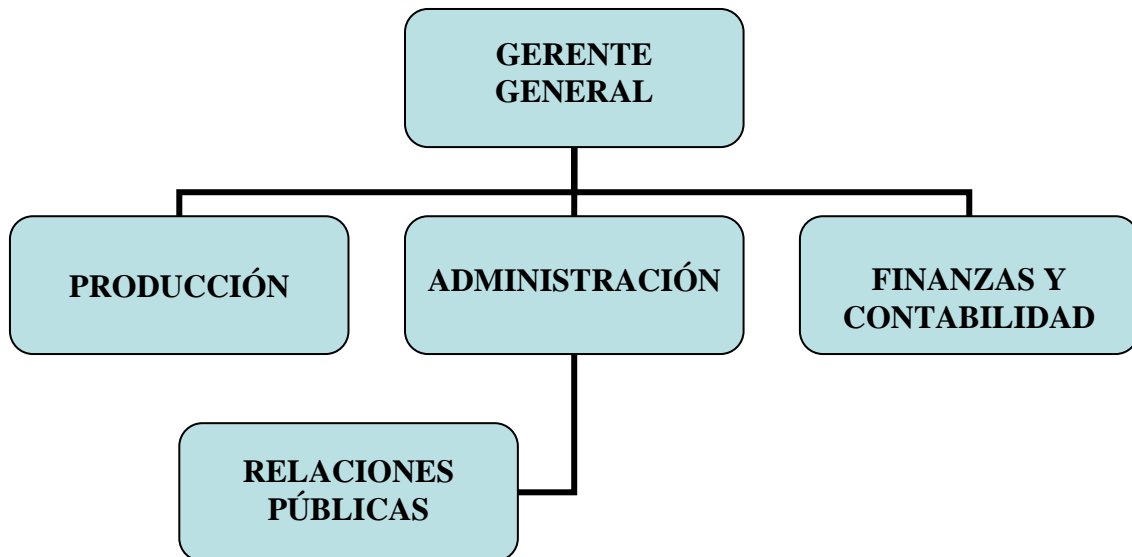
Zona A.	Encargado de bodega.	1 persona
Zona B.	Administrador	1 persona
Zona C.	Gerente General	1 persona
Zona D.	Ayudantes de barra y pasteles	6 personas
Zona E.	Encargada de caja	2 personas
Zona F.	Encargado del café Internet	1 persona
Zona G.	Mesero	1 persona
Zona H.	Mesero	1 persona
Zona I.	Mesero	1 persona
Zona J.	Capitán	2 Personas
Zona K.	Asistente de limpieza	1 persona
Zona L.	Contador	1 persona

(Anexo no. 25) **Mejora Continúa.**

El procedimiento de mejora continúa diseñado por “El Sabor que Une” es el siguiente:

- Cada vez que se contrate personal, se tendrá que revisar su trabajo.
- Revisión trimestral del cumplimiento de los objetivos planteados.
- Se colocará un buzón de sugerencias tanto para el personal como para los clientes; se revisará cada mes.
- Se realizarán encuestas cada tres meses para conocer la opinión de los clientes, relacionadas con los productos que se ofrecen y el servicio que se presta.
- Revisión Trimestral de toda la maquinaria relacionada con la elaboración de un producto.
- Revisión Bimestral de todos aquellos formatos de control internos relacionados desde proveedores, clientes, hasta trabajadores: listas de asistencia, controles de compras, ventas, inventarios.

(Anexo no. 26) **Sistema de organización.**



GERENTE GENERAL

Zona C. Gerente General

Responsable: Alma Luz Alcántara González.

Perfil:

- Responsable.
- Experiencia en áreas administrativas como Finanzas, Contabilidad y Administración.
- Liderazgo.
- Facilidad de mando.
- Toma de decisiones.
- Conocer el proceso administrativo de la cafetería.
- Conocimiento de todas las políticas de cada una de las áreas de la cafetería.

FINANZAS Y CONTABILIDAD

Zona L. Contador

Responsable: Sergio Bautista Frías.

Perfil:

- Responsable.
- Experiencia en áreas administrativas como Finanzas, Fiscal, Contabilidad y Administración.
- Toma de decisiones.
- Conocer el proceso administrativo de la cafetería
- Conocimiento de todas las políticas de cada una de las áreas de la cafetería.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

ADMINISTRACION

Zona B. Administrador
Responsable: Ma. Susana González Aquino.
Perfil:

- Responsable.
- Experiencia en Administración.
- Liderazgo.
- Facilidad de mando.
- Conocer todo el proceso administrativo de la cafetería.
- Conocimiento de todas las políticas de cada una de las áreas de la cafetería.
- Facilidad de relacionarse con las personas.

RELACIONES PÚBLICAS

Zona J. Relaciones Públicas (Capitán)
Responsable: Arturo Abarca López y Leonardo González Martínez.
Perfil:

- Responsable
- Manejo de grupos.
- Liderazgo.
- Facilidad de mando.
- Toma de decisiones.
- Conocimiento de todas las políticas de cada una de las áreas de la cafetería.

Zona E. Encargada de caja 2 personas
Perfil:

- Persona recomendada.
- Responsable.
- Puntual.

Zona A.	Encargado de bodega.	1 persona
Zona D.	Ayudantes de barra y pasteles	6 personas
Zona F.	Encargado del café Internet	1 persona
Zona G.	Mesero	1 persona
Zona H.	Mesero	1 persona
Zona I.	Mesero	1 persona
Zona K.	Asistente de limpieza	1 persona

Al personal de las áreas: A, D, F, G, H, I, K. Se les pide:

- Experiencia mínima.
- Responsabilidad.
- Destreza.
- Buen trato con los clientes.

1.- A todo el personal se le capacita antes de entrar a alguna área.

2.- Una vez que le personal ya está en su área se les hará una evaluación del desempeño.

Véase la siguiente hoja de sueldos estimados.

(Anexo no. 27) **Sistema de organización.**

Tramites Fiscales.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Inscripción al registro Federal de Contribuyentes: Persona Física

- Descripción: Para efecto de cumplimiento de las obligaciones fiscales.
- Las personas físicas, al momento de tramitar su inscripción en el RFC, deberán presentar su CURP.
- Gestión: Por Internet.
- Respuesta: Inmediata.
- Vigencia: Indefinida.
- Formato: Antes con el formato R1 / Solicitud de Cédula de Identificación con anexo correspondiente, ahora por el portal del SAT con el formato llamado RU.
- Costo: Gratuito.

VISTO BUENO DE SEGURIDAD Y OPERACIÓN

- Descripción: Trámite a través del cual se hace constar que el establecimiento en cuanto a su edificación e instalaciones, reúne las condiciones necesarias de seguridad para su operación y funcionamiento.
- Gestión: Ventanillas Únicas Delegacionales del D.D.F. México, D.F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 1 Piso Col. Ampliación Nápoles México, D.F. Lada (55) Tel. 56 11 31 67 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.).
- Respuesta: 3 días hábiles.
- Formato: AU19.
- Costo: Gratuito.

AVISO DE FUNCIONAMIENTO ANTE EL INSTITUTO DE SERVICIOS DE SALUD PÚBLICA

- Descripción: Documento expedido por el Instituto de Servicios de Salud Pública del Estado, por medio del cual se autoriza que un establecimiento de menor riesgo opere y funcione.
- Gestión: Dirección General de Salud Pública y en la Dirección de Regulación Sanitaria / José Antonio Torres No. 661 P.B. Col. Asturias, México, D.F. Lada (55) Tel. 57 41 48 62 Ext. 423 o 424 (de 8:30 a 13:30 Hrs.).
- Respuesta: Inmediata.
- Vigencia: Indefinida (quedando sujeto a las inspecciones correspondientes).
- Formato: Aviso de Funcionamiento.
- Costo: Gratuito.

REGISTRO EMPRESARIAL ANTE EL IMSS Y EL INFONAVIT

- Descripción: El Patrón deberá registrarse al igual que a sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la Ley del Seguro Social, al hacerlo automáticamente quedarán registrados ante el INFONAVIT Y SAR.
- Gestión: Subdelegaciones/ México, D.F. Lada (55) Tel. 52 41 02 45 (de 9:00 a 14:00 Hrs.).
- Respuesta: 15 días hábiles.
- Vigencia: Indefinida.
- Formato: Aviso de inscripción patronal AFIL01 Formato de inscripción de las empresas en el Seguro de Riesgo de Trabajo SSRT01003 Aviso de inscripción de cada uno de los trabajadores (mínimo uno) AFIL02; clem 01.
- Costo: Gratuito.

INSCRIPCIÓN EN EL PADRÓN DE IMPUESTO SOBRE NOMINAS

- Descripción: Trámite por medio del cual se integra al padrón de contribuyentes de la localidad.
- Gestión: Subtesorería de Administración Tributaria Dirección de Registro (Tesorería del D.F.)/ Izazaga No. 89 6° Piso, Col. Centro, México, D.F. Lada (55) Tel. 57 09 00 30 (de 8:00 a 15:00 Hrs.).
- Respuesta: Inmediata.
- Vigencia: No aplica vigencia.
- Formato: ISIN00996.
- Costo: Gratuito.

ESTUDIO FINANCIERO

Contabilidad

Cabe mencionar que el negocio “El Sabor que Une” la representante legal es la Srita. Alma Luz Alcántara González, Persona Física.

La empresa requerirá de gastos preoperativos de	\$330,336.83
De lo anterior se hace hincapié a que se solicitó un préstamo a Bmx. por el período de dos años a una tasa fija.	\$150,000.00
El Capital Social será aportado por la representante legal por	\$280,336.83

Veamos los estados financieros preoperativos.

(Anexo no. 28) Estados pre-operativos.

EL SABOR QUE UNE BALANCE GENRAL AL 31 DE ENERO DE 2007

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caja	15,000.00	Proveedores	70,000.00
Bancos	103,728.63	Documentos por pagar	150,000.00
Inventarios	82,954.20		
Total de Activo Circulante	\$201,682.83	Total de pasivo circulante	\$220,000.00
FIJO		FIJO	
Equipo de cómputo	138,300.00		
Depreciación de Eq de comp.	0.00	Total de pasivo fijo	\$0.00
Equipo de oficina	33,550.00		
Depreciación de Eq. de Of.	0.00	DIFERIDO	
Maquinaria y equipo	62,804.00		
Depreciación de maq. y eq.	0.00	Total de pasivo diferido	\$0.00
Total de Activo Fijo	\$234,654.00	TOTAL DEL PASIVO	\$220,000.00
DIFERIDO			
Costos de instalación	40,000.00	CAPITAL CONTABLE	
Depreciación de costos de inst.	0.00	Capital social	280,336.83
Rentas pagadas por anticipado	20,000.00		
Publicidad y Popaganda	1,500.00	Total de Capital Contable	\$280,336.83
Papelería y artículos de Ofic	1,500.00	TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL C.	\$500,336.83
Prima de Seguro pag. por ant.	1,000.00		
Total de activo diferido	\$64,000.00		
TOTAL DEL ACTIVO	\$500,336.83		

(Anexo no. 29) **Ingresos.**

INGRESOS	DIARIOS	SEMANALES	MENSUALES	ANUALES
Ventas varias	\$9,450.00	\$66,150.00	\$283,500.00	\$3,402,000.00
Internet	\$315.00	\$2,205.00	\$9,450.00	\$113,400.00
TOTAL DE INGRESOS	\$9,765.00	\$68,355.00	\$292,950.00	\$3,515,400.00

Las ventas se estimaron en base al anexo No.20, se requirió de un asesor.

(Anexo no. 30) **Egresos.**

EGRESOS	DIARIOS	SEMANALES	MENSUALES	ANUALES
Sueldos	2,380.00	16,660.00	\$71,400.00	\$856,800.00
Materias Primas	2,765.14	19,355.98	\$82,954.20	\$995,450.40
Impuestos (varios)	298.73	2,091.09	\$8,961.79	\$107,541.53
Renta de teléfono	5.99	41.91	\$179.63	\$2,155.56
Renta de internet	15.00	105.00	\$450.00	\$5,400.00
Renta de local	666.67	4,666.67	\$20,000.00	\$240,000.00
Electricidad	5.00	35.00	\$150.00	\$1,800.00
Agua	5.00	35.00	\$150.00	\$1,800.00
Prestamos Bancario	208.33	1,458.33	\$6,250.00	\$75,000.00
Intereses	67.26	470.80	\$2,017.70	\$24,212.40
Prima de seguros	28.33	198.33	\$850.00	\$10,200.00
Gastos Varios	33.33	233.33	\$1,000.00	\$12,000.00
Otros impuestos	16.67	116.67	\$500.00	\$6,000.00
TOTAL DE EGRESOS	\$6,495.44	\$45,468.11	\$194,863.32	\$2,338,359.89

(Anexo No. 31). Estados Financieros Proyectados.**BALANCE GENERAL****EL SABOR QUE UNE
BALANCE GENRAL AL 31 DE ENERO DE 2007**

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caja	15,000.00	Proveedores	70,000.00
Bancos	1,192,768.74	Documentos por pagar	75,000.00
Inventarios	58,938.60		
Total de Activo Circulante	\$1,266,707.34	Total de Pasivo circulante	\$145,000.00
FIJO		FIJO	
Equipo de computo	138,300.00		
Depreciación de Eq de comp.	45,261.82	Total de Pasivo fijo	\$0.00
Equipo de oficina	33,550.00		
Depreciación de Eq. de Of.	3,660.00	DIFERIDO	
Maquinaria y equipo	62,804.00		
Depreciación de maq. y eq.	13,702.69	Total de Pasivo Diferido	\$0.00
Total de Activo Fijo	\$172,029.49	TOTAL DEL PASIVO	\$145,000.00
DIFERIDO		CAPITAL CONTABLE	
Costos de instalación	40,000.00	Capital social	280,336.83
Rentas pagadas por anticipado	20,000.00	Utilidad	1,077,400.00
Publicidad y Propaganda	1,500.00		
Papelería y artículos de Oficina	1,500.00		

Prima de Seguro pag. Por anticipado	1,000.00		
Total de activo diferido		<u>\$64,000.00</u>	Total de Capital Contable
TOTAL DEL ACTIVO		<u><u>\$1,502,736.83</u></u>	TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL C.
			<u><u>\$1,357,736.83</u></u>
			<u><u>\$1,502,736.83</u></u>

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

Continuación...

ESTADO DE RESULTADOS

**ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007**

VENTAS		3,515,400.00
COSTO DE VENTAS		1,019,466.00
UTILIDAD BRUTA		<u>2,495,934.00</u>
GASTOS DE OPERACIÓN		<u>1,394,321.60</u>
Gastos Generales	1,331,697.09	
Depreciación	<u>62,624.51</u>	
UTILIDAD EN OPERACIÓN		1,101,612.40
GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS		24,212.40
Gastos Financieros	<u>24,212.40</u>	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		<u>1,077,400.00</u>
PROVISION PARA:		
Impuesto sobre la renta causado	828,312.00	
Impuesto al activo	<u>228,000.00</u>	
		1,056,312.00
UTILIDAD NETA		<u><u>21,088.00</u></u>

ANEXOS:

CEDULA DE DEPRECIACIÓN DE ATIVO FIJO

	MOI	% DEP.	SALDO POR REDIMIR	DEP. MENSUAL	DEP ANUAL
ACTIVO FIJO					
Equipo de cómputo	138,300.00	30%	138,300.00	3,771.82	45,261.82
Equipo de oficina	33,550.00	10%	33,550.00	305.00	3,660.00
Maquinaria y equipo	62,804.00	20%	62,804.00	1,141.89	13,702.69
Totales	234,654.00		234,654.00	5,218.71	62,624.51

Nota:

La depreciación se hizo a partir de Febrero, y que en Enero se compro el activo.

Fundamentos para la toma de decisión en la inversión

(Anexo no. 32) y (Anexo no. 33) **Método del Valor Presente Neto Y Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR).**

El proyecto implica una inversión de 234,654.00 el cuál se integra de la siguiente manera:

ACTIVO FIJO	MOI	% DEDUCCIÓN FISCAL	Art. LISR	CICLO DE VIDA
Equipo de cómputo.	138,300.00	30%	40 FVII	3 años con 4 meses
Equipo de Oficina.	33,550.00	10%	40 FIII	10 años
Maquinaria y equipo.	62,804.00	20%	40 FX	5 años

Los flujos estimados para los próximos 5 años son los siguientes:

Mes	2007		2008		2009	
	Ingresos	Egresos	Ingresos	Egresos	Ingresos	Egresos

1	292,950.00	201,896.66	313,139.66	209,972.53	351,540.00	222,879.03
2	292,950.00	202,496.66	313,139.66	210,572.53	351,540.00	223,479.03
3	292,950.00	201,896.66	313,139.66	209,972.53	351,540.00	222,879.03
4	292,950.00	202,496.66	313,139.66	210,572.53	351,540.00	223,479.03
5	292,950.00	201,896.66	313,139.66	209,972.53	351,540.00	222,879.03
6	292,950.00	202,496.66	313,139.66	210,572.53	351,540.00	223,479.03
7	292,950.00	201,896.66	313,139.66	209,972.53	351,540.00	222,879.03
8	292,950.00	202,496.66	313,139.66	210,572.53	351,540.00	223,479.03
9	292,950.00	201,896.66	313,139.66	209,972.53	351,540.00	222,879.03
10	292,950.00	202,496.66	313,139.66	210,572.53	351,540.00	223,479.03
11	292,950.00	201,896.66	313,139.66	209,972.53	351,540.00	222,879.03
12	292,950.00	202,496.66	313,139.66	210,572.53	351,540.00	223,479.03
	3,515,400.00	2,426,359.92	3,757,675.92	2,523,270.36	4,218,480.00	2,678,148.36
	Flujo de Efectivo		Flujo de Efectivo		Flujo de Efectivo	
	1,089,040.08		1,234,405.56		1,540,331.64	
	<i>Alma Luz Alcántara González</i>				<i>Proyectos de Inversión</i>	

Mes	2010		2011	
	Ingresos	Egresos	Ingresos	Egresos
1	386,694.00	240,159.03	431,163.81	242,560.62
2	386,694.00	240,759.03	431,163.81	253,665.53
3	386,694.00	240,159.03	431,163.81	253,065.53
4	386,694.00	240,759.03	431,163.81	253,665.53
5	386,694.00	240,159.03	431,163.81	253,065.53
6	386,694.00	240,759.03	431,163.81	253,665.53
7	386,694.00	240,159.03	431,163.81	253,065.53
8	386,694.00	240,759.03	431,163.81	253,665.53
9	386,694.00	240,159.03	431,163.81	253,065.53
10	386,694.00	240,759.03	431,163.81	253,665.53
11	386,694.00	240,159.03	431,163.81	253,065.53
12	386,694.00	240,759.03	431,163.81	253,665.53
	4,640,328.00	2,885,508.36	5,173,965.72	3,029,881.45
	Flujo de Efectivo		Flujo de Efectivo	
	1,754,819.64		2,144,084.27	

PREMISAS:

* En cuanto a los ingresos: en 2008 se tomó un crecimiento del 7.5 % sobre los ingresos anteriores, en 2009 un 12.5% y en 2010 un 11 %.

* En cuanto a las deducciones: estas varían débito a que hay pagos bimestrales como son la energía eléctrica, el agua etc. Se estima un 4% anual.

* Las deducciones en el año 2009 y 2010 son mucho mayores que en 2007 ya que se adquirió un refrigerador con un pago mensual de 4,507.60 y en 2008 se adquirió otro

con un pago mensual de 8,364.84.

* Se hacen retiros mensuales de Capital Social, a partir del año de 2009.

Para la determinación de la Tasa Interna de Retorno (TIR) se tomaron en cuenta tres escenarios:

1. Optimista (4%)
2. Neutro (8 %)
3. Pesimista (16%)

A cada uno de estos escenarios se les asignó un porcentaje, dicho porcentaje se asignó en base a los factores financieros que puedan deteriorar el valor del dinero en el transcurso del tiempo. Pero lo más importante es que se toman tres escenarios para saber que tanta viabilidad tiene el proyecto en el mejor y en el peor de los casos.

Determinación de TIR

Descripción	ESCENARIOS		
	PESIMISTA	OPTIMISTA	NEUTRO
	16%	4%	8%
Costo inicial de un negocio	-234,654.00	-234,654.00	-234,654.00
Ingresos netos del primer año	938,752.00	1,047,656.00	1,008,451.00
Ingresos netos del segundo año	917,163.00	1,141,825.00	1,057,885.00
Ingresos netos del tercer año	987,352.00	1,369,354.00	1,223,023.00
Ingresos netos del cuarto año	968,660.00	1,500,370.00	1,289,792.00
Ingresos netos del quinto año	1,020,584.00	1,762,437.00	1,460,121.00
Descripción (Resultado)	Fórmula	Fórmula	Fórmula
Tasa interna de retorno de la inversión después de cuatro años	399%	456%	436%
Tasa interna de retorno después de cinco años	399%	457%	436%
Para calcular la tasa interna de retorno de la inversión después de dos años, tendrá que incluir una estimación	381%	437%	417%

Nota: Como se puede ver los flujos estimados en la primera tabla son diferentes a los mostrados en esta tabla anterior, esto se debe a que como ya se mencionó se tomaron

diferentes escenarios, se debe principalmente a las variaciones de las tasas asignadas de acuerdo al escenario correspondiente, para ello es necesario utilizar tablas de flujos constantes o no constantes según sea el caso, estas tablas se pueden obtener en libros de evaluación financiera.

Valor Presente Neto

Suma de flujos históricos	7,762,679.00
Suma de flujos 4%	6,821,642.00
Suma de flujos 8%	6,039,272.00
Suma de flujos 16%	4,832,511.00

Se acepta el proyecto de inversión.

En la aceptación o rechazo de un proyecto depende directamente de la tasa de interés que se utilice, en este caso se utilizaron las tasas del 4%, 8% y 16 %, donde la tendencia de la TIR, supera el 300% de ganancias aun cuando el VPN disminuye a medida que aumenta la tasa de interés.

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

(Anexo no. 34) **Razones de liquidez.**

Activo circulante / Pasivo circulante

$$\frac{1,266,707.34}{145,000.00} = 8.74$$

El negocio contará con suficiente capacidad para cubrir sus pasivos del corto plazo, sin tener que depender de sus inventarios.

(Anexo no. 35) **Prueba del ácido.**

$$\text{Tasa de la prueba del ácido} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario} - \text{Pagos Anticipados}}{\text{Pasivo circulante}}$$

$$\frac{1,266,707.34 - 58,938.60 - 0.00}{145,000.00} = 8.33$$

El negocio aun sin sus inventarios contará con la suficiente capacidad para cubrir sus pasivos a corto plazo.

(Anexo no. 36) **Cuentas por pagar.**

$$\frac{\text{Capital total}}{\text{Activos}} = \text{CXP}$$

$$\frac{\text{Capital total}}{\text{Activos}} = \text{CXP} \quad \frac{280,336.83}{1,502,736.83} = 0.19$$

Razones de Rentabilidad

(Anexo no. 37) **Rentabilidad sobre ventas.**

$$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}) * 100$$

$$(\text{Utilidad de Operación} / \text{Ventas}) * 100$$

$$\begin{array}{l} 1077400 / 3,515,400.00 = 0.306 \times 100.00 \quad 30.65 \% \\ 1101612.4 / 3,515,400.00 = 0.313 \times 100.00 \quad 31.34 \% \end{array}$$

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

(Anexo no. 38) **Rentabilidad sobre activo total.**

$$(\text{Utilidad Neta} / \text{activo}) * 100$$

$$1077400 / 1,502,736.83 = 0.72 \times 100.00 \quad 71.70 \%$$

(Anexo no. 39) **Rentabilidad sobre capital.**

$$(\text{Utilidad Neta} / \text{Capital}) * 100$$

$$1077400 / 280,336.83 = 3.84 \times 100.00 \quad 384.32 \%$$

En cuanto a rentabilidad, en base a estos diferentes indicadores se observa que es buena, tanto en ventas y capital.

(Anexo no. 40) **Razón de deuda**

$$\frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}} = \text{Razón de deuda}$$

$$\frac{145,000.00}{1,502,736.83} = 0.10$$

La deuda de .10 se absorbe comparada con los activos.

(Anexo no. 41) **Razón de Estabilidad.**

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Gastos de interés}} = \text{Razón de estabilidad}$$

$$\frac{145,000.00}{1,357,736.83} = 0.11$$

Se tiene una estabilidad de 0.11 lo que significa que no son muy altos los gastos de operación.

(Anexo no. 42) **Cobertura de Interés.**

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Gastos de interés}} = \text{Cobertura de interés}$$

Alma Luz Alcántara González _____ *Proyectos de Inversión*

$$\frac{1,101,612.40}{24,212.40} = 45.50$$

Se pueden cubrir los intereses a un 45.50, sin embargo el negocio también puede considerar la opción de invertir alguna parte de dinero en el banco y caja en alguna “inversión adicional”.

Frapé (Mango, Café,
Caramelo, Chocolate)

Sabor de Frappé	1.39
Materia prima	1.39
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	9.15
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	14

Repostería

Pastel	8.44
Materia prima	8.44
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	16.20
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	24

Galletas

galletas	1.47
Materia prima	1.47
Mano de obra	6.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	0.44
COSTO TOTAL	9.23
MARGEN DE UTILIDAD	50%
PRECIO DE VENTA	14

Pan

Pan de dulce	<u>1.47</u>
Materia prima	<u>1.47</u>
Mano de obra	3.00
Cargos indirectos	1.11
Gastos de administración	0.21
Gastos financieros	<u>0.44</u>
COSTO TOTAL	<u>6.23</u>
MARGEN DE UTILIDAD	10%
PRECIO DE VENTA	<u>7</u>

Como se puede notar en todos los productos se tomo como margen de utilidad un 50% excepto en la determinación de este último producto "pan", ya que si se aumenta el margen de utilidad a un 50% en pan costaría alrededor de \$9.00 lo que significa que costaría casi lo mismo que una rebanada de pastel, lo cual por decisión de la administración se decidió tomar un margen menor.

CARTA

<u>CAFÉ</u>		<u>FRAPPÉS</u>	
Café Americano	\$18	Chocolate	\$14
Café Express	\$16	Vainilla	
Café Espresso Macchiato	\$16	Fresa	
Café Espresso Romano	\$17	<u>POSTRES</u>	
Café Espresso con Panna	\$17	Rebanada de Pastel	\$24
Café Capuchino	\$19	Galletas decoradas	\$14
Café Capuchino con sabor	\$19	Pan Dulce	\$7
Café al chocolate	\$19	<u>TÉS E INFUSIONES</u>	
Latte	\$19	Tila	\$12
Latte Saborizado	\$19	Azahar	\$12
Chocolate	15	Negro	\$12
Leche	14	Naranja	\$12
		Trece Flores	\$12
		Limón	\$12
		Cereza	\$12

El café puede solicitarse Descafeinado,
con leche Light ó Deslactosada.

MALTEADAS \$15

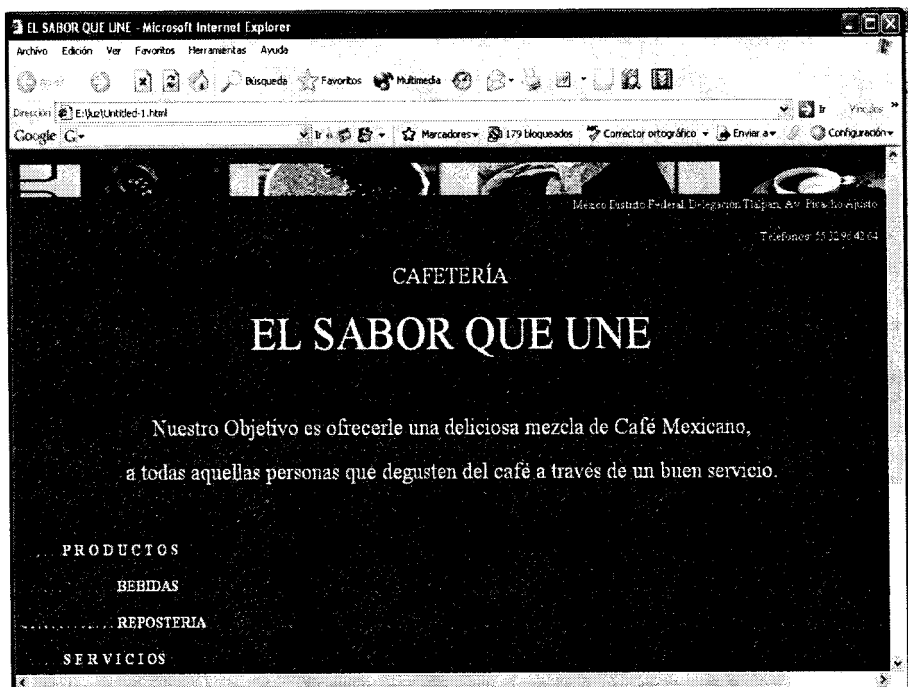
Chocolate
Vainilla
Fresa

Gracias por su Visita.

(Anexo no. 13) Promoción.

El sabor que une se dará a conocer por medio.

- Volantes.
- Se creará una página Web como se muestra:



Se contratará un servicio de Internet, para que posteriormente esta cafetería se de a conocer en el mercado cada día más.

(Anexo no. 14) Comercialización.

En este caso como ya lo mencionamos la ubicación de la empresa será en:

México Distrito Federal, Delegación Tlalpan, Av. Picacho Ajusto.

En este mismo lugar se llevara a cabo la transformación del producto y venta de este, como también se planea a largo plazo el servicio de entrega a domicilio.

ESTUDIO TÉCNICO

(Anexo no. 15) Proceso de transformación y prestación del servicio.

La producción mensual del negocio será de 18,900 unidades debido a que la Cafetería funcionará los 7 días de la semana con el horario de 9.00 a.m. a 11.00 p.m. La producción diaria aproximada será de 630 unidades individuales.

Para la transformación y prestación del servicio se seguirá el siguiente proceso. Véase en la siguiente hoja.

(Anexo no. 16) Equipo instalaciones y tecnología.

Equipo y tecnología.	CANTIDAD	C.U.	TOTAL
Báscula para pesar café	1	65.00	65.00
Maquina para moler el café (americanos)	1	6,000.00	6,000.00
Maquinas para moler el café (capuchinos, latte, expresso)	2	6,000.00	12,000.00
Maquina para café (capuchino, latte, etc.)	1	36,944.00	36,944.00
Maquina para café (americanos)	1	4,000.00	4,000.00
Hielera	1	2,645.00	2,645.00
Refrigerador	2	0.00	0.00
Licuadaora para frapé	2	300.00	600.00
Fregaderos	1	550.00	550.00
Computadoras	9	10,000.00	90,000.00
Multifuncional	2	1,250.00	2,500.00
Módem	1	300.00	300.00
Terminales	1	300.00	300.00
Mesa con 4 sillas	37	600.00	22,200.00
Mini-sala (3 sillones y mesa de centro)	5	1,200.00	6,000.00
Sillas (área de esparcimiento)	8	250.00	2,000.00
IPED	1	3,000.00	3,000.00
Bocinas	4	300.00	1,200.00
Servidor	1	35,000.00	35,000.00
Programa de Ventas "El chef"	1	6,000.00	6,000.00
Mesas	1	350.00	350.00
Escritorios	2	750.00	1,500.00
Sillas para administración	6	250.00	1,500.00
Trastero	1	60.00	60.00
Recipientes (té, café, etc.)	4	95.00	380.00
Copas	40	12.50	500.00
Vasos (plástico y vidrio)	60	10.50	630.00
Tazas (chica, mediana y grande).	80	32.00	2,560.00
Platos	100	15.00	1,500.00
Teteras	30	45.00	1,350.00
Cucharas	250	10.00	2,500.00
Cuchillos	150	12.50	1,875.00
Ceniceros	60	15.00	900.00

(Anexo no. 15) Producción: Proceso de transformación y prestación del servicio.

MÁQUINA PARA CAPUCHINOS				MAQ. AMERICANOS
CAPUCHINOS	LATTE	CHOCOLATE	TÉ	AMERICANOS
Requisición al almacén diariamente de todos los productos necesarios para satisfacer las materias para poder elaborar el producto.				
Colocar el café de grano en su máquina correspondiente (caféinado o descafeinado)			Pesar y moler el café normal como el descafeinado Cocción del café normal como el descafeinado 90°C y 196°C.	
Requisición del Cliente				
Desfragmentar la máquina Cafetera, y vaporizar.			Colocar en un recipiente e el té.	
Moler el café y colocarlos en los pinzones			Servir agua caliente.	
En caso de que el café tenga un sabor adicional, este se agregara primero al recipiente. También en el caso del chocolate			Servir Café Servir crema en caso de que sea solicitada	
Extracción del café de la máquina cafetera. Espumar la leche al vapor. Integrar ambos ingredientes (café y leche vaporizada). Espolvorear canela.				
Prestación del servicio				
Llevar el café o chocolate preparado, listo para tomar.			Se lleva el café en una tetera para que se vaya sirviendo al gusto.	
Se da el azúcar por separado para que se sirva al gusto.			Se da el azúcar por separado para que se sirva al gusto.	
Tiempo total del proceso de elaboración: Aproximadamente 2 min. Por cada unidad.				

PRODUCCION: PROCESO DE TRANSFORMACIÓN Y PRESTACIÓN DEL SERVICIO.**FRAPPÉ****MALTEADAS**

Requisición al almacén diariamente de todos los productos necesarios para satisfacer las materias para poder elaborar el producto.

Requisición del Cliente

Colocar el vaso de la licuadora:

- 1.- Pulpa de sabor según sea.
- 2.- Dos vasos y medio de hielos.

Licuar hasta que los hielos estén hechos pulpa

Distribuir en la copa un poco de pulpa

Servir la pulpa batida en la licuadora.

Colocar en un recipiente tres bolas de helado según sea el sabor.

Poner dos cucharadas soperas de leche en polvo

Llenar el recipiente con 3/4 de leche

Batir en la Batidora, hasta que este espeso

Servir en una copa

Destapador	1	25.00	25.00
Moldes para pasteles	20	25.00	500.00
Extintores	3	1,200.00	3,600.00
Señales de (emergencia)	10	35.00	350.00
Tijeras	2	15.00	30.00
Pinza para el helado	1	25.00	25.00
Contenedor de saborizantes	1	35.00	35.00
Filtros (100 pzas)	3	45.00	135.00
Popotes (200 pzas)	3	35.00	105.00
Palillos (100 pzas)	5	6.00	30.00
Espojas para lavar	5	6.00	30.00
Jabón (5 lts)	4	40.00	160.00
Servilletas (500 pzas)	4	25.00	100.00
Bolsas negras (50 pzas)	4	35.00	140.00
Papel picado (50 pzas)	2	20.00	40.00
Jarras	2	62.00	124.00
Franclas (5 mts)	1	15.00	15.00
Gastos de Construcción y adaptación			40,000.00
TOTAL DE MÁQUINARIA Y ACCESORIOS			292,353.00

Nota 1.1. Los refrigeradores serán prestados, por un Apoyo. Alargo plazo se comprarán.

Algunos servicios necesarios para la producción serán:

Servicios

Renta mensual del local	20,000.00
Renta mensual de teléfono	179.63
Agua potable Bimestral	150.00
Electricidad Bimestral	250.00
Renta de Internet mensual	450.00
Total de Servicios	21,029.63

En cuanto a las instalaciones se cuenta con el espacio siguiente:

- Planta alta.
- 150 m2.

Respecto al mantenimiento y limpieza:

- Limpieza de las barras (pasteles y bebidas).

El cambio de turnos de personal será cada 8 horas, por tanto tendrán que limpiar la barra en la mañana y antes de que el próximo turno entre, así mismo los que entren deberán de dejar limpia la barra en la tarde.

- Limpieza del área de esparcimiento (mesas y baños)

Diariamente en la mañana y tarde.

Nota: Cabe mencionar que es necesario que se limpien en estos tiempos para efecto de higiene.

(Anexo no. 17) **Materias primas.**

Materia prima	Precio/Lote
LECHE	
Deslactosada	\$9.50 1 lt.
Normal	\$9.00 1 lt.
Light	\$9.50 1 lt.
Carnation	\$8.00 372mlts
CAFÉ DE GRANO	
Normal	\$33.00 1 kg.
Descafeinado	\$35.00 1 kg.
TÉ (25 sobres)	
Tila	\$4.50 1 gr.
Azahar	\$4.50 1 gr.
Negro	\$4.50 1 gr.
Naranja	\$4.50 1 gr.
Trece Flores	\$6.00 1 gr.
Limón	\$4.50 1 gr.
Cereza	\$4.50 1 gr.
FRAPPÉ	
Pulpa de mango	\$50.00 2 lts.
Polvo para café	\$50.00 2 lts.
Café americano	\$50.00 2 lts.
MALTEADAS	
Helado de fresa	\$50.00 5 lts.
Helado de Vainilla	\$50.00 5 lts.
Helado de chocolate	\$50.00 5 lts.
SABORES DE CAFÉ	
Caramelo	\$35.00 1 lt.
Chocolate	\$35.00 1 lt.
Avellana	\$35.00 1 lt.
SUSTITUTOS	
Canela	\$30.00 1 kg.
Cocoa	\$30.00 1 kg.
Chispas de chocolate	\$32.00 1 kg.
Chantilly	\$35.00 1 kg.
Crema	\$35.00 1 kg.

Chocolate líquido \$32.00 1 lt.
Hielos

AZÚCAR

Normal \$12.50 1 kg.
Canderel (100) sobres \$65.00 1g c/u.

PASTELES

Imposibles \$135.00 3 Kg
Frambuesa \$140.00 3 Kg
Fresa \$140.00 3 Kg
Chocolate \$120.00 3 Kg
Frutas \$140.00 3 Kg

GALLETAS

Varias (30 pz) \$58.00
Pan \$1.00

(Anexo no. 18) Proveedores.**PROVEEDORES PRINCIPALES**

Materia Prima	Proveedor	Localización	Entrega
Leche	Productores de Leche Pura S.A. de C.V.	Autopista Mex – Qro. Km-37 Tel. 53 99 80 11	Cada 3 días
Repostería	Adelina Rivera	Col. Héroes de Padierna. Tel. 26 15 66 17	Cada 4 días
Galletas	Adelina Rivera	Col. Héroes de Padierna. Tel. 26 15 66 17	Cada 4 días
Pan	Adelina Rivera	Col. Héroes de Padierna. Tel. 26 15 66 17	Cada 4 días

Nota: Se hace acuerdo con proveedores, que si se requiere de mercancía podrán acudir antes.

La compra de las siguientes materias de realizarán en el Distrito Federal.

El surtido de hará cada ocho días:

- Leche en polvo
- Leche carnation
- Café
- Sabores para el café
- Té
- Pulpas
- Helado
- Canela
- Chispas de chocolate
- Chantilly
- Crema
- Chocolate liquido
- Azúcar
- Cocola

(Anexo no. 19) **Compras.**

Libros de Compras.

EL SABOR QUE UNE							
CONTROL DE COMPRAS							
							Hoja No. ____
Fecha	Orden de compra Núm.	Proveedor	Fecha de Pedido	Fecha de entrega	Tel./Fax	Monto de la Operación	Observaciones

(Anexo no. 20) Capacidad de la Planta.

ESTIMADO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS
Cifras expresadas por minutos, horas, día y anual.

HORARIO	APROX. 3 y 4 CLIENTES CADA 4 MIN.	VISITAS		TOTAL DE PERSONAS		TOTAL DE PERSONAS	TOTAL DE PERSONAS AL DÍA
9.00 - 10.00	60	15	X	3	=	45	45
10.00 - 11.00	60	15	X	3	=	45	90
11.00 - 12.00	60	15	X	3	=	45	135
12.00 - 01.00	60	15	X	3	=	45	180
01.00 - 02.00	60	15	X	3	=	45	225
02.00 - 03.00	60	15	X	3	=	45	270
03.00 - 04.00	60	15	X	3	=	45	315
04.00 - 05.00	60	15	X	3	=	45	360
05.00 - 06.00	60	15	X	3	=	45	405
06.00 - 07.00	60	15	X	3	=	45	450
07.00 - 08.00	60	15	X	3	=	45	495
08.00 - 09.00	60	15	X	3	=	45	540
09.00 - 10.00	60	15	X	3	=	45	585
10.00 - 11.00	60	15	X	3	=	45	630

* Nota. Es un estimado de visitas por hora, ya que puede haber variaciones.

En barra por turno de ocho horas habrá tres personas.

PORCIONES, APROXIMADAMENTE AL DÍA	MES	MES		AÑO		ANUAL
630 x	30	18,900	X	12		226,800

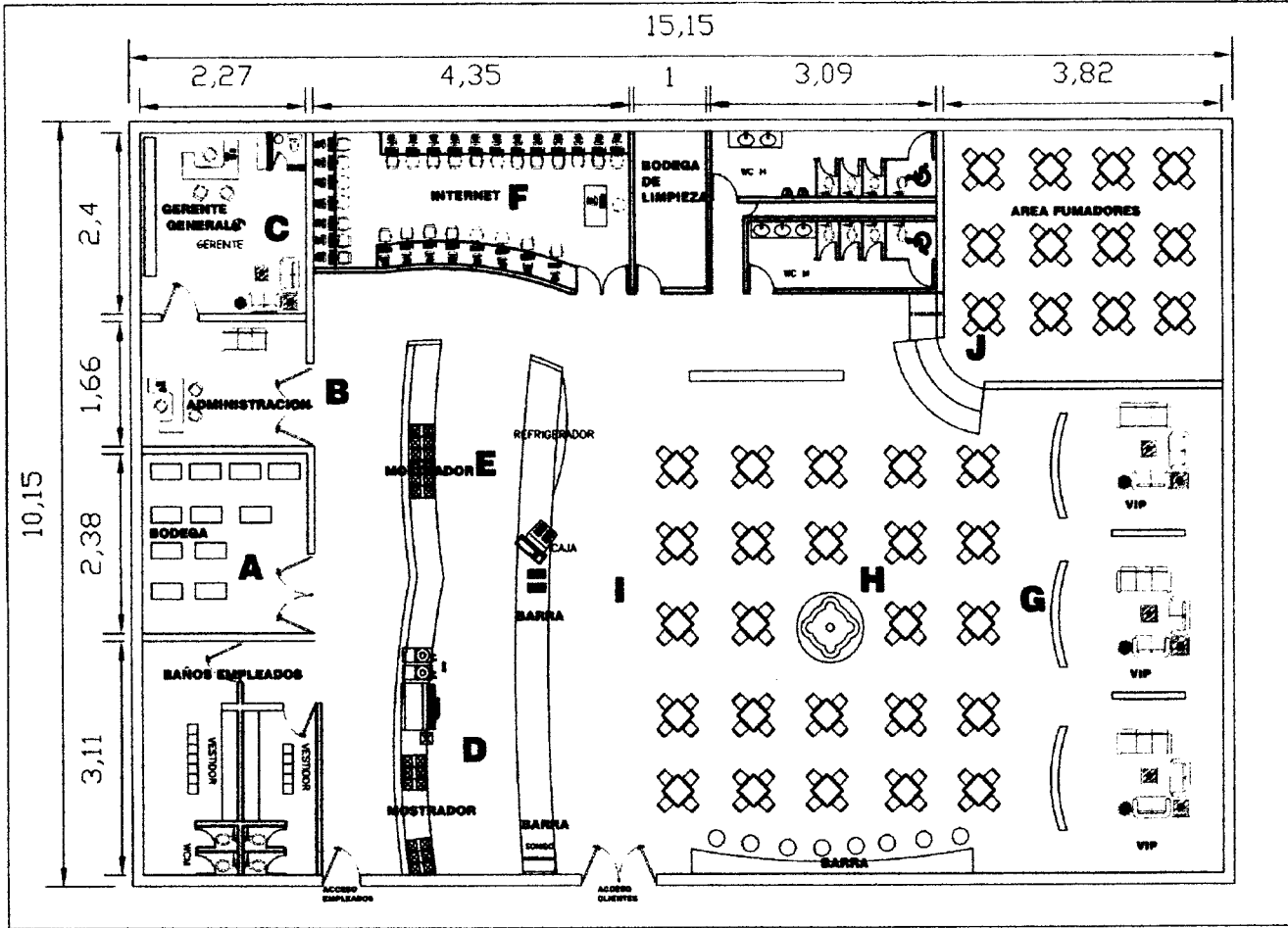
El negocio tiene una capacidad aproximada de 1,000 personas por día. Sin embargo el estimado es de 630 personas por día.

(Anexo no. 21) Los Inventarios.

El movimiento de inventarios será constante en la cafetería “El Sabor que Une”, ya que como se ve en el anexo No. 20, las ventas ascienden a 630 personas por día.

(Anexo no. 22) Diseño y distribución del negocio.

El diseño y distribución del negocio se muestra en la siguiente hoja.



(Anexo no. 23) Infraestructura.

Se cuenta con infraestructura urbana necesaria, ya que cuenta con todos los servicios necesarios para desarrollar el proyecto:

- Hay viviendas.
- Pasa el camión de la basura.
- El lugar es accesible.
- Seguridad pública.
- Servicios públicos.
- Servicios médicos.
- Servicios educativos.
- Red de drenaje, etc.

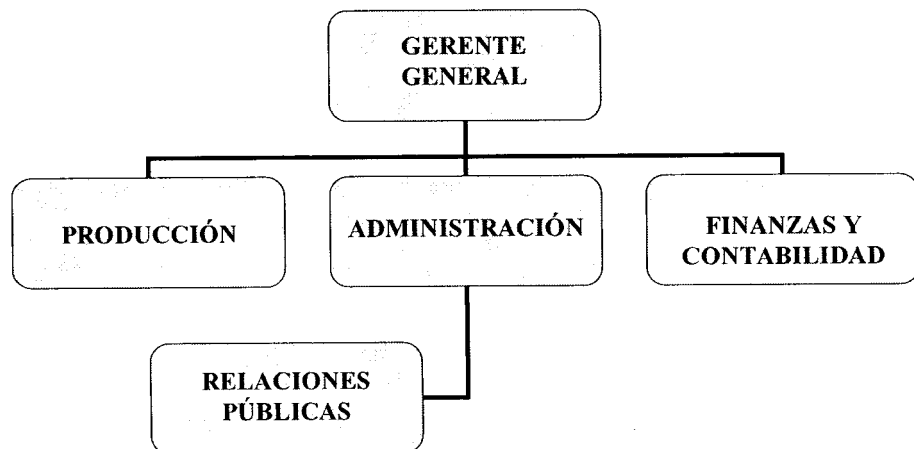
(Anexo no. 24) Personal y mano de obra requerida.

Zona A.	Encargado de bodega.	1 persona
Zona B.	Administrador	1 persona
Zona C.	Gerente General	1 persona
Zona D.	Ayudantes de barra y pasteles	6 personas
Zona E.	Encargada de caja	2 personas
Zona F.	Encargado del café Internet	1 persona
Zona G.	Mesero	1 persona
Zona H.	Mesero	1 persona
Zona I.	Mesero	1 persona
Zona J.	Capitán	2 Personas
Zona K.	Asistente de limpieza	1 persona
Zona L.	Contador	1 persona

(Anexo no. 25) Mejora Continúa.

El procedimiento de mejora continúa diseñado por “El Sabor que Une” es el siguiente:

- Cada vez que se contrate personal, se tendrá que revisar su trabajo.
- Revisión trimestral del cumplimiento de los objetivos planteados.
- Se colocará un buzón de sugerencias tanto para el personal como para los clientes; se revisará cada mes.
- Se realizarán encuestas cada tres meses para conocer la opinión de los clientes, relacionadas con los productos que se ofrecen y el servicio que se presta.
- Revisión Trimestral de toda la maquinaria relacionada con la elaboración de un producto.
- Revisión Bimestral de todos aquellos formatos de control internos relacionados desde proveedores, clientes, hasta trabajadores: listas de asistencia, controles de compras, ventas, inventarios.

(Anexo no. 26) Sistema de organización.**GERENTE GENERAL**

Zona C. Gerente General

Responsable: Alma Luz Alcántara González.

Perfil:

- Responsable.
- Experiencia en áreas administrativas como Finanzas, Contabilidad y Administración.
- Liderazgo.
- Facilidad de mando.
- Toma de decisiones.
- Conocer el proceso administrativo de la cafetería.
- Conocimiento de todas las políticas de cada una de las áreas de la cafetería.

FIINANZAS Y CONTABILIDAD

Zona L. Contador

Responsable: Sergio Bautista Frías.

Perfil:

- Responsable.
- Experiencia en áreas administrativas como Finanzas, Fiscal, Contabilidad y Administración.
- Toma de decisiones.
- Conocer el proceso administrativo de la cafetería
- Conocimiento de todas las políticas de cada una de las áreas de la cafetería.

ADMINISTRACION

Zona B. Administrador

Responsable: Ma. Susana González Aquino.

Perfil:

- Responsable.
- Experiencia en Administración.
- Liderazgo.
- Facilidad de mando.
- Conocer todo el proceso administrativo de la cafetería.
- Conocimiento de todas las políticas de cada una de las áreas de la cafetería.
- Facilidad de relacionarse con las personas.

RELACIONES PÚBLICAS

Zona J. Relaciones Públicas (Capitán)

Responsable: Arturo Abarca López y Leonardo González Martínez.

Perfil:

- Responsable
- Manejo de grupos.
- Liderazgo.
- Facilidad de mando.
- Toma de decisiones.
- Conocimiento de todas las políticas de cada una de las áreas de la cafetería.

Zona E. Encargada de caja

2 personas

Perfil:

- Persona recomendada.
- Responsable.
- Puntual.

Zona A. Encargado de bodega.

1 persona

Zona D. Ayudantes de barra y pasteles

6 personas

Zona F. Encargado del café Internet

1 persona

Zona G. Mesero

1 persona

Zona H. Mesero

1 persona

Zona I. Mesero

1 persona

Zona K. Asistente de limpieza

1 persona

Al personal de las áreas: A, D, F, G, H, I, K. Se les pide:

- Experiencia mínima.
- Responsabilidad.
- Destreza.
- Buen trato con los clientes.

1.- A todo el personal se le capacita antes de entrar a alguna área.

2.- Una vez que el personal ya está en su área se les hará una evaluación del desempeño.

Véase la siguiente hoja de sueldos estimados.

(Anexo no. 27) **Sistema de organización.**

Tramites Fiscales.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Inscripción al registro Federal de Contribuyentes: Persona Física

- Descripción: Para efecto de cumplimiento de las obligaciones fiscales.
- Las personas físicas, al momento de tramitar su inscripción en el RFC, deberán presentar su CURP.
- Gestión: Por Internet.
- Respuesta: Inmediata.
- Vigencia: Indefinida.
- Formato: Antes con el formato R1 / Solicitud de Cédula de Identificación con anexo correspondiente, ahora por el portal del SAT con el formato llamado RU.
- Costo: Gratuito.

VISTO BUENO DE SEGURIDAD Y OPERACIÓN

- Descripción: Trámite a través del cual se hace constar que el establecimiento en cuanto a su edificación e instalaciones, reúne las condiciones necesarias de seguridad para su operación y funcionamiento.
- Gestión: Ventanillas Únicas Delegacionales del D.D.F. México, D.F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 1 Piso Col. Ampliación Nápoles México, D.F. Lada (55) Tel. 56 11 31 67 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.).
- Respuesta: 3 días hábiles.
- Formato: AU19.
- Costo: Gratuito.

**EL SABOR QUE UNE
DETERMINACIÓN DE SUELDOS ESTIMADOS**

	Personas Requeridas	Sueldo Diario	SDI para IMSS	Sueldo quincenal	Sueldo mensual	Total de sueldos al mes	IMSS	ISR	CAS	Total de percepciones	IMSS DEL PATRON	
Zona A. Encargado de bodega.	1	150.00	156.78	2,250.00	4,500.00	4,500.00	116.31		61.00	4,444.69	530.82	
Zona B. Administrador	1	250.00	261.3	3,750.00	7,500.00	7,500.00	211.41	508.23		6,780.36	734.60	
Zona C. Gerente General	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				0.00		
Zona D. Ayudantes de barra y pasteles.	6	100.00	104.52	1,500.00	3,000.00	18,000.00	461.70	798.00		16,740.30	435.04	
Zona E. Encargada de caja Encargado del café	2	150.00	156.78	2,250.00	4,500.00	9,000.00	232.62		122.00	8,889.38	511.21	
Zona F. Internet	1	100.00	104.52	1,500.00	3,000.00	3,000.00	76.95	133.00		2,790.05	435.04	
Zona G. Mesero	1	100.00	104.52	1,500.00	3,000.00	3,000.00	76.95	133.00		2,790.05	435.04	
Zona H. Mesero	1	100.00	104.52	1,500.00	3,000.00	3,000.00	76.95	133.00		2,790.05	435.04	
Zona I. Mesero	1	100.00	104.52	1,500.00	3,000.00	3,000.00	76.95	133.00		2,790.05	435.04	
Zona J. Capitan	2	200.00	209.04	3,000.00	6,000.00	12,000.00	327.72	146.70		11,525.58	617.81	
Zona K. Asistente de limpieza	1	100.00	104.52	1,500.00	3,000.00	3,000.00	76.95	133.00		2,790.05	435.04	
Zona L. Contador	1	180.00	188.136	2,700.00	5,400.00	5,400.00	144.84	19.00		5,236.16	575.17	
TOTAL	19	1,530.00	1,599.16		45,900.00	71,400.00	1,879.35	93	2,136.	183.00	67,566.72	5,579.86
IMPUESTOS DE 2 % S/NOMINA						1,428.00						
IMSS PATRONAL						5,579.86						
ISR						1,953.93						
TOTAL DE EGRESOS POR NOMINA MENSUAL						80,361.79						

AVISO DE FUNCIONAMIENTO ANTE EL INSTITUTO DE SERVICIOS DE SALUD PÚBLICA

- Descripción: Documento expedido por el Instituto de Servicios de Salud Pública del Estado, por medio del cual se autoriza que un establecimiento de menor riesgo opere y funcione.
- Gestión: Dirección General de Salud Pública y en la Dirección de Regulación Sanitaria / José Antonio Torres No. 661 P.B. Col. Asturias, México, D.F. Lada (55) Tel. 57 41 48 62 Ext. 423 o 424 (de 8:30 a 13:30 Hrs.).
- Respuesta: Inmediata.
- Vigencia: Indefinida (quedando sujeto a las inspecciones correspondientes).
- Formato: Aviso de Funcionamiento.
- Costo: Gratuito.

REGISTRO EMPRESARIAL ANTE EL IMSS Y EL INFONAVIT

- Descripción: El Patrón deberá registrarse al igual que a sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la Ley del Seguro Social, al hacerlo automáticamente quedarán registrados ante el INFONAVIT Y SAR.
- Gestión: Subdelegaciones/ México, D.F. Lada (55) Tel. 52 41 02 45 (de 9:00 a 14:00 Hrs.).
- Respuesta: 15 días hábiles.
- Vigencia: Indefinida.
- Formato: Aviso de inscripción patronal AFIL01 Formato de inscripción de las empresas en el Seguro de Riesgo de Trabajo SSRT01003 Aviso de inscripción de cada uno de los trabajadores (mínimo uno) AFIL02; clem 01.
- Costo: Gratuito.

INSCRIPCIÓN EN EL PADRÓN DE IMPUESTO SOBRE NOMINAS

- Descripción: Trámite por medio del cual se integra al padrón de contribuyentes de la localidad.
- Gestión: Subtesorería de Administración Tributaria Dirección de Registro (Tesorería del D.F.)/ Izazaga No. 89 6° Piso, Col. Centro, México, D.F. Lada (55) Tel. 57 09 00 30 (de 8:00 a 15:00 Hrs.).
- Respuesta: Inmediata.
- Vigencia: No aplica vigencia.
- Formato: ISIN00996.
- Costo: Gratuito.

ESTUDIO FINANCIERO

Contabilidad

Cabe mencionar que el negocio "El Sabor que Une" la representante legal es la Srita. Alma Luz Alcántara González, Persona Física.

La empresa requerirá de gastos preoperativos de	\$330,336.83
De lo anterior se hace hincapié a que se solicitó un préstamo a Bmx. por el período de dos años a una tasa fija.	\$150,000.00
El Capital Social será aportado por la representante legal por	\$280,336.83

Veamos los estados financieros preoperativos.

(Anexo no. 28) Estados pre-operativos.

EL SABOR QUE UNE BALANCE GENRAL AL 31 DE ENERO DE 2007

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caja	15,000.00	Proveedores	70,000.00
Bancos	103,728.63	Documentos por pagar	150,000.00
Inventarios	82,954.20		
Total de Activo Circulante	\$201,682.83	Total de pasivo circulante	\$220,000.00
FIJO		FIJO	
Equipo de cómputo	138,300.00		
Depreciación de Eq de comp.	0.00	Total de pasivo fijo	\$0.00
Equipo de oficina	33,550.00		
Depreciación de Eq. de Of.	0.00	DIFERIDO	
Maquinaria y equipo	62,804.00		
Depreciación de maq. y eq.	0.00	Total de pasivo diferido	\$0.00
Total de Activo Fijo	\$234,654.00	TOTAL DEL PASIVO	\$220,000.00
DIFERIDO			
Costos de instalación	40,000.00	CAPITAL CONTABLE	
Depreciación de costos de inst.	0.00		
Rentas pagadas por anticipado	20,000.00	Capital social	280,336.83
Publicidad y Popaganda	1,500.00		
Papelera y artículos de Ofic	1,500.00		
Prima de Seguro pag. por ant.	1,000.00	Total de Capital Contable	\$280,336.83
Total de activo diferido	\$64,000.00	TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL C.	\$500,336.83
TOTAL DEL ACTIVO	\$500,336.83		

(Anexo no. 29) Ingresos.

INGRESOS	DIARIOS	SEMANALES	MENSUALES	ANUALES
Ventas varias	\$9,450.00	\$66,150.00	\$283,500.00	\$3,402,000.00
Internet	\$315.00	\$2,205.00	\$9,450.00	\$113,400.00
TOTAL DE INGRESOS	\$9,765.00	\$68,355.00	\$292,950.00	\$3,515,400.00

Las ventas se estimaron en base al anexo No.20, se requirió de un asesor.

(Anexo no. 30) Egresos.

EGRESOS	DIARIOS	SEMANALES	MENSUALES	ANUALES
Sueldos	2,380.00	16,660.00	\$71,400.00	\$856,800.00
Materias Primas	2,765.14	19,355.98	\$82,954.20	\$995,450.40
Impuestos (varios)	298.73	2,091.09	\$8,961.79	\$107,541.53
Renta de teléfono	5.99	41.91	\$179.63	\$2,155.56
Renta de internet	15.00	105.00	\$450.00	\$5,400.00
Renta de local	666.67	4,666.67	\$20,000.00	\$240,000.00
Electricidad	5.00	35.00	\$150.00	\$1,800.00
Agua	5.00	35.00	\$150.00	\$1,800.00
Prestamos Bancario	208.33	1,458.33	\$6,250.00	\$75,000.00
Intereses	67.26	470.80	\$2,017.70	\$24,212.40
Prima de seguros	28.33	198.33	\$850.00	\$10,200.00
Gastos Varios	33.33	233.33	\$1,000.00	\$12,000.00
Otros impuestos	16.67	116.67	\$500.00	\$6,000.00
TOTAL DE EGRESOS	\$6,495.44	\$45,468.11	\$194,863.32	\$2,338,359.89

(Anexo No. 31). Estados Financieros Proyectados.**BALANCE GENERAL****EL SABOR QUE UNE
BALANCE GENRAL AL 31 DE ENERO DE 2007**

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caja	15,000.00	Proveedores	70,000.00
Bancos	1,192,768.74	Documentos	
Inventarios	58,938.60	por pagar	75,000.00
Total de Activo Circulante	\$1,266,707.34	Total de Pasivo circulante	\$145,000.00
FIJO		FIJO	
Equipo de computo	138,300.00		
Depreciación de Eq de comp.	45,261.82	Total de Pasivo fijo	\$0.00
Equipo de oficina	33,550.00		
Depreciación de Eq. de Of.	3,660.00	DIFERIDO	
Maquinaria y equipo	62,804.00		
Depreciación de maq. y eq.	13,702.69	Total de Pasivo Diferido	\$0.00
Total de Activo Fijo	\$172,029.49	TOTAL DEL PASIVO	\$145,000.00
DIFERIDO		CAPITAL CONTABLE	
Costos de instalación	40,000.00	Capital social	280,336.83
Rentas pagadas por anticipado	20,000.00	Utilidad	1,077,400.00
Publicidad y Propaganda	1,500.00		
Papelería y artículos de Oficina	1,500.00	Total de Capital Contable	\$1,357,736.83
Prima de Seguro pag. Por anticipado	1,000.00	TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL C.	\$1,502,736.83
Total de activo diferido	\$64,000.00		
TOTAL DEL ACTIVO	\$1,502,736.83		

Continuación...

ESTADO DE RESULTADOS

**ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007**

VENTAS		3,515,400.00
COSTO DE VENTAS		1,019,466.00
UTILIDAD BRUTA		2,495,934.00
GASTOS DE OPERACIÓN		1,394,321.60
Gastos Generales	1,331,697.09	
Depreciación	62,624.51	
UTILIDAD EN OPERACIÓN		1,101,612.40
GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS		24,212.40
Gastos Financieros	24,212.40	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		1,077,400.00
PROVISION PARA:		
Impuesto sobre la renta causado	828,312.00	
Impuesto al activo	228,000.00	
		1,056,312.00
UTILIDAD NETA		21,088.00

ANEXOS:**CEDULA DE DEPRECIACIÓN DE ATIVO FIJO**

	MOI	% DEP.	SALDO POR REDIMIR	DEP. MENSUAL	DEP ANUAL
ACTIVO FIJO					
Equipo de cómputo	138.300.00	30%	138,300.00	3,771.82	45,261.82
Equipo de oficina	33,550.00	10%	33,550.00	305.00	3,660.00
Maquinaria y equipo	62,804.00	20%	62,804.00	1,141.89	13,702.69
Totales	234,654.00		234,654.00	5,218.71	62,624.51

Nota:

La depreciación se hizo a partir de Febrero, y que en Enero se compro el activo.

Fundamentos para la toma de decisión en la inversión

(Anexo no. 32) y (Anexo no. 33) **Método del Valor Presente Neto Y Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR).**

El proyecto implica una inversión de 234,654.00 el cuál se integra de la siguiente manera:

ACTIVO FIJO	MOI	% DEDUCCIÓN FISCAL	Art. LISR	CICLO DE VIDA
Equipo de cómputo.	138,300.00	30%	40 FVII	3 años con 4 meses
Equipo de Oficina.	33,550.00	10%	40 FIII	10 años
Maquinaria y equipo.	62,804.00	20%	40 FX	5 años

Los flujos estimados para los próximos 5 años son los siguientes:

Mes	2007		2008		2009	
	Ingresos	Egresos	Ingresos	Egresos	Ingresos	Egresos
1	292,950.00	201,896.66	313,139.66	209,972.53	351,540.00	222,879.03
2	292,950.00	202,496.66	313,139.66	210,572.53	351,540.00	223,479.03
3	292,950.00	201,896.66	313,139.66	209,972.53	351,540.00	222,879.03
4	292,950.00	202,496.66	313,139.66	210,572.53	351,540.00	223,479.03
5	292,950.00	201,896.66	313,139.66	209,972.53	351,540.00	222,879.03
6	292,950.00	202,496.66	313,139.66	210,572.53	351,540.00	223,479.03
7	292,950.00	201,896.66	313,139.66	209,972.53	351,540.00	222,879.03
8	292,950.00	202,496.66	313,139.66	210,572.53	351,540.00	223,479.03
9	292,950.00	201,896.66	313,139.66	209,972.53	351,540.00	222,879.03
10	292,950.00	202,496.66	313,139.66	210,572.53	351,540.00	223,479.03
11	292,950.00	201,896.66	313,139.66	209,972.53	351,540.00	222,879.03
12	292,950.00	202,496.66	313,139.66	210,572.53	351,540.00	223,479.03
	3,515,400.00	2,426,359.92	3,757,675.92	2,523,270.36	4,218,480.00	2,678,148.36
	1,089,040.08	Flujo de Efectivo	1,234,405.56	Flujo de Efectivo	1,540,331.64	Flujo de Efectivo

Mes	2010		2011	
	Ingresos	Egresos	Ingresos	Egresos
1	386,694.00	240,159.03	431,163.81	242,560.62
2	386,694.00	240,759.03	431,163.81	253,665.53
3	386,694.00	240,159.03	431,163.81	253,065.53
4	386,694.00	240,759.03	431,163.81	253,665.53
5	386,694.00	240,159.03	431,163.81	253,065.53
6	386,694.00	240,759.03	431,163.81	253,665.53
7	386,694.00	240,159.03	431,163.81	253,065.53
8	386,694.00	240,759.03	431,163.81	253,665.53
9	386,694.00	240,159.03	431,163.81	253,065.53
10	386,694.00	240,759.03	431,163.81	253,665.53
11	386,694.00	240,159.03	431,163.81	253,065.53
12	386,694.00	240,759.03	431,163.81	253,665.53
	4,640,328.00	2,885,508.36	5,173,965.72	3,029,881.45
		Flujo de		Flujo de
	1,754,819.64	Efectivo	2,144,084.27	Efectivo

PREMISAS:

* En cuanto a los ingresos: en 2008 se tomó un crecimiento del 7.5 % sobre los ingresos anteriores, en 2009 un 12.5% y en 2010 un 11 %.

* En cuanto a las deducciones: estas varían débito a que hay pagos bimestrales como son la energía eléctrica, el agua etc. Se estima un 4% anual.

* Las deducciones en el año 2009 y 2010 son mucho mayores que en 2007 ya que se adquirió un refrigerador con un pago mensual de 4,507.60 y en 2008 se adquirió otro con un pago mensual de 8,364.84.

* Se hacen retiros mensuales de Capital Social, a partir del año de 2009.

Para la determinación de la Tasa Interna de Retorno (TIR) se tomaron en cuenta tres escenarios:

1. Optimista (4%)
2. Neutro (8 %)
3. Pesimista (16%)

A cada uno de estos escenarios se les asignó un porcentaje, dicho porcentaje se asignó en base a los factores financieros que puedan deteriorar el valor del dinero en el transcurso del tiempo. Pero lo más importante es que se toman tres escenarios para saber que tanta viabilidad tiene el proyecto en el mejor y en el peor de los casos.

Determinación de TIR

Descripción	ESCENARIOS		
	PESIMISTA	OPTIMISTA	NEUTRO
	16%	4%	8%
Costo inicial de un negocio	-234,654.00	-234,654.00	-234,654.00
Ingresos netos del primer año	938,752.00	1,047,656.00	1,008,451.00
Ingresos netos del segundo año	917,163.00	1,141,825.00	1,057,885.00
Ingresos netos del tercer año	987,352.00	1,369,354.00	1,223,023.00
Ingresos netos del cuarto año	968,660.00	1,500,370.00	1,289,792.00
Ingresos netos del quinto año	1,020,584.00	1,762,437.00	1,460,121.00
Descripción (Resultado)	Fórmula	Fórmula	Fórmula
Tasa interna de retorno de la inversión después de cuatro años	399%	456%	436%
Tasa interna de retorno después de cinco años	399%	457%	436%
Para calcular la tasa interna de retorno de la inversión después de dos años, tendrá que incluir una estimación	381%	437%	417%

Nota: Como se puede ver los flujos estimados en la primera tabla son diferentes a los mostrados en esta tabla anterior, esto se debe a que como ya se mencionó se tomaron diferentes escenarios, se debe principalmente a las variaciones de las tasas asignadas de acuerdo al escenario correspondiente, para ello es necesario utilizar tablas de flujos constantes o no constantes según sea el caso, estas tablas se pueden obtener en libros de evaluación financiera.

Valor Presente Neto

Suma de flujos históricos	7,762,679.00
Suma de flujos 4%	6,821,642.00
Suma de flujos 8%	6,039,272.00
Suma de flujos 16%	4,832,511.00

Se acepta el proyecto de inversión.

En la aceptación o rechazo de un proyecto depende directamente de la tasa de interés que se utilice, en este caso se utilizaron las tasas del 4%, 8% y 16 %, donde la tendencia de la TIR, supera el 300% de ganancias aun cuando el VPN disminuye a medida que aumenta la tasa de interés.

(Anexo no. 34) **Razones de liquidez.****Activo circulante / Pasivo circulante**

$$\frac{1,266,707.34}{145,000.00} = 8.74$$

El negocio contará con suficiente capacidad para cubrir sus pasivos del corto plazo, sin tener que depender de sus inventarios.

(Anexo no. 35) **Prueba del ácido.**

$$\text{Tasa de la prueba del ácido} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario} - \text{Pagos Anticipados}}{\text{Pasivo circulante}}$$

$$\frac{1,266,707.34 - 58,938.60 - 0.00}{145,000.00} = 8.33$$

El negocio aun sin sus inventarios contará con la suficiente capacidad para cubrir sus pasivos a corto plazo.

(Anexo no. 36) **Cuentas por pagar.**

$$\frac{\text{Capital total}}{\text{Activos}} = \text{CXP}$$

$$\frac{\text{Capital total}}{\text{Activos}} = \text{CXP} \quad \frac{280,336.83}{1,502,736.83} = 0.19$$

Razones de Rentabilidad(Anexo no. 37) **Rentabilidad sobre ventas.**

$$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}) * 100$$

$$(\text{Utilidad de Operación} / \text{Ventas}) * 100$$

$$\begin{array}{l} 1077400 / 3,515,400.00 = 0.306 \times 100.00 \quad 30.65 \% \\ 1101612.4 / 3,515,400.00 = 0.313 \times 100.00 \quad 31.34 \% \end{array}$$

(Anexo no. 38) Rentabilidad sobre activo total.

$$(\text{Utilidad Neta} / \text{activo}) * 100$$

$$1077400 / 1,502,736.83 = 0.72 \times 100.00 \quad 71.70 \%$$

(Anexo no. 39) Rentabilidad sobre capital.

$$(\text{Utilidad Neta} / \text{Capital}) * 100$$

$$1077400 / 280,336.83 = 3.84 \times 100.00 \quad 384.32 \%$$

En cuanto a rentabilidad, en base a estos diferentes indicadores se observa que es buena, tanto en ventas y capital.

(Anexo no. 40) Razón de deuda

$$\frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}} = \text{Razón de deuda}$$

$$\frac{145,000.00}{1,502,736.83} = 0.10$$

La deuda de .10 se absorbe comparada con los activos.

(Anexo no. 41) Razón de Estabilidad.

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Gastos de interés}} = \text{Razón de estabilidad}$$

$$\frac{145,000.00}{1,357,736.83} = 0.11$$

Se tiene una estabilidad de 0.11 lo que significa que no son muy altos los gastos de operación.

(Anexo no. 42) Cobertura de Interés.

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Gastos de interes}} = \text{Cobertura de interes}$$

$$\frac{1,101,612.40}{24,212.40} = 45.50$$

Se pueden cubrir los intereses a un 45.50, sin embargo el negocio también puede considerar la opción de invertir alguna parte de dinero en el banco y caja en alguna “inversión adicional”.

CONCLUSIÓN GENERAL

En base al análisis hecho a través de la elaboración de este proyecto se puede constatar que se acepta invertir en el proyecto.

Esta ampliamente demostrado que se tiene una recuperación de la inversión y una TIR favorable, así como también se puede notar que los flujos de efectivo son demasiado generosos.

Debido a los resultados arrojados en este proyecto se tendrán a mas expectativas como el adquirir e local que se esta rentando y establecer mas establecimientos en diferentes puntos de la República Mexicana.

A través de este trabajo llamado “proyecto de inversión para un nuevo negocio” y en este caso una “cafetería” se puede demostrar que al emprender un negocio, los proyectos de inversión son una base fundamental principalmente para la toma de decisiones y posteriormente para la buena marcha de dicho negocio, así como también se demuestra que al emprender se obtienen múltiples beneficios.

En este mundo tan versátil se deben de tomar decisiones fundamentadas y con bases sólidas y firmes, estas decisiones son tomadas principalmente en base a la información financiera que pueda arrojar una empresa en diferentes periodos, según se desee saber esto con el efecto de disminuir la incertidumbre y poder llevar a cabo el proyecto y evitar el menor riesgo posible.

Es así como se demuestra la aprobación del proyecto o bien de cualquier proyecto siempre y cuando se fundamente con base a la herramientas financieras mostradas en el cuerpo de este trabajo culminando así, este proyecto de inversión, esperando que pueda servir este libro de guía y resuelva dudas para a aquellas personas con espíritu emprendedor, invitándoles a no tener miedo al fracaso. Y dejándolos con este último refrán “EL QUE PERSEVERA, ALCANZA”.

BIBLIOGRAFÍA

OBRAS CONSULTADAS

El emprendedor de éxito. Rafael Alcaraz, Mac. Graw Hill, tercera edición 2006.

Introducción al Análisis de Proyectos de Inversión, Alfonso Cortazar Martínez, Ed. Trillas 1993.

Proyectos de Inversión. José Antonio Morales Castro, Arturo Morales Castro, Ed. Gasca Siccó 2004.

Contabilidad de Costos. Juan García Colín, Ed. Mac. Graw Hill. México 1995.

Empiece su Propio Negocio. Edgard Pulson con Marcia Laytan.

Fundamentos de Mercadotecnia, Philip Kotler, México 1985.

Bitácora Laboral y de seguridad Social 2007. CP. Javier Beldares Sánchez. Ed. Gasca Siccó.

Relaciones Públicas. Jorge Ríos Salía, Ed. Trillas. México 1972.

FUENTES ELECTRÓNICAS

www.economia.gob.mx

www.sat.gob.mx

www.pyme.com.mx

<http://www.laneta.apc.org/tosepan/producto/cafemex.htm>