



**UNIVERSIDAD MICHOACANA
DE SAN NICOLAS DE HIDALGO**



**FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS E INFORMATICA.**

TESINA DE:

ENCAPSULADO EN POLIESTER

**REQUISITO PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

POR:

ROSALINDA BARRERA HERNANDEZ

ASESOR:

**HUGO ALEJANDRO MIER SCHMID
Morelia, Mich., Noviembre de 2011**

INTRODUCCIÓN

La planeación, organización, operación y control de una empresa representa el mayor reto para un empresario. Quien quiera iniciar un negocio debe tener en mente tres preguntas básicas; decidir ¿En que invertir?, ¿Qué fuentes de financiamiento necesito?, ¿Cómo administrar de manera eficiente los activos? Derivado de esto surgen otras preguntas como: con el capital que tengo ¿Qué negocio puedo poner?, ¿Qué me garantiza esa inversión?, ¿Dónde debo ubicar mi negocio?, entre otras preguntas. Para tener respuesta a estas preguntas, y tomar una decisión de inversión y reducir al mínimo los riesgos de fracaso hay que identificar las opciones que tiene el inversionista a su alcance.

Para esto se analiza el entorno económico, de la ciudad de Morelia, identificamos que la principal fuente de ingreso generado es el sector servicios y que ha tenido un crecimiento positivo en años recientes, debido a la necesidad de pagar por servicios y productos artesanales ya sea por turistas, estudiantes o simplemente el crecimiento de la población de la ciudad y para delimitar nuestro campo de investigación tomamos el servicio de encapsulado en poliéster.

Los demandantes de este servicio son en su mayoría de clase media y media alta por lo que es un mercado que nos abre las puertas para nuestra inversión de encapsulado en poliéster.

INDICE

CAPITULO 1

ASPECTOS GENERALES DE PROYECTOS DE INVERSION

1.1 ¿QUE ES UN PROYECTO DE INVERSION?-----	1
1.2 CICLOS DE UNA INVERSION-----	2
1.2.1 PRE INVERSION -----	3
1.2.2 DECISION -----	3
1.2.3 INVERSION -----	3
1.2.4 RECUPERACION -----	4
1.3 CICLO DE VIDA DE UN PROYECTO DE INVERSION -----	4
1.3.1 IDENTIFICACION -----	5
1.3.2 FORMULACION Y EVALUACION -----	5
1.3.3 INGENIERIA -----	6
1.3.4 GESTION DE RECURSOS -----	6
1.3.5 EJECUCION -----	6
1.3.6 OPERACIÓN-----	7

CAPITULO 2

ESTUDIO DE ORGANIZACIÓN

2.1 MARCO LEGAL -----	8
2.2 MARCO FISCAL -----	9
2.3 MARCO CONTABLE -----	12
2.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL-----	13
2.4.1 DESCRIPCION DE PUESTOS -----	14
2.4.2 ORGANOS DE ADMINISTRACION Y CONTROL-----	14

CAPITULO 3

ESTUDIO DE ORGANIZACIÓN

3.1 ANTECEDENTES GENERALES DEL GIRO-----	15
3.2 IMPORTANCIA Y FINALIDAD DEL ESTUDIO DE MERCADO -----	15
3.3 ANALISIS DE LA OFERTA -----	16
3.4 ANALISIS DE LA DEMANDA -----	16
3.5 ANALISIS DE PRECIOS -----	17
3.6 ENCUESTA Y RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO -----	17

CAPITULO 4

ESTUDIO TECNICO

4.1 SELECCIÓN DE UBICACIÓN DEL NEGOCIO -----	24
4.1.1 MACRO LOCALIZACION -----	25
4.1.2 MICRO LOCALIZACION -----	26
4.2 CAPACIDAD INSTALADA DE LA PLANTA-----	27
4.3 DESCRIPCION ESPECÍFICA DEL SERVICIO-----	27
4.4 FLUJO DE PROCESO DEL SERVICIO DE ENCAPSULADO DE POLIESTER-----	28
4.5 INSUMOS NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA-----	30

CAPITULO 5

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSION INICIAL-----	31
5.1.1 ANALISIS DEL PRESUPUESTO DE INVERSION INICIAL -----	31
5.1.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS-----	33
5.1.3 PRESUPUESTO DE EGRESOS (COSTOS Y GASTOS).-----	36
5.1.4 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES DE ACTIVOS -----	38
5.2 PROYECCIONES ECONOMICAS -----	41

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

CAPITULO 1

ASPECTOS GENERALES DE PROYECTOS DE INVERSION

1.1.- ¿QUÉ ES UN PROYECTO DE INVERSIÓN?

Una definición muy simple de un proyecto es el deseo de hacer algo, en una definición más técnica un proyecto de inversión es una propuesta técnico – económica para la solución de una necesidad aprovechando los recursos disponibles que determina si es conveniente o no el desembolso de recursos. La creación de un negocio implica un desembolso de recursos propios o el buscar financiamiento y el resultado de nuestra visión del proyecto puede significar la pérdida total o parcial de los recursos; por tal motivo para disminuir esas pérdidas se elaboran los proyectos.

Una persona que pretenda iniciar un negocio debe asesorarse de manera adecuada para el desarrollo de un buen proyecto.

Un proyecto está relacionado a diferentes circunstancias que al variar afectan su rentabilidad esperada. Cambios en la tecnología, en el contexto político, en el marco legal o en el marco financiero pueden transformar un proyecto rentable en no rentable o a la inversa.

Para la creación de un proyecto hay que resolver a las siguientes interrogantes.

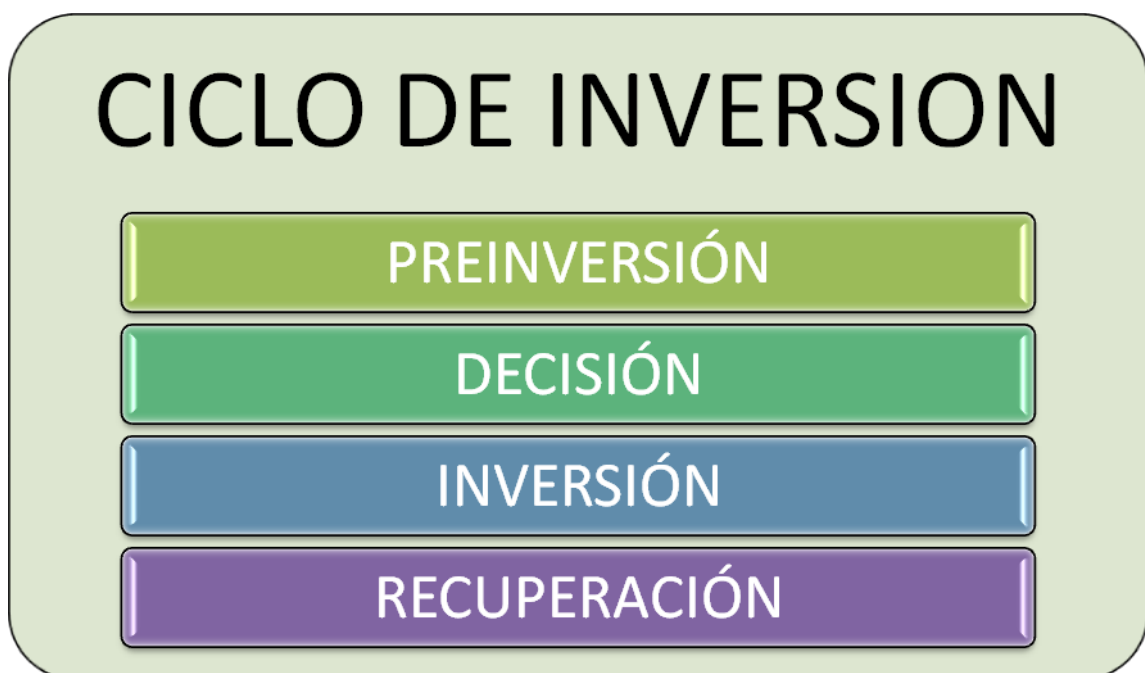
1. ¿Qué se va a hacer? Definición del proyecto
2. ¿Por qué? Propósito
3. ¿Para qué? Objetivos
4. ¿Cuánto? Metas
5. ¿Dónde? Localización
6. ¿Cómo? Actividades
7. ¿Cuándo? Cronograma
8. ¿Con qué y con quiénes? Recursos - Responsabilidades
9. ¿Bajo qué condiciones? Supuestos – Posibilidad

1.2 CICLOS DE UNA INVERSIÓN

Una inversión es el hecho de destinar recursos (económicos, físicos, o intelectuales) directa e indirectamente a un proyecto recibir así un rendimiento, y tiene cuatro etapas.

- I. Pre inversión.
- II. Decisión.
- III. Inversión.
- IV. Recuperación

Un proyecto de inversión tiene un ciclo de vida relacionado estrechamente con el ciclo de una inversión.



Al realizar un proyecto, su objetivo principal es satisfacer una necesidad humana ya sea a través de la compra de un bien o un servicio, y obtener un rendimiento económico. Cualquier bien y servicio, antes de venderse comercialmente, debe ser evaluado y compararse con las diversas opciones que pueda tomar, para justificar la inversión y decidir sobre la mejor alternativa de inversión.

1.2.1 PRE INVERSIÓN

La pre-inversión es la primera de cuatro fases que tiene una inversión económica, y es la primera decisión que tomaremos sobre el proyecto, en esta etapa debemos elegir entre varias opciones y planear de manera general lo que queremos realizar.

1.2.2 DECISIÓN

Una vez que tenemos varias opciones de inversión es necesario tomar la decisión de si se va a invertir o no, para ello es necesario la evaluación del proyecto, en un proyecto de inversión privada lo que se busca es que sea lucrativo. Por otra parte también existen proyectos de inversión gubernamentales, estos pretenden más que un beneficio lucrativo un beneficio social. Para tomar una decisión sobre qué proyecto se debe elegir, debemos analizar tres factores que influyen la toma de decisión del proyecto.

- El entorno
- Detectar las necesidades del proyecto
- Oportunidades (costo - beneficio)

1.2.3.- INVERSIÓN.

Después de haber tomado una decisión sobre qué proyecto elegir, haberlo formulado y evaluado, teniendo en cuenta los factores como la oferta, demanda, la inflación y escenarios posibles que se puedan presentar. Tomando decisión correcta y evaluar los diferentes factores de manera adecuada sabremos si es factible o no la inversión, considerando posibles riesgos de esta.

La inversión es la fase obtención y la gestión de recursos económicos, estos pueden ser de aportaciones de los socios, o buscar financiamiento a través de préstamos según los resultados de la evaluación económica.

En esta fase debemos tener muy presente el tamaño del proyecto, la naturaleza de los insumos y del producto que deseamos producir o el servicio que se va a prestar

1.2.4 RECUPERACIÓN

Esta es la última fase de la inversión y es muy importante que los objetivos y metas del estudio de organización se lleven a cabo una vez que se esté en operaciones. Será factor determinante que se tenga una buena administración, control y seguimiento del proyecto por parte del equipo responsable del proyecto para garantizar la recuperación de la inversión y darle valor económico a la empresa.

1.3 CICLO DE VIDA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

La vida de un proyecto está estrechamente ligada con el ciclo de una inversión, un proyecto de inversión desde su planteamiento hasta su ejecución atraviesa por seis fases.

- I. Identificación.
- II. Formulación y evaluación.
- III. Ingeniería.
- IV. Gestión de recursos.
- V. Ejecución.
- VI. Operación.

CICLO DE VIDA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

IDENTIFICACIÓN

FORMULACIÓN Y
EVALUACIÓN

INGENIERÍA

GESTIÓN DE
RECURSOS

EJECUCIÓN

OPERACIÓN

1.3.1 IDENTIFICACIÓN

La primera fase de un proyecto consiste básicamente en tomar la decisión de que proyecto se realizará entre todas las opciones que tiene el inversionista a su alcance, esta decisión de identificación influirá de manera importante en la generación de valor de la empresa, para determinar cuál sería la mejor opción del inversionista, hay que plantear un proyecto de cada alternativa que se tenga.

1.3.2 FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN

Una vez que determinamos cuál es el proyecto que se llevará a cabo, pasamos a la segunda etapa que es la formulación, en la que definiremos el nivel de factibilidad de los principales aspectos del proyecto, esto mediante varios estudios que nos ayudaran a tomar una decisión respecto al proyecto, si se acepta, se rechaza o se modifica. Esta serie de estudios son los siguientes:

- I. Estudio de organización.
- II. Estudio de Mercado.
- III. Estudio técnico.
- IV. Estudio financiero.

Estos estudios definen de manera clara el contenido y el alcance de la inversión, de manera que los interesados, podrán tomar decisiones respecto al proyecto

1.3.3 INGENIERÍA

La fase de ingeniería se refiere al diseño detallado de los elementos que intervienen en la formulación del proyecto de manera más específica, como son:

- Métodos de administración y control.
- Sistema de reclutamiento.
- Ingeniería del producto.
- Ingeniería del proceso.
- Logística (Distribución de producto o servicio)
- Localización de proyecto.

1.3.4 GESTIÓN DE RECURSOS

En esta fase determinaremos la obtención de los recursos económicos, físicos y humanos necesarios mediante un proceso de búsqueda, evaluación, selección y negociación de las opciones que se tienen para obtener esos recursos. Por ejemplo para la obtención de los recursos económicos, puede ser que si el inversionista hace desembolso total para realizar un proyecto, este no resulte rentable o no recupere su inversión, pero si tiene una posibilidad de financiamiento que le permita un retorno en la inversión puede echar a andar ese proyecto. Con respecto a los recursos físicos y humanos, se deben elegir la mejor alternativa para cumplir con los objetivos planteados del proyecto

1.3.5 EJECUCIÓN

Una vez terminado el proceso de gestión y que tenemos los recursos necesarios, el proyecto se pone en marcha, debe haber una planeación de tiempo entre la fase de gestión de recursos y la ejecución del proyecto, aunque se puede dar paulatinamente.

1.3.6 OPERACIÓN

La culminación del ciclo de vida del proyecto es cuando este llega a la fase de operación, el equipo responsable del proyecto debe manejar y administrar de manera adecuada los recursos disponibles, para llegar al objetivo final que es recuperar la inversión, mantener la calidad del producto o servicio y darle valor a la empresa para tener rendimientos.

CAPITULO 2

ESTUDIO DE ORGANIZACIÓN

2.1 MARCO LEGAL

Una persona interesada en un negocio se preguntará: ¿Qué tipo de sociedad me conviene?, ¿Se puede realizar?, ¿Qué se necesita para establecerla?, ¿Qué obligaciones tendría?, ¿Qué es una franquicia?

Para este proyecto se tomó la figura jurídica de la sociedad anónima la cual estará constituida por diez accionistas con aportaciones iguales al capital social. La escritura constitutiva de la sociedad deberá contener.

- Los nombres, nacionalidades y domicilio de los accionistas que constituirán la sociedad.
- El objeto de la sociedad.
- Su razón o denominación social.
- Su duración
- La expresión de lo que cada accionista aporte en dinero o en otros bienes, el valor atribuido a estos y el criterio para su valoración. Cuando el capital sea variable, así se expresara, indicándose el mínimo que se fije.
- El nombramiento de los administradores y la designación del representante legal.
- La manera de ejercer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad.
- Los casos en los que la sociedad ha de disolverse con anticipación.
- Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores.
- Los anteriores estatutos debe ser ante notario público, e inscrito en el Registro Público de Comercio de la Secretaria de Economía, dentro de los siguientes 15 días siguientes a su suscripción

Nuestra sociedad estará regida por la Ley General de Sociedades Mercantiles en su capítulo cinco, las reglas específicas que se deben cumplir en relación con sus asambleas ordinarias y extraordinarias de accionistas, así como las obligaciones y responsabilidades del consejo de administración, comisario entre otros. También estará sujeta al Código de Comercio, la Ley de Impuesto sobre la Renta, la Ley federal de Trabajo, la ley del Infonavit, la ley del IMSS.

INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL, INFONAVIT Y SAR.

La sociedad y los trabajadores deben inscribirse en el IMSS en el régimen obligatorio cumpliendo con lo establecido en la Ley del Seguro Social, dentro de un plazo no mayor de cinco días de iniciadas las actividades.

SECRETARIA DE TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL

Todos los negocios deben cumplir con el reglamento Federal de Seguridad, Higiene y Medio Ambiente de Trabajo.

2.2 MARCO FISCAL

Cualquier entidad financiera al estar en operaciones llega a ser parte del sistema económico del país, crear fuentes de empleo, generando bienes o servicios para la sociedad, la naturaleza de un entidad financiera en obtener utilidades, derivado de esto surge la obligación de contribuir al gasto público, que está fundado en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en el Capítulo II, Art.31 Fracción IV:

“Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes.”

Dentro del marco fiscal de nuestro proyecto debe cumplir con las siguientes obligaciones.

CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN

- Las personas físicas y las morales, están obligadas a contribuir para los gastos públicos conforme a las leyes fiscales respectivas...(Art. I CFF)
- Solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes del Servicio de Administración Tributaria y su certificado de firma electrónica avanzada, así como proporcionar la información relacionada con su identidad, su domicilio y en general sobre su situación fiscal...(Art. 27 CFF)

- Llevar contabilidad de conformidad con el Código Fiscal de la Federación (Sistemas y registros contables y los asientos serán analíticos) Art. 28 CFF
- Expedir comprobantes fiscales que cumplan con requisitos fiscales (Art. 29 CFF)
- Llevar un control de inventario de mercancías (Art 28, Fracción IV CFF)
- Presentar declaraciones de clientes y proveedores cuyos montos sean mayores a \$ 50,000, a más tardar en 15 de febrero de cada año. (Art 30-A CFF)

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA (LISR)

- Las personas morales deberán calcular el impuesto sobre la renta, aplicando al resultado fiscal obtenido en el ejercicio la tasa del 30%. (Art. 10 LISR)
- Efectuar pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto del ejercicio, a más tardar el día 17 del mes siguiente a que corresponda el pago. (Art. 14 LISR)
- Cuando la empresa obtenga utilidades, calcular y enterar la participación de utilidades a los trabajadores (Art 16 LISR, Art 120 LFT, Art. 123 Constitución inciso e) fracción IX)
- Expedir constancias de pagos y retenciones a residentes en el extranjero (Art. 86 LISR, Fracción III)
- Presentar a más tardar el 15 de Febrero de cada año, ante las autoridades fiscales, declaración informativa por retenciones a profesionistas (Art. 86 LISR, Fracción IV)
- Formular un estado de posición financiera y levantar un inventario de existencias a la fecha en que termine el ejercicio fiscal.
- Presentar declaración anual del ejercicio en la que determine el resultado fiscal del ejercicio o la utilidad gravable y el monto correspondiente en las oficinas autorizadas.
- Presentar de declaraciones informativas de:
 - Sueldos y salarios, asimilados y CAS.
 - Donativos.
 - Pagos y retenciones de ISR.

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

- Están obligadas al pago del IVA las personas físicas y morales que presten servicios (Art. 1 LIVA)
- Las personas morales están obligadas a efectuar la retención del IVA por los siguientes conceptos:
 - Por pago de Honorarios y Arrendamiento de bienes a Personas Físicas.
 - Adquieran desperdicios como insumo industrial.
 - Por pago de autotransporte terrestre de bienes.
 - Por pago a comisionistas personas físicas.

Estas retenciones deben enterarse ante las oficinas autorizadas, conjuntamente con el pago del impuesto correspondiente, a más tardar el día 17 del mes en que se causó (Art. 3 LIVA)

- Expedir constancias de retención de IVA por los conceptos mencionados en el punto anterior.
- Efectuar pagos provisionales mensuales, y presentar declaración el día 17 del mes posterior.

OTRAS CONTRIBUCIONES (IMSS, SAR E INFONAVIT)

- Registrarse e inscribir los trabajadores en el IMSS.
- Comunicar de altas y bajas de trabajadores y modificaciones a su salario.
- Determinar cuotas obrero-patronales y enterar su importe.
- Llevar registros de nóminas que asienten el número de días trabajados y los salarios percibidos por sus trabajadores.

2.3 MARCO CONTABLE

Cuando se realiza una contabilidad se deben hacer conforme a las normas de información financiera para poder reflejar de una manera acertada y razonable información relativa a la posición financiera de una empresa y los resultados obtenidos, para tomar decisiones sobre un negocio.

En este proyecto se llevara un registro contable por el método de Inventarios Perpetuos tomando en cuenta los siguientes criterios.

- Capacidad económica del negocio.
- Volumen de operaciones.
- Claridad en registros contables.
- Información deseada.

La justificación de usar este método es sobre las ventajas que ofrece para tener información financiera confiable como son:

- Se puede conocer en cualquier momento el valor del inventario final, sin necesidad de practicar un inventario físico.
- Se puede conocer en cualquier momento el valor del costo de lo vendido y la utilidad o pérdida bruta.
- Se pueden descubrir los extravíos, robos o errores ocurridos durante el manejo de mercancías.

2.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Todas las personas que participan en una empresa deben tener una o varias funciones específicas que cumplir y, en conjunto, sus actividades han de lograrse con armonía, de lo contrario la misión de la empresa no podrá lograrse. El activo más valioso de la empresa ya que en este proyecto se ofrece un servicio que busca satisfacer una necesidad

Uno de los puntos clave de un proyecto es la de organizar las funciones del personal con que se cuenta para lograr un objetivo específico. Para esto debemos seguir un proceso de organización que consta de cinco etapas



La estructura organizacional busca distribuir de manera adecuada las actividades y responsabilidades de cada trabajador, empleado o funcionario, a quienes respectivamente les corresponde un puesto, con el fin facilitar el cumplimiento del proyecto, mediante la labor en equipo y una coordinación entre ellos.

2.4.1 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

Para la apertura del negocio se contara con una planilla de trabajadores, que será la necesaria para poder operar, que irá creciendo según las necesidades que se tengan.

El personal necesario para la apertura del negocio el siguiente:

No. Personas	Funciones/Proceso	Experiencia	Sueldo Mensual
3 Ayudantes	Son los encargados de cortar, lijar, rautear, pintar y darles forma a las tablas	1 año	\$ 1 700.00
1 Recepcionista	Se encarga de recibir a los clientes y de darles un buen servicio de información y cobro.	6 meses	\$ 90 000.00

2.4.2 ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN Y CONTROL

GERENTE GENERAL.

El gerente además de establecer las políticas del político del negocio, la contabilidad y finanzas, también será el órgano de control interno de la empresa, vigilar el inventario y orientar y supervisar al personal para que cumpla con las funciones asignadas, administrar el efectivo y los seguros contratados por la institución.

COMISARIO.

Se designara al comisario que vigilara la gestión, conducción y ejecución del negocio. Vigilara el cumplimiento cabal de los acuerdos que se toman en las asambleas, registros contables y obligaciones fiscales de la empresa

CAPITULO 3

ESTUDIO DE ORGANIZACIÓN

3.1 ANTECEDENTES GENERALES DEL GIRO

En los últimos años iniciar un negocio de encapsulado en poliéster ha mostrado tener gran auge ya que es un negocio sumamente noble y rentable, sin embargo poco a poco ha ganado terreno en mercado por medio de la fotografía se han aumentado los laboratorios del manejo de poliéster.

Este es un arte que tiene sus inicios en la ciudad de México ya que de ahí viene esta descendencia del arte de encapsulado de poliéster, no se sabe quién empezó por primera vez el manejo del poliéster pero se asegura que los mejores trabajos en poliéster son de la ciudad de México por lo cual las personas de los alrededores tienen que ir a tomar cursos para conocer el manejo de este.

Se sabe a ciencia cierta que la mayoría de las personas prefieren tener sus fotos o poster o mejores momentos pasados en un cuadro en su pared o en algún lugar visible y para darles un realce y atractivo visual el poliéster las mejora y da esta facilidad.

Que ofrece el encapsulado en poliéster:

Atractivo visual a sus fotografías, poster o recuerdos.

Las conserva por mucho tiempo

Decora su casa o lugar donde se disponga a ponerla.

3.2 IMPORTANCIA Y FINALIDAD DEL ESTUDIO DE MERCADO.

El estudio de mercado tiene como finalidad identificar y definir las oportunidades y problemas del mercado, tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo.

Finalmente, el estudio de mercado es la base del proyecto, que nos dará el panorama para colocar nuestro producto o servicio, conocer el tamaño indicado del negocio, la inversión inicial necesaria, la capacidad de producción de la planta, oportunidades de crecimiento y captar la información necesaria para hacer proyecciones financieras para determinar la viabilidad del proyecto

3.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

El objetivo de análisis de la oferta tiene como finalidad determinar la oferta existente del bien o servicio que se desea introducir en el mercado y si cumple con las características deseadas por el público.

El tipo de oferta a la que se enfrenta nuestro proyecto, es un mercado de competencia perfecta en el cual hay muchos prestadores de servicios que se encuentran en circunstancias de libre competencia, derivado de esto la participación en el mercado se determina por la calidad, el precio y el servicio que se ofrece al consumidor.

3.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores desean y están dispuestos a comprar dependiendo de su poder adquisitivo, otros autores la definen como al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio y que los consumidores están dispuestos a adquirir. En este punto interviene la variación que se da por efecto de los volúmenes consumidos. A mayor volumen de compra se debe obtener un menor precio. Es bajo estas circunstancias como se satisfacen las necesidades de los consumidores frente a la oferta de los vendedores. Nuestro producto tiene como característica principal que todo el año está disponible ya que las razones son el que las personas solicitan nuestro servicio para cualquier ocasión.

3.5 ANÁLISIS DE PRECIOS

El establecimiento del precio es de suma importancia, pues este influye más en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio. Nunca se debe olvidar a qué tipo de mercado se orienta el producto o servicio. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es la calidad, sin importar mucho el precio o si el precio es una de las variables de decisión principales. En muchas ocasiones una errónea fijación del precio es la responsable de la mínima demanda de un producto o servicio.

Uno de los puntos clave del estudio de mercado es fijar el precio del producto a servicio, pues este influye más en la percepción que tiene el consumidor final sobre el servicio, y es factor determinante para fijar el volumen de la demanda.

Deben analizarse las ventajas y desventajas de cualquiera de las opciones, cubriéndose en todos los casos los costos en los que incurre la empresa, no se pueden olvidar los márgenes de ganancia que esperan percibir los diferentes elementos del canal de distribución.

Es importante considerar al inicio del proyecto se tengan políticas de precios que atraigan mayor número de clientes como descuentos y promociones.

3.6 ENCUESTA Y RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Para el estudio se realizó una encuesta para saber las necesidades del mercado y conocer los aspectos que nos ayudaran a satisfacer las necesidades de consumo del cliente.

Se toma la ciudad de Morelia como el universo para realización de los proyectos, debido a las características de este, y a las posibilidades de adquirir bienes y servicios de los consumidores se realiza la encuesta en colonias como La Felicitas del Rio, Gustavo Díaz Ordaz, Morelos, Independencia y Molino de Parras. Se escogió esta zona por la población que tiene la cual es de clase media-alta y la posible ubicación del negocio para abarcar la mayor parte del mercado que puede necesitar el servicio.

ENCUESTA DEL ESTUDIO DE MERCADO

La finalidad de esta encuesta es para saber qué importancia le da a sus fotografías y recuerdos para mantenerlos cuidados y darles un tratamiento de encapsulado en poliéster.

1.- ¿Considera importante encapsular una fotografía o poster?

Sí _____ No _____

2.- ¿Cómo considera el servicio que prestan los laboratorios de encapsulado en poliéster?

Malo _____ Regular _____ Bueno _____ Excelente _____

3.- ¿Con qué frecuencia lleva sus fotografías o poster a encapsular?

Cada ocho días _____ cada 15 días _____ cada mes _____

4.- ¿Hasta cuánto está dispuesto a pagar por el servicio? Dependiendo de su tamaño. Ejemplo de 11 por 14 pulgadas.

\$150 a \$300 _____ \$400 a \$500 _____ o mas _____

5.- ¿Le han dañado alguna vez una fotografía o poster?

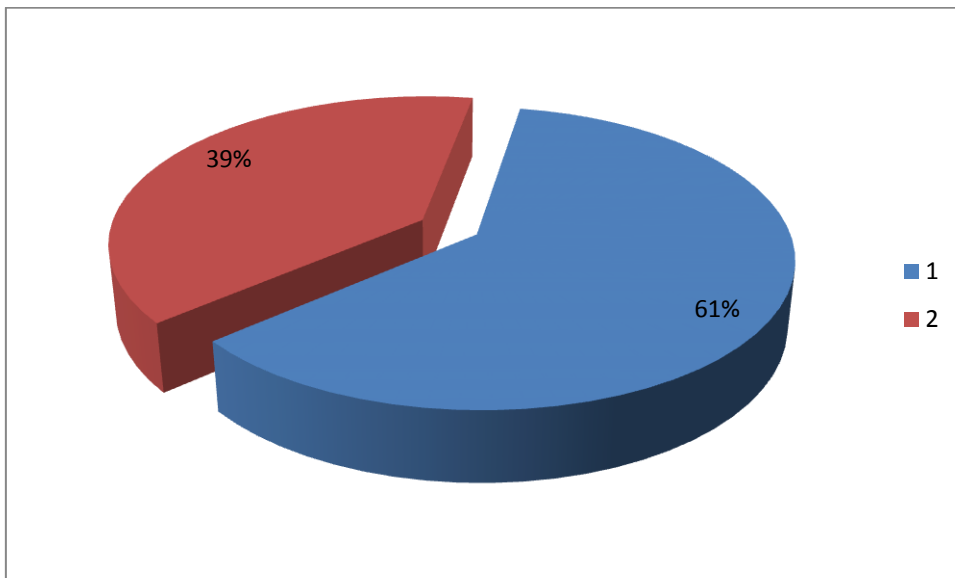
Si _____ No _____ varias veces _____

6.- ¿Cuántos laboratorios de encapsulado en poliéster conoce usted en la ciudad?

7.- ¿Cuánto tiempo considera razonable para realizar el servicio de encapsulado en poliéster?

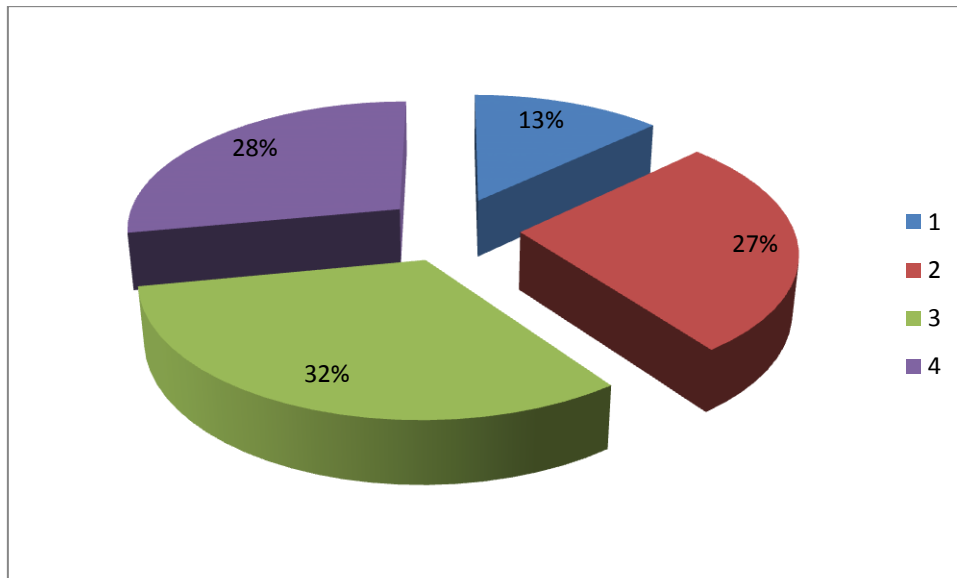
La encuesta se realizó dentro de la ciudad y en diferentes colonias de alrededor a 120 personas, se muestran a continuación los resultados

1.- Considera importante encapsular una fotografía o poster?



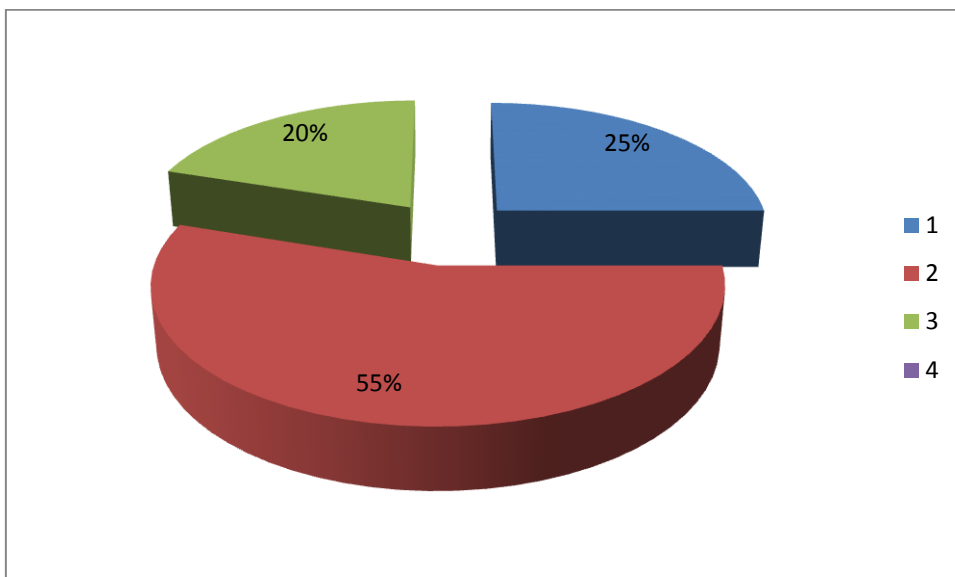
RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	73	61%
NO	47	39%
TOTAL	120	100%

2.- ¿Cómo considera el servicio que prestan los laboratorios de encapsulado en poliéster?



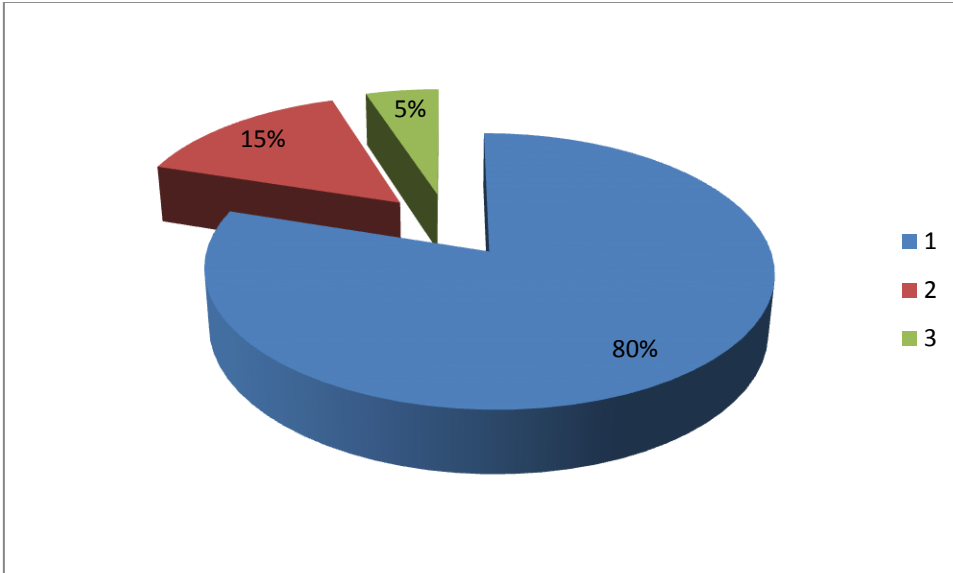
RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
MALO	16	13 %
REGULAR	32	27%
BUENO	38	32 %
EXCELENTE	34	28%
TOTAL	120	100%

3.- ¿Con que frecuencia lleva sus fotografías o poster a encapsular?



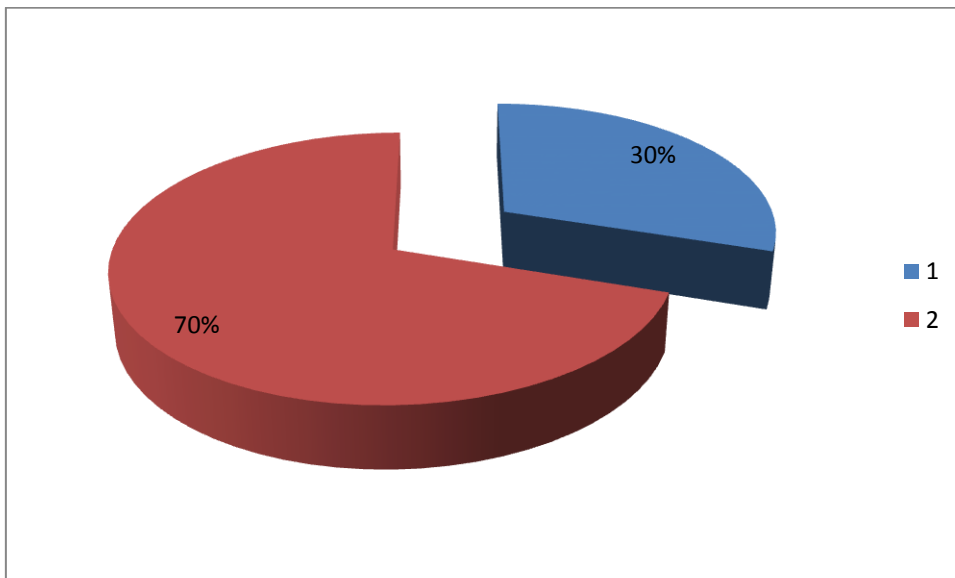
RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Cada 8 días	30	25 %
Cada 15 días	75	55 %
Cada mes	15	20 %
TOTAL	120	100%

4.- ¿Hasta cuánto está dispuesto a pagar por el servicio? Dependiendo de su tamaño.
Ejemplo de 11 por 14 pulgadas.



RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
De \$150 a \$300	90	80 %
De \$400 a \$500	20	15 %
O mas	10	5 %
TOTAL	120	100%

5.- ¿Le han dañado alguna vez una fotografía o poster?



RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	93	70%
NO	27	30%
TOTAL	120	100%

CAPITULO 4

ESTUDIO TECNICO

4.1 SELECCION DE UBICACIÓN DEL NEGOCIO

La selección de la ubicación del negocio será el resultado de conjugar y evaluar los factores que se mencionan a continuación, existen tres pasos principales:

El primer paso es la elección de la región o área general en que la planta se debe localizar, y comúnmente requiere el estudio de cinco factores:

- Proximidad al mercado: se debe tener en consideración la ubicación de los clientes potenciales, así como de los posibles canales de distribución, de tal forma de poder disminuir los costos.
- Proximidad a los proveedores de insumos: con objeto de tener rapidez en las entregas y fletes a costos menores.
- Vías de comunicación y disponibilidad de medios de transporte: para el adecuado transporte del personal, materias primas y producto terminado.
- Servicios públicos y privados idóneos tales como luz, agua, drenaje y combustibles, entre otros: se deben revisar los servicios que se ofrecen en la zona.

El otro paso, es la elección del sitio exacto de localización de la planta en la comunidad favorecida. Esto quiere decir que después de tomar en cuenta lo anterior se procederá a la elección del lugar más pertinente.

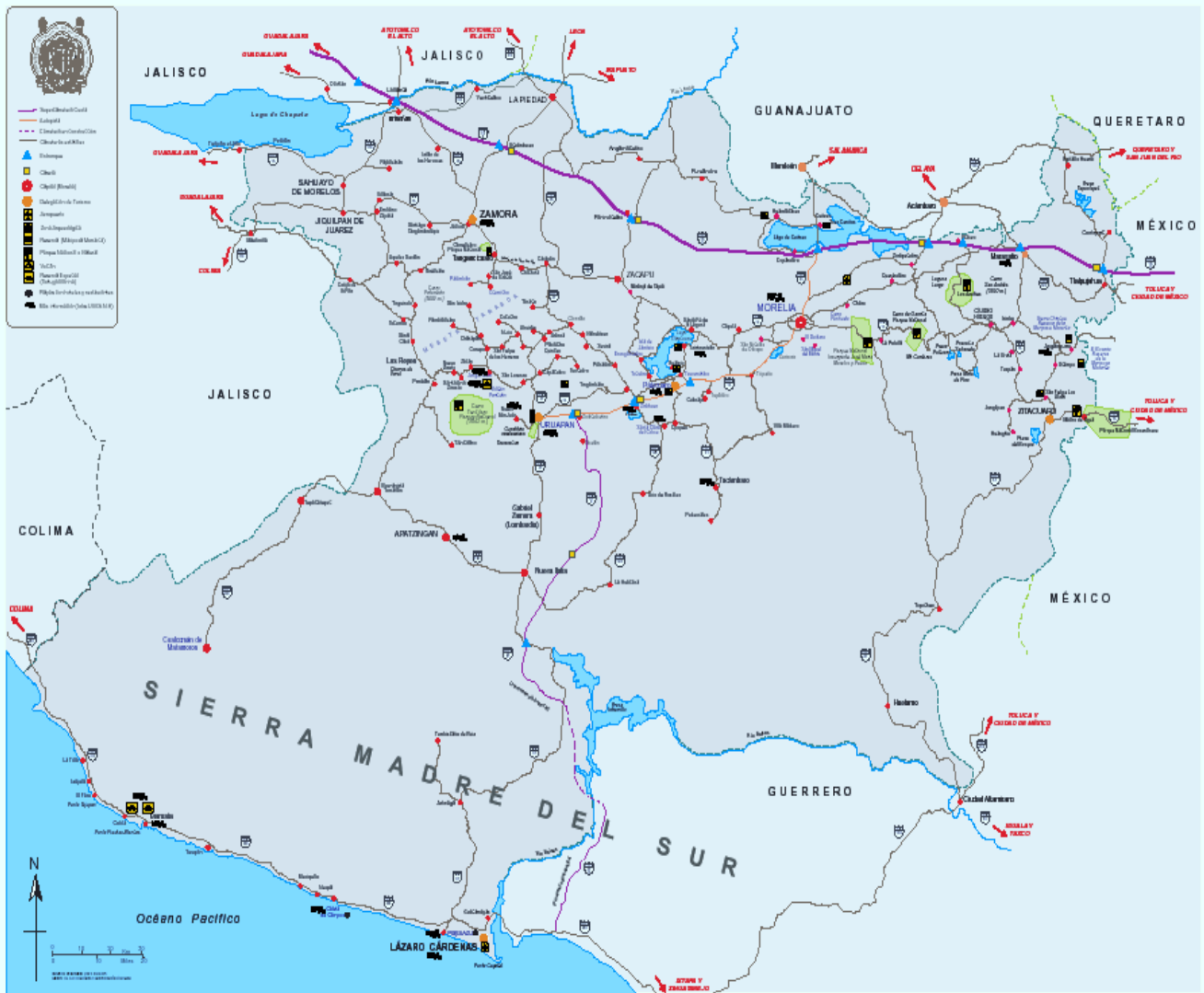
En el caso de que se tenga ubicado o seleccionado un terreno en particular, se deberán considerar los siguientes factores: ubicación, extensión, topografía, posibilidad de ampliaciones, requisitos legales, molestia a terceros, entre otros. Es recomendable instalarse cerca de unidades habitacionales y en un lugar con suficiente suministro de agua potable.

La buena ubicación del negocio representara su supervivencia, como observo en la encuesta de mercado la ubicación en un elemento fundamental para que el cliente tome la decisión de llevar a lavar su automóvil. Los factores que determinaron la ubicación del proyecto de detallan a continuación:

- Flujo Vehicular.
- Cercanía de Negocios, oficinas y centros comerciales.
- Edad de los futuros clientes

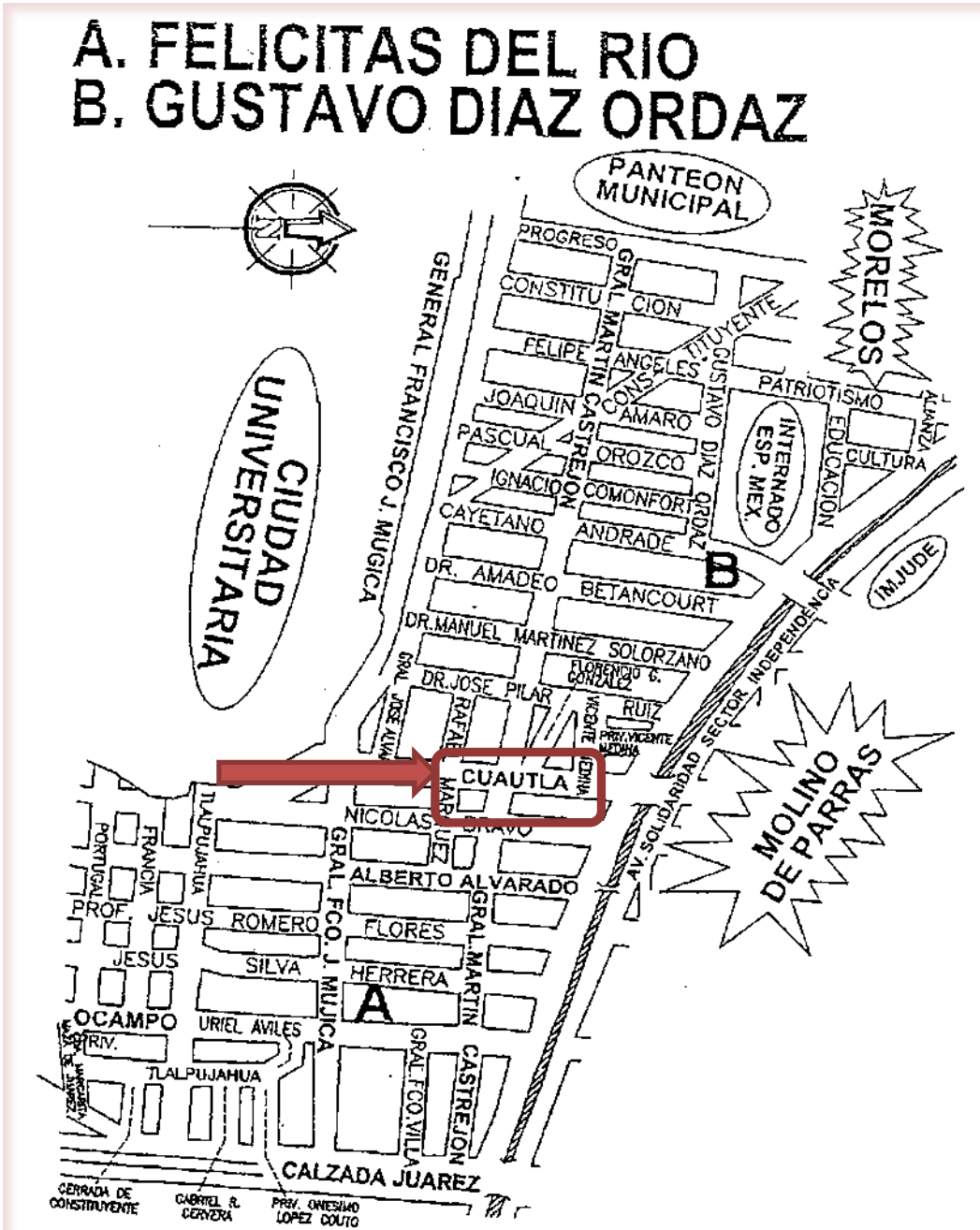
4.1.1 MACRO LOCALIZACION

Ubicación del proyecto en la Ciudad de Morelia Michoacán.



4.1.2 MICRO LOCALIZACION

A. FELICITAS DEL RIO B. GUSTAVO DIAZ ORDAZ



4.2 CAPACIDAD INSTALADA DEL NEGOCIO

Esta depende del conjunto de bienes de capital que la empresa posee, determinando por lo tanto un límite a la oferta que existe en un momento dado.

Las instalaciones incluirán dos áreas básicas que son:

- Área de baños
- Recepción y caja

Para desarrollar la actividad del negocio estarán las siguientes áreas detalladas en el plano arquitectónico:

- Carpintería
- Aplicación del poliéster
- Cuarto adaptado para pintar
- Área de pegado y retoques

4.3 DESCRIPCION ESPECÍFICA DEL SERVICIO

El servicio que realiza el “encapsulado en Poliéster” consiste en proteger sus fotografías y poster, rediseñarlas, actualizarlas, colocarles una base de MDF y brindar un servicio de calidad de modo que el propietario de la foto o poster prefiera llevarlas a un laboratorio de encapsulado en poliéster en vez de guardarlas y tenerlas acumuladas en algún lugar.

Entre Las características del servicio podemos destacar la rapidez con que se trabajaras, la responsabilidad y la calidad de nuestro producto ya terminado.

4.4 FLUJO DE PROCESO DEL SERVICIO DE ENCAPSULADO EN POLIESTER



EL FLUJO DE PROCESO ANTERIOR SE DETALLA ACONTINUACION:

1. Se recibe la fotografía o poster
2. De acuerdo al gusto del cliente en cuanto a tamaño se mide la tabla
3. En seguida se corta la tabla
4. Se rautea la tabla dándole una forma adecuada de acuerdo a las preferencias del cliente
5. Se lija la tabla de las orillas y se le aplica tinner, fondo A y fondo B (poliuretano)
6. Se pinta la tabla de acuerdo al color preferente del cliente y se deja secar por 3 minutos dependiendo del tipo de pintura.
7. Se limpia la tabla y se lleva al área de pegado de la fotografía o poster.

NOTA: el poster y la fotografía se pegan de distintas maneras.

8. Se limpia de nuevo la foto ahora ya pegada y se pasa al área de encapsulado. Se hace una mezcla de resina y endurecedor, de manera proporcional de un 50% cada una dependiendo el tamaño de la foto. Midiéndose en pulgadas. Se mezcla de una manera uniforme por 5 minutos para un solo lado dando vuelta con una palita especial de manera que no alteremos las burbujas.

Ya que tenemos la mezcla la vaciamos a la foto ya pegada en el cuadro y con las manos cubrimos toda la tabla excepto la parte de atrás.

Se deja reposar por cuatro horas o hasta un día dependiendo del tipo de poliéster y resina que se utilicen.

9. Se revisa el cuadro para ver si ya está duro el poliéster y si es así se lleva a la carpintería para lijarlo de la parte de atrás y quitarle el excedente de poliéster que escurrió.
10. Se pinta de color negro de la parte de atrás del cuadro para entregarlo más presentable y se deja secar por 3 minutos en el sol.
11. Se limpia la tabla con un líquido especial para vidrios y se seca con un trapo limpio de algodón para no rayarlo.
12. Se empaca con papel periódico
13. Una vez terminado el proceso se entrega el cuadro al cliente.

4.5 INSUMOS NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA

Los principales insumos son la resina, endurecedor, madera (mdf) trupan y la pintura y bastidor cola de pato.

Los insumos auxiliares son el rauter, lijadora, cortadora, papel transfer, Resistol, rodillo, entre otros que también son importantes.

Pondremos un ejemplo de un cuadro de 11 x 14 pulgadas:

articulo	Cantidad	Total de porción de material
Resina	De 4 litros	100 ml
Endurecedor	De 4 litros	100 ml
Madera (mdf)	De 1.22 x 2.44	36 x 43cm
Pintura en aerosol.	De 400 ml	8 % de 100%

CAPITULO 5

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSION INICIAL

5.1.1 ANALISIS DEL PRESUPUESTO DE INVERSION INICIAL

El objetivo del estudio financiero es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora cuadros o cédulas analíticas que sirvan de base para la evaluación.

El estudio financiero comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial, ya que tanto los costos como la inversión inicial dependen de la tecnología seleccionada y continúa con la determinación de la depreciación dada su naturaleza.

Determinación de la inversión necesaria y cronograma de aplicaciones.

En el siguiente cuadro se define la inversión monetaria solo en los activos fijo y diferido de producción ya que todas las inversiones que se harán se cargarán a este departamento por influir todos directamente en la producción del producto.

PARAMETROS DEL PROYECTO	
Horizonte del Proyecto	5 años
Tasa nominal de descuento	30%
tasa de inflación estimada anual	6%
tasa de descuento real	26.0000
Horario de trabajo de 8 AM a 4:00 PM	8 horas de trabajo
Capacidad de producción 1 año	65%
Capacidad de producción 2 a 5 años	95%
Se considera un precio venta unitario servicio	\$ 80.00 tomando de referencia un cuadro de 11 por 14 pulgadas.
Se considera un costo variable unitario servicio	\$ 19.00 sencillo
Depreciación y amortización lineal de inversiones	% LISR
Impuestos (ISR)	30%
Participación Trabajadores en las utilidades	10%
Valor Residual del Proyecto*	\$ 61.00

- El valor residual del proyecto es el monto pendiente de amortizar de los gastos de instalación.

La inversión inicial comprende la adquisición de los activos necesarios para comenzar a operar el negocio, los activos son todos los bienes y derechos que son propiedad de la empresa, la inversión en maquinaria es de un 85. 76%.

INVERSION INICIAL

MAQUINARIA Y EQUIPO DE OPERACIÓN	\$ 11 900.00
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 7 900.0
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	\$ 4 900.00
GASTOS DE INSTALACION	\$ 6 000.00
INVERSION INICIAL TOTAL	\$ 30 700.00

INVERSION MAQUINARIA Y EQUIPO DE OPERACIÓN

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	IMPORTE
RAUTER	1	\$ 3, 500. 00	\$ 3, 500. 00
LIJADORA	1	\$ 3, 500. 00	\$ 3, 500. 00
COMPRESOR	1	\$ 900. 00	\$ 900. 00
CORTADORA	1	\$ 3, 000. 00	\$ 3, 000. 00
GUILLOTINA	1	\$ 750. 00	\$ 750. 00
MADERA (MDF)	VARIA	\$ 250.00	\$ 250.00
MAQUINARIA Y EQUIPO DE OPERACIÓN			\$ 11 900.00

MAQUINARIA Y EQUIPO DE CÓMPUTO

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	IMPORTE
COMPUTADORA	1	\$ 6 000.00	\$ 6 000. 00
IMPRESORA	1	\$ 1 200.00	\$ 1 200.00
CAJA REGISTRADORA	1	\$ 700.00	\$ 700. 00
MAQUINARIA Y EQUIPO DE CÓMPUTO			\$ 7 900.00

INVERSION MOBILIARIO Y EQUIPO

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	IMPORTE
ESCRITORIO	1	\$ 1 300.00	\$ 1 300.00
SILLAS	4	\$ 250. 00	\$ 1 000.00
MESAS	3	VARIA	\$ 1 400.00
ARMAZON	3	\$400. 00	\$ 1 200.00
MOBILIARIA Y EQUIPO DE OFICINA			\$ 4 900.00

INVERSION GASTOS DE INSTALACION

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	IMPORTE
ACONDICIONAMIENTO DE LOCAL	1	\$ 2 500. 00	\$ 2 500. 00
ACONDICIONAMIENTO DE INSTALACION ELECTRICA	1	\$ 3 500.00	\$ 3 500.00
GASTOS DE INSTALACION			\$ 6 000.00

5.1.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS

CUADRO AL RAZ

	COSTOS	PRECIO DE VENTA
RESINA	\$ 3. 50	
ENDURECEDOR	\$ 3. 50	\$ 80.00
BASE(mdf)	\$ 8. 00	
PINTADO en agua	\$ 1. 00	
PINTADO aerosol	\$ 1. 00	
POSTER/FOTO	\$ 2. 50	
TOTAL	\$ 19.00	\$ 80. 00

CUADRO COLA DE PATO

	COSTOS	PRECIO DE VENTA
RESINA	\$ 10. 00	
ENDURECEDOR	\$ 10. 00	\$ 100. 00
BASE COLA DE PATO	\$ 13.00	
PINTADO en aerosol	\$ 2.00	
POSTER/FOTO	\$ 2. 50	
TOTAL	\$ 37. 50	\$ 100.00

CUADRO CON RAUTEADO Y DETALLADO

	COSTOS	PRECIO DE VENTA
RESINA	\$ 10.00	
ENDURECEDOR	\$ 10.00	\$ 200.00
BASE(mdf)	\$ 11.00	
PINTADO en agua	\$ 1.00	
PINTADO en aerosol	\$ 2.50	
PAPEL TRANSFER	\$ 5.00	
DECORADO	\$ 5.00	
TOTAL	\$ 44.50	\$ 200.00

Para efectos de análisis financiero y del presupuesto de ingresos se tomó como base el precio del servicio básico que es de \$ 80.00 y una capacidad de la maquinaria el primer año de un 65% y los demás años al 90%.

ANALISIS DE INGRESOS DEL PRIMER AÑO

HORAS DE TRABAJO	8
GRADO CAPACIDAD INSTALADA	65%

RANGOS DE PRODUCCION

CONCEPTO	MINIMO	MAXIMO
CUADROS P/HORA POR MAQUINA	10	15
HORAS DE TRABAJO	8	8
CUADROS TERMINADOS POR DIA	20	27
DIAS DE TRABAJO AL MES	20	20
CUADROS TERMINADOS POR MES	400	540
MESES DEL AÑO	12	12
CUADROS TERMINADOS POR AÑO	4 800	6 480

MAXIMO DE CUADROS TERMINADOS POR DIA	27
PRECIO DE CUADRO AL RAZ	\$ 80
PRECIO DE CUADRO COLA DE PATO	\$ 100.00
PRECIO DE CUADRO RAUTEADO Y DETALLADO	\$ 200.00
DE LOS CUALES SE VENDEN 12 DE \$ 80.00, 5 DE \$ 100.00 Y 10 DE \$ 200.00	
INGRESOS DIARIOS	\$ 3, 460.00
DIAS MES	20
INGRESOS MENSUALES	\$ 69, 200.00
MESES DEL AÑO	12
INGRESOS ANUALES	\$ 830, 400.00

INGRESOS PROYECTADOS DEL 1er AÑO.

ANALISIS DE INGRESOS DEL SEGUNDO AL QUINTO AÑO

RANGOS DE PRODUCCION		
CONCEPTO	MINIMO	MAXIMO
CUADROS P/HORA POR MAQUINA	10	15
HORAS DE TRABAJO	8	8
CUADROS TERMINADOS POR DIA	15	25
DIAS DE TRABAJO AL MES	20	20
CUADROS TERMINADOS POR MES	300	500
MESES DEL AÑO	12	12
CUADROS TERMINADOS POR AÑO	3 600	6 000

MAXIMO DE CUADROS TERMINADOS POR DIA	25
PRECIO DE CUADRO AL RAZ	\$ 80.00
PRECIO DE CUADRO COLA DE PATO	\$ 100.00
PRECIO DE CUADRO RAUTEADO Y DETALLADO	\$ 200.00
DE LOS CUALES 12 DE \$ 80.00, 4 DE \$ 100.00 Y 9 DE \$ 200.00	
INGRESOS DIARIOS	\$ 3 160.00
DIAS MES	20
INGRESOS MENSUALES	\$ 63, 200.00
MESES DEL AÑO	12
INGRESOS ANUALES	\$758, 400.00

INGRESOS PROYECTADOS DE 2 AL 5to. AÑO.

5.1.3 PRESUPUESTOS DE EGRESOS (COSTOS Y GASTOS)

ANALISIS SUELDOS (GASTOS)

PUESTO	No. PUESTOS	SUELDO MENSUAL NOMINAL	NOMINA MENSUAL	NOMINA ANUAL.
RECEPCIONISTA	1	\$ 1 700.00	\$ 1 700.00	\$ 20 400.00
AYUDANTES	3	\$ 2 500.00	\$ 7 500.00	\$ 90 000.00
SUELDOS Y SALARIOS			\$ 9 200.00	\$ 110 400.00

ANALISIS DE GASTOS OPERATIVOS FIJOS

CONCEPTO	IMPORTE MENSUAL	IMPORTE ANUAL
PUBLICIDAD	\$ 1 200.00	\$ 14 400.00
LUZ	\$ 200.00	\$ 2 400.00
AGUA	\$ 130.00	\$ 1 560.00
MANTENIMIENTO	\$ 400.00	\$ 4 800.00
GASTOS GENERALES	\$ 1 000.00	\$ 12 000.00
GASTOS OPERATIVOS FIJOS \$ 2 930.00		\$ 35 160.00

CONCENTRADO COSTOS FIJOS

CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 9 200.00	\$ 110 400.00
GASTOS OPERATIVOS FIJOS	\$ 2 930.00	\$ 35 160.00

ANALISIS COSTOS VARIABLES DEL 1 AÑO A CAPACIDAD DEL 65%

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	PRODUCCION ESTIMADA MENSUAL AL 65%(No. DE CUADROS)	IMPORTE MENSUAL	IMPORTE ANUAL
AGUA	\$ 3.20	600	\$ 1 920.00	\$ 23 040.00
LUZ	\$ 9.03	600	\$ 5 418.00	\$ 65 016.00
MANO DE OBRA	\$ 2.03	600	\$ 1 218.00	\$ 14 616.00
RESINA	\$ 4.02	600	\$ 2 412.00	\$ 28 944.00
ENDURECEDOR	\$ 4.02	600	\$ 2 412.00	\$ 28 944.00
BASE	\$ 3.03	600	\$ 1 818.00	\$ 21 816.00
POSTER	\$ 2.01	600	\$ 1 206.00	\$ 14 472.00
COSTOS VARIABLES \$ 27.34			\$ 16 404.00	\$ 196 648.00

ANALISIS COSTOS VARIABLES DEL 2do. AL 5to. AÑO DEL 95%

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	PRODUCCION ESTIMADA MENSUAL 65%(No. CUADROS)	AL DE	IMPORTE MENSUAL	IMPORTE ANUAL
AGUA	\$ 3.20	1 200		\$ 3 840.00	\$ 46 080.00
LUZ	\$ 9.03	1 200		\$ 10 836.00	\$ 130 032.00
MANO DE OBRA	\$ 2.03	1 200		\$ 2 436.00	\$ 29 232.00
RESINA	\$ 4.02	1 200		\$ 4 824.00	\$ 57 888.00
ENDURECEDOR	\$ 4.02	1 200		\$ 4 824.00	\$ 57 888.00
BASE	\$ 3.03	1 200		\$ 3 636.00	\$ 43 632.00
POSTER	\$ 2.01	1 200		\$ 2 412.00	\$ 28 944.00
COSTOS VARIABLES \$27.34				\$ 32 808.00	\$ 393 696.00

5.1.4 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES DE ACTIVOS

DETALLE DEPRECIACION ANUAL DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE OPERACION

AÑO	VALOR LIBROS	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA.
2011	\$ 11 900.00	\$ 1 190.00	\$ 1 190.00
2012	\$ 10 710.00	\$ 1 190.00	\$ 2 380.00
2013	\$ 9 520.00	\$ 1 190.00	\$ 3 570.00
2014	\$ 8 330.00	\$ 1 190.00	\$ 4 760.00
2015	\$ 7 140.00	\$ 1 190.00	\$ 5 950.00
2016	\$ 5 950.00	\$ 1 190.00	\$ 7 140.00

NOTA: La maquinaria y equipo de operación se deprecia a un 10%

DETALLE DEPRECIACION ANUAL DE EQUIPO DE CÓMPUTO.

AÑO	VALOR LIBROS	MONTO DEPRECIACION	VALOR FINAL PERIODO
2011	\$ 7 900.00	\$ 2 370.00	\$ 7 900.00
2012	\$ 5 530.00	\$ 2 370.0	\$ 4 740.00
2013	\$ 3 160.00	\$ 2 370.00	\$ 7 110.00
2014	\$790.00	\$ 79.00	\$

NOTA: El equipo de Computo se Deprecia a un 30% y se ajusta a lo último a un 10%.

DETALLE DEPRECIACION ANUAL DE MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA.

AÑO	VALOR LIBROS	MONTO DEPRECIACION	VALOR FINAL PERIODO
2011	\$ 6 900.00	\$ 690.00	\$ 6 210.00
2012	\$ 6 210.00	\$ 690.00	\$ 5 520.00
2013	\$ 5 520.00	\$ 690.00	\$ 4 830.00
2014	\$ 4 830.00	\$ 690.00	\$ 4 140.00
2015	\$ 4 140.00	\$ 690.00	\$ 3 450.00
2016	\$ 3 450.00	\$ 690.00	\$ 2 760.00
2017	\$ 2 760.00	\$ 690.00	\$ 2 070.00
2018	\$ 2 070.00	\$ 690.00	\$ 1 380.00
2019	\$ 1 380.00	\$690.00	\$690.00
2020	\$ 690.00	\$ 690.00	--

NOTA: El mobiliario y equipo de oficina se deprecia a un 10%.

DETALLE DEPRECIACION ANUAL DE GASTOS DE INSTALACION.

AÑO	VALOR LIBROS	MONTO DEPRECIACION	VALOR FINAL PERIODO
2011	\$ 8 900.00	\$ 445.00	\$ 8 455.00
2012	\$ 8 455.00	\$ 445.00	\$ 8 010.00
2013	\$ 8 010.00	\$ 445.00	\$ 7 565.00
2014	\$ 7 565.00	\$ 445.00	\$ 7 120.00
2015	\$ 7 120.00	\$ 445.00	\$ 6 675.00
2016	\$ 6 675.00	\$ 445.00	\$ 6 230.00
2017	\$ 6 230.00	\$ 445.00	\$ 5 785.00
2018	\$ 5 785.00	\$ 445.00	\$ 5 785.00
2019	\$ 5 785.00	\$ 445.00	\$ 5 340.00
2020	\$ 5 340.00	\$ 445.00	\$ 4 895.00
2021	\$ 4 895.00	\$ 445.00	\$ 4 450.00
2022	\$ 4 450.00	\$ 445.00	\$ 4 005.00
2023	\$ 4 005.00	\$ 445.00	\$ 3 560.00
2024	\$ 3 560.00	\$ 445.00	\$ 3 115.00
2025	\$ 3 115.00	\$ 445.00	\$ 2 670.00
2026	\$ 2 670.00	\$ 445.00	\$ 2 225.00
2027	\$ 2 225.00	\$ 445.00	\$ 1 780.00
2028	\$ 1 780.00	\$ 445.00	\$ 1 335.00
2029	\$ 1 335.00	\$ 445.00	\$ 890.00
2030	\$ 890.00	\$ 445.00	\$ 445.00
2031	\$ 445.00	\$ 445.00	--

VR = VALOR RESIDUAL.

NOTA: Los Gastos de Instalación se Deprecia a un 5%.

5.2 PROYECCIONES ECONOMICAS

	CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	IMPORTE	% DEPREC.	VIDA EN AÑOS	DEPREC. ANUAL	DEPRECIACION MENSUAL
MAQ. Y EQ. DE	RAUTER	1	\$ 3 500.00	\$ 3 500.00	10%	10.00	\$ 350.00	\$ 29. 16
	LIJADORA	1	\$ 3 500.00	\$ 3 500.00	10%	10.0	\$ 350.00	\$ 29. 16
	COMPRESOR	1	\$ 900.00	\$ 900.00	10%	10.00	\$ 90.00	\$ 7. 5
MAQ. Y EQ. DE	CORTADORA	1	\$ 3 000.00	\$ 3 000.00	10%	10.00	\$ 300.00	\$ 25.00
	GUILLOTINA	1	\$ 750.00	\$ 750.00	10%	10.00	\$ 75.00	\$ 6. 25
	MADERA (MDF)	VARIA	\$250.00	\$ 250.00	10%	10.00	\$ 25.00	\$ 2. 08
MAQ. Y EQ. DE	Computadora	1	\$ 6 000.00	\$ 6 000.00	30%	3.33	\$ 1 800.00	\$ 150.00
	Impresora	1	\$ 1 200.00	\$ 1 200.00	30%	3.33	\$ 360.00	\$ 30.00
	Caja registradora	1	\$ 700.00	\$ 700.00	30%	3.33	\$ 210.00	\$ 17.5
MOB Y EQ. DE	Escritorio	1	\$ 1 300.00	\$ 1 300.00	10%	10.00	\$ 130.00	\$ 10.83
	Sillas	4	\$ 250.00	\$ 250.00	10%	10.0	\$ 25.00	\$ 2.08
	Mesas	3	Varia	\$ 1 800.00	10%	10.00	\$ 180.00	\$ 15.00
GTOS DE INSTALACION	armazón	2	\$ 400.00	\$ 400.00	10%	10.00	\$ 40.00	\$ 3.33
	Acondicionamiento de local	1	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	5%	20.0	\$ 125.00	\$ 10.41
	Acondicionamiento de instalación eléctrica	1	\$ 3 500.00	\$ 3 500.00	5%	20.00	\$ 175.00	\$ 14. 58
Total de inversiones			\$ 27 750.00	Depreciaciones y amortizaciones	\$ 4 235.00	\$ 352.88		

BIBLIOGRAFIA

- Salazar Poot, Lucio. Guía **de la formulación y evaluación de proyectos de inversión**. Nacional Financiera. México 1995.
- Cortázar Martínez, Alfonso. **Introducción al análisis de proyectos de inversión**. Trillas. México 1993.
- Guitman, Lawrence J. **Principios de Administración Financiera**. Prentice Hall. México 2000.
- Van Horne, James C. Administración Financiera. Mc Graw Hill. México. 1997
- Coss Bu, Raúl. Análisis y evaluación de proyectos de inversión. Limusa. México. 1981.
- Ley del Impuesto sobre la renta (LISR).
- Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM)
- Código Fiscal de la Federación (CFF)
- Revista "Emprendedor" <http://www.soyentrepreneur.com/>
- INEGI. <http://www.inegi.gob.mx/> Datos estadísticos

CONCLUSION

Esta tesina fue hecha con el fin de saber si nos era rentable o no, y si la inversión que estaba haciendo me daría ganancias a un determinado plazo.

Además de saber por medio de las encuestas si es un proyecto de inversión que dure en el mercado y tenga prosperidad.

Obteniendo ya los resultados deseados por medio de operaciones, encuestas y demás, doy por concluida mi investigación de este proyecto y manifiesto seguir con los planes de emprender este proyecto y llevarlo al mercado.