

Especialización en Ingeniería Gerencial

“Plan de negocios orientado a la venta y comercialización de insumos y repuestos tecnológicos, informáticos y telefonía celular.”

SEMINARIO DE INTEGRACIÓN

**Quintana Gabriel O.
Mendoza - Argentina**

2021

Índice

1. Introducción	2
2. Objetivo del trabajo	3
3. Planificación estratégica	4
3.1 F.O.D.A.	4
3.2 Misión, visión y objetivos	4
3.3 Análisis de mercado	5
3.3.1 Proveedores	5
3.4 Análisis de las cinco fuerzas de Porter	6
3.5 Ventaja competitiva	7
4. Producción y comercialización	8
4.1 Control de flujo y stock	8
4.2 Potenciar ventas	9
4.3 Atención al cliente	9
4.4 Marca e imagen (TECNOSTORE)	9
5. Gestión de las personas	10
5.1 Organigrama	10
5.2 Ambiente de trabajo	15
5.2.1 Comunicación	15
5.2.2 Motivación	15
5.2.3 Dirección y liderazgo	15
5.3 Selección y reclutamiento	16
5.4 Control	16
6. Finanzas y control	17
6.1 Planificación financiera	17
6.2 Inversión en el momento 0	17
6.3 Gastos y costos	18
6.4 Ventas	21
6.5 Estado de resultados	24
6.6 Flujo de fondos	25
6.7 Rentabilidad y evaluación del proyecto	25
7 Conclusiones	29
8 Anexos	30
8.1 Cantidad de ventas por mes	30
8.2 Tabla cantidad de ventas por trimestres	31
8.3 Tabla costos, egresos por meses	34
8.4 Tabla Estado de Resultados por meses	35
9 Fuentes Bibliográficas	36

1. Introducción

“En este trabajo se desarrolla un plan de negocios de un emprendimiento de comercialización de insumos informáticos y telefonía celular en la zona de Mendoza, con el fin de promover mayor volumen de ventas y mejorar el tiempo de respuesta de por ejemplo PyMES u empresas destinadas a reparaciones de telefonía celular. Motiva la realización del mismo la imposibilidad de conseguir, en algunos casos, repuestos y/o accesorios con rapidez, lo que genera un gran descontento en la población del sector, tanto de los servicios técnicos como de parte de los consumidores. Las investigaciones precedentes y los datos recogidos permiten hacer una aproximación al tema propuesto. En el primer capítulo establecemos la planificación estratégica (misión, visión, objetivos, FODA, análisis de mercado); en el segundo afrontamos la producción y comercialización (control de flujo y stock, potenciar ventar); en el tercero se desarrollan aspectos relacionados con los recursos humanos (potenciar la creatividad, la innovación, atención al cliente y búsqueda de la calidad, motivación, desarrollo de trabajo en equipo entre proveedores y compras, cultura e imagen; por último contemplamos la parte de finanzas y control (estado de resultados, análisis de proyecto, rentabilidad), donde se intenta ver la factibilidad del crecimiento de dicha empresa en un lapso establecido de tiempo así como evaluar cuales son las acciones necesarias para que esto sea posible”.

2. Objetivo del trabajo

Desarrollar los temas de planificación estratégica, producción y comercialización, Recursos Humanos, finanzas y control, para obtener de esta manera un óptimo plan de negocios para poder llevarlo a cabo en la provincia de Mendoza, y por lo tanto ampliar el sector de Software y Servicios Informáticos en la misma.

Lo que se busca a través de este plan de negocios es que nuestros productos lleguen con mayor rapidez a los clientes y generar mayor felicidad en estos, ofreciendo precios aceptables y respetando el medio ambiente.

3. Planificación estratégica

3.1 F.O.D.A.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Red de contactos para obtener insumos más económicos.	Cubrir zonas apartadas de la ciudad donde no llegan otros mercados.
Poseer un óptimo estudio de mercado.	Oportunidad de generar empleo.
Amplia experiencia en el rubro.	Alta necesidad de uso de tecnología.
Servicio de calidad e innovador.	Necesidad de productos de calidad.
Ofrecer repuestos y accesorios con mayor rapidez.	Competencia con productos económicos pero mediocres.
DEBILIDADES	AMENAZAS
Emprendimiento nuevo, poco conocido.	Posibilidad de cierre de importaciones frente a pandemia(COVID-19).
Altos costos de inversión para penetrar en el mercado.	Posibilidad de aumento de insumos debido a inflación.
	Competencia con productos más económicos.

Como se puede ver, aprovechamos las oportunidades, basándonos en las fortalezas. Por ejemplo, se ofrece repuestos y accesorios con mayor rapidez, debido a que se tiene un óptimo estudio de mercado y por lo tanto obtenemos mayor stock en el momento para la venta. Por otro lado, también vamos a minimizar las amenazas que se podrían potenciar con las debilidades. Como, por ejemplo, hacernos de una gran cantidad de stock adelantándonos a la posibilidad de cierre de importaciones.

3.2 Misión, visión y objetivos

Misión: entregar con mayor rapidez al usuario final, como así también a los servicios técnicos, repuestos e insumos de alta calidad en lo que respecta a informática y telefonía celular.

Visión: presentar los más recientes productos de calidad del mercado, priorizando precios accesibles al consumidor, llegando a zonas alejadas y/o “olvidadas” de la ciudad.

Objetivos:

- Generar desarrollo: impactar en la comunidad, incorporar innovación.

- Servicio al cliente: generar satisfacción inigualable, generar respeto, escucha activa.
- Dinámica de trabajo: generar eficiencia, excelencia, sobresalir.
- Valores sociales: generar felicidad, contribución y respeto por el medioambiente.

3.3 Análisis de mercado

Es un mercado donde se detectan altas necesidades de consumo, donde constantemente se está requiriendo por parte de los consumidores adquirir nuevos productos informáticos y /o celulares, ya sea por motivos de trabajo, comunicación o aficionados a obtener lo más reciente del mercado, además pueden encontrarse muchas falencias, analizaremos cada una a continuación:

- Problemas de stock: no tener el producto en el momento requerido en tiempo y forma.
- Productos de mala calidad: generan desconfianza y descontento por parte de los clientes.
- Problemas para vender: no se publicita demasiado. Mal manejo de las compras. No llevar un control sobre qué se vende.
- No hay control: inexistencia o poca importancia por los comentarios, sugerencias y preferencias de los clientes.
- Inexistencias de un plan de negocios. Crecimiento no planificado.

3.3.1 Proveedores

En cuanto a nuestros proveedores, se va a optar por la elección de lo que mejor ofrezca cada uno en el momento de la compra, siempre teniendo en cuenta la relación calidad-precio de los mismos, además se realizan compras de gran tamaño para, de esta manera poder tener stock permanente y precios más bajos, de esta manera se obtiene compras al por mayor.

Se detallan a continuación algunos mercados de los cuales podemos abastecernos de mercadería:

- **MERCADOLIBRE (Plataforma virtual, Argentina).**
- **OK ACCESORIOS (Montecaseros 1523, Ciudad Mendoza, Argentina).**
- **INFOANDINA (Uruguay 235, Mendoza, Argentina).**
- **MEGATECNOLOGÍA (Morón 130, Mendoza, Argentina).**
- **YAXUN (Martin y Omar 129, tercer piso, Oficina 316, San Isidro).**
- **CEDEECO GIGA S.A. (Entre Ríos 78, Mendoza, Argentina).**

3.4 Análisis de las cinco fuerzas de Porter

Este modelo establece un marco para analizar el nivel de competencia dentro de una industria, para poder desarrollar una estrategia de negocio. Este análisis deriva en la respectiva articulación de las 5 fuerzas que determinan la intensidad de competencia y rivalidad en una industria, y, por lo tanto, en cuan atractiva es esta industria en relación a oportunidades de inversión y rentabilidad. Estas cinco fuerzas son las que operan en el entorno inmediato de una organización, y afectan en la habilidad de esta para satisfacer a sus clientes, y obtener rentabilidad.

Las cinco fuerzas de Porter incluyen tres fuerzas de competencia horizontal: Amenaza de productos sustitutos, amenaza de nuevos entrantes o competidores en la industria, y la rivalidad entre competidores, y también comprende 2 fuerzas de competencia vertical: El poder de negociación de los proveedores, y el poder de negociación de los clientes.

A continuación, vamos a analizar cada una de las variables que se encuentran presentes en el mercado:

Poder de negociación de los proveedores

Para cumplir con los objetivos de venta contamos con proveedores dentro y fuera de la provincia que están instalados hace años. Los precios de los distintos insumos tecnológicos se ven afectados por diversas variables, uno de ellos la suba incesante del dólar. No obstante, hay maneras de establecer buenas negociaciones abonando los productos en pagos en efectivo, obteniendo rebajas de hasta el %15 en algunos casos. Siendo los proveedores los que fijan el precio, las condiciones de pago, el plazo de entrega y la cantidad mínima del pedido.

Poder de negociación de los clientes

La comercialización será en principio netamente en la provincia, con expectativa a futuro a instalarse en otras provincias del país, ya que la demanda de insumos y repuestos tecnológicos crece a ritmos elevados en poco tiempo, esto se debe a que la utilización de teléfonos celulares y computación se vuelve una necesidad de trabajo, comunicación, entre otras. Para ganar más mercado podría ofrecerse pagos en efectivo ofreciendo descuentos y envíos puerta en casa sin costo, o sea que se tiene un poder de negociación a nivel medio-alto. En el sector existe una gran oferta de productos, lo que posibilita que los clientes puedan elegir entre una amplia gama de productos ofertados y a partir de allí tomar una decisión de consumo de acuerdo a las preferencias. Lo que le da un poder de negociación importante a los clientes.

Amenaza de entrada de competidores potenciales

El sector sufre de fluctuaciones año a año en cuanto a la cantidad de productos e insumos que aparecen en el mercado con mayor rapidez y acceso, lo que refleja que no existen grandes barreras al ingreso de nuevos competidores. Esto hace que el sector cuente con una permanente amenaza al ingreso de competidores potenciales. No obstante ello, buscamos estar muy bien posicionados en el mercado, ofreciendo productos innovadores con una relación calidad-precio razonable, se optará por trabajar siempre con los mismos proveedores, pero no se descarta probar otros que hayan en el mercado o que puedan aparecer a futuro, el precio y la cantidad se arreglan siempre desde el inicio.

Productos sustitutos

Se encuentra en demasía la cantidad de productos, insumos y repuestos en cuanto a tecnología, no obstante, hay abundante cantidad de repuestos de muy baja calidad e inclusive a precios elevados.

Rivalidad en la industria

Existe gran diversidad de oferentes y de productos. Por lo cual los esfuerzos que deben realizar los negocios son más altos. Las empresas más grandes deben utilizar gran cantidad de recursos en campañas publicitarias, no se detectan barreras a la entrada y tampoco de salida del sector. Lo que hace fluctuante la cantidad de estos emprendimientos año a año. El sector permanentemente se ve penetrado por nuevos productos de los distintos comercios, ya que existe una amplia gama y variedades sobre la cual los vendedores pueden jugar e ir ideando nuevos productos. Estos deben tratar de diferenciar sus productos para poder obtener una ventaja competitiva que le permita avanzar sobre una mayor porción del mercado. Es un sector muy competitivo, por lo cual se hace evidente la intensa rivalidad que existe entre los competidores que forman parte.

3.5 Ventaja competitiva

La capacidad de la ventaja competitiva de la empresa se sobrepone a otras del mismo sector mediante técnicas definidas, como, por ejemplo, no “pasar de moda”, al tener siempre lo más reciente en cuanto a tecnología e insumos informáticos hablar de ventaja competitiva, se hace referencia a dos conceptos fundamentales: liderazgo en costo y diferenciación, siempre se tiene stock y se evitan las demoras de espera por parte de los clientes. A continuación, se muestra una lista comparativa de precios de la empresa y de distintas empresas del mismo rubro.

LISTA PRECIOS COMPARATIVA			
	TECNOSTORE	COMPETENCIA	DIFERENCIA
Notebook básica	\$32,000.00	\$36,890.00	\$4,890.00
Notebook intermedio	\$109,000.00	\$119,800.00	\$10,800.00
Notebook alto rendimiento	\$138,000.00	\$149,989.00	\$11,989.00
Gabinete básico	\$23,200.00	\$29,950.00	\$6,750.00
Gabinete intermedio	\$62,275.93	\$69,275.93	\$7,000.00
Gabinete Gamer	\$147,190.00	\$162,190.00	\$15,000.00
Disco duro SATA 2.5´ 1TB	\$8,300.00	\$9,950.00	\$1,650.00
Disco duro SSD 240GB	\$3,240.00	\$4,940.00	\$1,700.00
Auriculares inalámbricos	\$860.00	\$1,780.00	\$920.00
Mouse inalámbrico	\$150.00	\$368.00	\$218.00
Teclado inalámbrico	\$820.00	\$1,350.00	\$530.00
Vidrios templados	\$90.00	\$160.00	\$70.00
Estación soldadora	\$9,999.00	\$12,999.00	\$3,000.00

4. Producción y comercialización

4.1 Control de flujo y stock

TIPO DE ALMACENAMIENTO: Almacenamiento será bajo techo, en una división del inmueble alquilado, el cual se explica en el apartado 4.3. Los materiales se almacenan por su forma, volumen, valor, actividad de entrega y salida lo requiera.

CLASIFICACIÓN DEL ALMACENAMIENTO: será EN ESTANTERÍA, es decir en función de la capacidad y resistencia de la misma para sostener los materiales por almacenar, teniendo en cuenta que la altura más apropiada la determina la capacidad portante del piso, la altura disponible al techo, la capacidad del alcance del equipo de manipulación y la altura media de la carga en los entrepaños. Los materiales más pesados voluminosos y tóxicos como por ejemplo baterías, se deben almacenar en la parte baja. En caso de que se almacene algún material de dimensiones sobresalientes a la estantería (lo cual se debe evitar) se debe señalar convenientemente.



A su vez, cabe destacar que cada lote y elemento será inventariado para tener un control completo de stock de todos los elementos disponibles. Esto nos será de gran ayuda para determinar que producto tiene mayor poder de venta.

El objetivo de la utilización de la bodega o almacén es la de “Proporcionar un nivel de servicio deseado a un costo aceptable”, ya que con esto generamos:

- Maximizar el espacio del almacén.
- Fácil acceso. Apilación fácil.
- Amplia gama de componentes
- Hacer que las cosas se muevan y moverlas eficientemente.
- Recepcionar los productos que “alguien” utilizará con posterioridad.
- Almacenar en forma adecuada, para que los productos no sufran daño y puedan ser utilizados en el futuro.
- Entregar o despachar, al menor tiempo posible, los productos almacenados para ser utilizados por los usuarios.

4.2 Potenciar ventas

A continuación, se detallan las maneras para incrementar las ventas:

- Contar con la asesoría de un Community Manager para el área de marketing digital, el responsable/gestor de comunidades de internet, virtuales, digitales, o en línea es quien actúa como auditor de la marca en los medios sociales, siendo su función ejecutar lo que los administradores o gestores de redes sociales planifican. Cumple un nuevo rol dentro de la mercadotecnia, la publicidad en Internet y la documentación, pues es una profesión emergente. Este tipo de labor nace de la necesidad de las empresas a desarrollar su imagen en el ámbito digital debido al creciente auge de las plataformas como redes sociales y la consolidación de Internet como medio de difusión informativa. Se diseña una página web, donde se especifican los precios de la mercadería para la venta, además se atiende al público de manera física, de esa manera se cubre 2 formas de venta, virtual y física en el mismo inmueble alquilado.
- También se opta la utilización de una breve encuesta de satisfacción al cliente, como también así un apartado de sugerencias para el comprador. De esta manera se tiene un feedback de nuestro negocio y poder así, mejorar el mismo día a día. Por medio de esto se maximiza las utilidades y satisfacción de los clientes

4.3 Atención al cliente

Bajo la premisa “el cliente es todo” debemos tener presente la necesidad del mismo y por lo tanto satisfacerlo por completo, como por ejemplo contar con el stock necesario para poder hacer llegar el producto en tiempo y forma aceptable, esto desemboca en un mayor poder de venta y una sensación de confianza hacia nosotros.

La venta se hace de manera online, a través de la página web y de forma física en nuestro local ubicado en calle Paso de Los Andes, Godoy Cruz. Se elige esta zona debido a que el costo de alquiler no es tan elevado y la zona se encuentra altamente poblada, con locales comerciales de diversa índole, lo que posibilita mayor llegada de público.

4.4 Marca e imagen (TECNOSTORE)

La idea de este negocio es tener siempre lo que necesita nuestro cliente en el momento preciso, por lo tanto, se utiliza como emblema “Tecnología a tu alcance”, además se emplea una imagen de una lámpara, aportando una sensación de energía, idea e innovación a través de su diseño.

Se opta por un color de fondo azul, el cual transmite una sensación de confianza, seguridad y conocimiento.

Se procedió a crear un nombre para nuestro negocio. El mismo debe ser un nombre profesional y fácil de recordar. Por este motivo, se decide llamarlo, “TECNOSTORE”, dándose a entender el rubro al cual apunta el mismo.

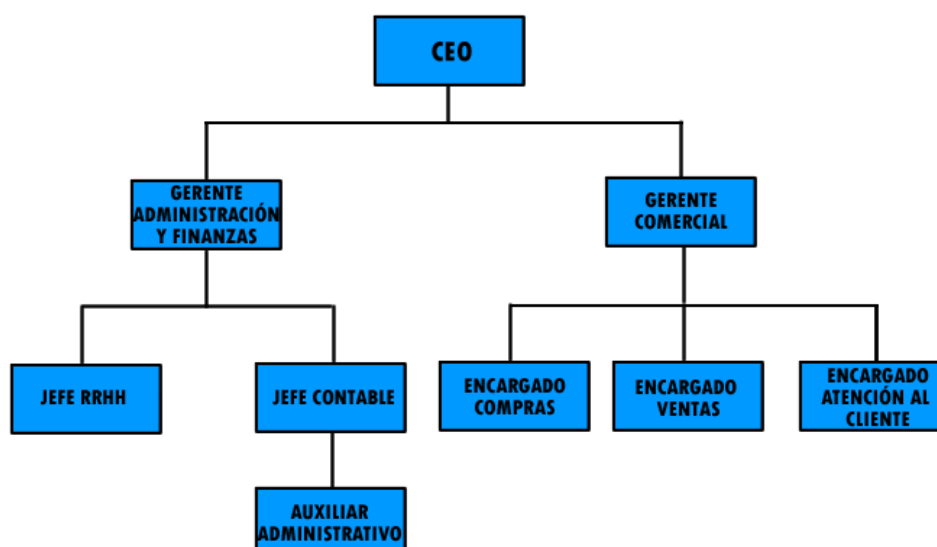


5. Gestión de las personas

La administración de recursos humanos se refiere a las políticas y prácticas que son imprescindibles para manejar las relaciones personales, así como las necesidades de estos, la selección de candidatos, la aplicación de programas de inducción, administración de sueldos, incentivos, prestaciones y la comunicación dentro de la empresa.

5.1 Organigrama

El organigrama representa de manera visual la estructura organizacional de la empresa. La estructura organizacional está dada de la siguiente manera:



➤ **Gerente Administración y Finanzas**

Responsabilidades del puesto:

- Consolidar, elaborar y controlar el presupuesto de la empresa.
- Proponer y evaluar proyectos de financiamiento e inversión.
- Participar en el proceso de evaluación de desempeño de los empleados.
- Efectuar los Flujos de Fondos, Estado de Situación Patrimonial y Estado de Resultados
- Responsable del procesamiento de facturas, cuentas corrientes de proveedores, saldos y movimientos bancarios.
- Supervisar y evaluar propuestas de Marketing y de otra índole referido al área de RRHH y Jefe Contable.

Requisitos del puesto:

- Profesional graduado/a de carreras universitarias tales como: Contador Público, Administración de Empresas, Economía, o carreras afines (se valora MBA).
- Experiencia mínima de 3 años en el sector.
- Manejo avanzado de paquete Office.
- Capacidades de liderazgo, motivación, trabajo en equipo, visión estratégica de negocios.
- Disponibilidad Full-Time.

Áreas de apoyo: Jefe Recursos Humanos, Jefe Contable.

➤ **Jefe de Recursos Humanos**

Responsabilidades del puesto:

- Encargado del proceso de selección para reclutamiento de personal.
- Atención de consultas de empleados y clientes, confección de reportes.
- Acompañar a los trabajadores en la operación diaria.
- Gestión de Sanciones y Comunicaciones.
- Sólidos conocimientos en control de ausentismo.
- Proponer y evaluar maneras de potenciar ventas. Análisis de mercado.
- Contará con el apoyo de una asesoría externa que le facilitará su desempeño como directivo y el de su equipo. También deberá trabajar en equipo con el Jefe Contable, a quién debe retroalimentar para corregir y/o modificar estrategias, propuestas de valor, diseño de ofertas y las acciones de marketing digital.
- Proponer y evaluar proyectos de Marketing, Community Manager. Manejo de redes sociales.
- Creación y propuestas de mejora de página web de empresa.
- Reporta a Gerente de Administración y Finanzas.

Requisitos del puesto:

- Profesional graduado/a de carreras universitarias de Recursos Humanos.
- Manejo avanzado de paquete Office.
- Se valora experiencia en Marketing Digital.
- Perfil proactivo, excelentes relaciones interpersonales, habilidades de comunicación, motivación, trabajo en equipo, visión estratégica de marketing.
- Disponibilidad Full-Time.

➤ **Jefe Contable**

Responsabilidades del puesto:

- Asegurar la correcta registración y exposición de la información económica y financiera según normativa contable vigente.
- Proponer y evaluar maneras de potenciar ventas.
- Contará con el apoyo de una asesoría externa que le facilitará su desempeño como directivo y el de su equipo. También deberá trabajar en equipo con el Jefe de Recursos Humanos, a quién debe retroalimentar para corregir y/o modificar estrategias, propuestas de valor, diseño de ofertas y las acciones de marketing digital.
- Proponer y evaluar proyectos de Marketing, Community Manager.
- Creación y propuestas de mejoras de página web de empresa.
- Reporta a Gerente de Administración y Finanzas.

Requisitos del puesto:

- Profesional graduado/a de carreras universitarias tales como Contador Público, Administración de Empresas, Economía, o carreras afines (se valora MBA).
- Análisis de mercado.
- Sólido conocimiento y experiencia en conciliación de cuentas, armado de Estados Contables.
- Experiencia mínima comprobable de 2 años gestionando y liderando equipos contables.
- Manejo avanzado de paquete Office.
- Se valora experiencia en Marketing Digital.
- Disponibilidad Full-Time.

Áreas de apoyo: Auxiliar Administrativo.

➤ **Auxiliar Administrativo**

Responsabilidades del puesto:

- Tareas administrativas, atención de mails.

- Manejo de redes sociales, publicidad.
- Análisis de mercado.
- Perfeccionar y proponer mejoras de página web de la empresa.
- Reporta a Jefe Contable.

Requisitos del puesto:

- Profesional graduado/a de Contador Público Nacional, Técnico en Gestión Administrativa, Licenciatura en Administración de Empresa y/o carreras afines.
- Buena presencia, trabajo en equipo, marketing.
- Se valora experiencia en Marketing Digital.
- Manejo avanzado de paquete Office.
- Disponibilidad Full-Time.

➤ **Gerente Comercial**

Responsabilidades del puesto:

- Desarrollar estrategias de ventas y optimizar rentabilidades, dirigiendo y monitoreando equipos comerciales.
- Elaborar y analizar presupuestos de compra y venta, armado de cotizaciones, reportes.
- Generar nuevos negocios, y participar en las decisiones estratégicas y operativas.

Requisitos del puesto:

- Profesional graduado/a de Ingeniería, Licenciado en Administración de Empresas, se valora MBA.
- Experiencia mínima comprobable de 5 años liderando estrategias de comerciales.
- Conocimientos y capacidad de liderazgo, visión estratégica de negocios y orientación a resultados, análisis de mercado.
- Manejo de paquete Office.
- Capacidades de liderazgo, motivación, trabajo en equipo, visión estratégica de negocios.
- Disponibilidad Full-Time.

Áreas de apoyo: Encargado de Compras, Encargado de Ventas, Encargado de Atención al Cliente.

➤ **Encargado de Compras**

Responsabilidades del puesto:

- Análisis de cotizaciones de compra.
- Interacción permanente con sectores de venta, atención al cliente.
- Analizar necesidades de stock.

- Controlar calidad de los productos.
- Buscar nuevos proveedores.
- Actualización constante de novedades de mercado.
- Reporta a Gerente Comercial.

Requisitos del puesto:

- Profesional graduado/a, estudiante de carreras como Administración de empresas, Comercialización, Marketing, Ingeniería o carreras afines.
- Definición de surtido (computación, electrónica en general).
- Definición de dinámica comercial.
- Análisis de indicadores de mercado.
- Perfil dinámico con buenas relaciones interpersonales y orientación al cliente.
- Manejo de paquete Office.
- Disponibilidad Full-Time.

➤ **Encargado de Ventas**

Responsabilidades del puesto:

- Profesional graduado/a, estudiante de carreras como Administración de empresas, Comercialización, Marketing, Ingeniería o carreras afines.
- Venta de insumos de informática, electrónica y tecnología.
- Asesoramiento técnico.
- Manejo de cotizaciones de venta y stock.
- Análisis de indicadores de mercado.
- Interacción permanente con sectores de compra, atención al cliente.
- Reporta a Gerente Comercial.

Requisitos del puesto:

- Profesional graduado/a, estudiante de carreras como Administración de empresas, Comercialización, Marketing, Ingeniería o carreras afines.
- Perfil dinámico con buenas relaciones interpersonales y orientación al cliente.
- Definición de dinámica comercial
- Manejo de paquete Office.
- Disponibilidad Full-Time.

➤ **Encargado Atención al Cliente**

Responsabilidades del puesto:

- Profesional graduado/a, estudiante de carreras como Administración de empresas, Comercialización, Marketing, Ingeniería o carreras afines.
- Responder las inquietudes, preguntas, reclamos o solicitudes de los clientes en persona, vía telefónica, por correo electrónico o mediante página web.
- Reporta a Gerente Comercial.

Requisitos del puesto:

- Profesional graduado/a, estudiante de carreras como Administración de empresas, Comercialización, Marketing, Ingeniería o carreras afines.
- Perfil dinámico con buenas relaciones interpersonales y orientación al cliente.
- Realizar una investigación de mercado, atendiendo a las inquietudes de los clientes o solventando cualquier conflicto.
- Definición de dinámica comercial
- Excelente trato con el cliente.
- Manejo de paquete Office.
- Disponibilidad Full-Time.

5.2 Ambiente de trabajo

5.2.1 Comunicación

La comunicación organizacional que más predomina es de múltiple vía, es decir ascendente, descendente, lateral, estas fluyen entre los tres niveles organizaciones, debido a la existencia de sistemas de información de gestión y manuales de procedimientos.

Se emplean técnicas para estimularla como, por ejemplo, todos los días se realizan desayunos y almuerzos integradores. Donde cada uno puede aportar ideas y ser llevadas a cabo.

Se implementará comunicación organizacional, que consiste en la retroalimentación en algunas acciones comunicacionales, por ejemplo, se evaluará el desempeño de los colaboradores para conocer si tienen aspectos para mejorar.

El comportamiento organizacional abarca, la estructura organizacional, la motivación, el compromiso organizacional, la comunicación, el trabajo en equipo, liderazgo.

5.2.2 Motivación

Respecto a la motivación organizacional la empresa promueve algunos programas relacionados al bienestar de las personas como por ejemplo actividades físicas, de meditación y agasajos para algunos días festivos. Como también así el cuidado y respeto por el medioambiente. Con respecto a las de índole económica, en algunas ocasiones hay premios por el cumplimiento de los objetivos, por ejemplo, maximizar ventas.

5.2.3 Dirección y liderazgo

El estilo de dirección que predomina en el negocio es democrático en términos generales, ya que, es chica, tiene pocos empleados y se maneja como una empresa familiar.

El tipo de liderazgo que predomina es el dado por el puesto, es decir el formal, a su vez hay liderazgos informales con estilo carismático entre los que se encuentran por sobre su puesto como también por debajo.

5.3 Selección y reclutamiento

Determinamos los perfiles que necesitamos para nuestro emprendimiento en el punto 5.1. Por lo tanto, teniendo en cuenta que los mismos, necesitamos personal y/o perfiles competentes, con buenos resultados, comprometidos con la empresa, con capacidad de superación y con habilidades para generar nuevas oportunidades. Además de tener unas habilidades y cualidades determinadas, debe ser consciente de que gran parte de su éxito dependerá del tiempo y las ganas que dedique a mejorar cada día como profesional. En este sentido, debe saber aprovechar siempre las oportunidades de formación. Todo esto no se consigue si no es con el esfuerzo diario, el compromiso y las ganas de seguir creciendo día a día como profesional. Por lo tanto, las áreas son ocupadas por personal hábil, rápido y muy ágil. La clave está en adelantarse a dar la solución que se necesita en cada momento y saber solucionar cualquier problema que se presente en la empresa.

Todas estas competencias pueden no tenerla la persona que ingrese al emprendimiento, pero será tomada en cuenta, siempre y cuanto tenga la predisposición a formarse y capacitarse dentro de la misma.

5.4 Control

El tipo de control que se realiza será:

- **De Gestión de personas:** Rotación del personal /Ausentismo. Planilla de asistencia manual, y técnicas de observación directa. La planilla de asistencia será controlada de manera mensual para tener una inspección sobre el ausentismo. Estas deben ser llenadas por cada empleado al momento de entrar y salir del negocio.
- **De Finanzas:** Liquidez/Rentabilidad/Rotación de Stock/Ciclo de pagos/Ciclo de cobranza.
- **Comercial:** Ventas/estado de Resultados. Se llevará un control sobre las ventas para determinar el ingreso de estas, teniendo en cuenta los costos de las compras.
- **De presupuesto:** Se trabaja con presupuestos anuales y también mensuales.
- **De Producción:** Calidad, Fallas, Devoluciones, Sugerencias. Se implementa un libro de sugerencias, vía manual y virtual para determinar tanto satisfacción del cliente, como también así comentarios de los mismos.

6. Finanzas y control

6.1 Planificación financiera

Debido al incesante aumento de las tasas de interés oferente de los prestamistas en el país que se desarrolla y teniendo en cuenta el aumento de inflación, además de disponer de dinero efectivo, optamos más conveniente la opción de invertir dinero en efectivo.

Por ende, se realiza una proyección de flujos de fondos de la empresa para los próximos 3 años para el "proyecto puro", es decir bajo la hipótesis de que el proyecto se ejecuta sin ningún tipo de financiamiento.

Luego se evalúa el proyecto tomando en cuenta inflación de 43% anual, por lo tanto, tomamos un valor de 3% mensual.

Por último, se analiza si el proyecto es rentable en el periodo de 3 años teniendo en cuenta los indicadores de VAN, TIR y PRI.

6.2 Inversión en el momento 0

El "Año Cero" es un momento en el tiempo durante el cual se realizan las "Inversiones Fijas o iniciales" de un proyecto de inversión y dura lo que demore el denominado periodo de puesta en marcha, estas inversiones se toman, generalmente, con valor negativo pues son egresos de caja para solventar los costos de las inversiones fijas. Las inversiones iniciales se desembolsan en el Año Cero y se consolidan en el Momento Cero, responden a un cronograma de pagos para incorporaciones de activos. Por ejemplo: los insumos informáticos del proyecto se deben adquirir antes de iniciar el proceso de venta. El Momento 0 es una abstracción de todos los momentos en que ocurrieron los desembolsos y se lo considera la fecha inmediatamente anterior al inicio de operaciones o puesta en marcha del proyecto.

Para el diagrama de nuestro momento 0, se utiliza parte del plan de cuentas, el cual facilita el ordenamiento del mismo.

A continuación, se detalla, según nuestro comercio, el patrimonio de nuestra empresa al comenzar el proyecto, es decir al momento 0. Se toman en cuenta todas las inversiones que hay que comprar para constituir la empresa.

1. Activo: \$335.500

2. Pasivo: No se utiliza financiamiento, por lo tanto, pasivo = 0.

3. Patrimonio Neto: Activo – Pasivo = **\$335.500.**

De este análisis surge el total de la inversión para el momento 0 de nuestro proyecto, el cual arroja un resultado en **\$335.500**. Con este dinero se inicia el proyecto.

Momento 0	
Muebles y útiles	
7 escritorios	\$31,500.00
7 sillas escritorios	\$42,000.00
7 notebooks	\$224,000.00
Total m y útiles	\$297,500.00
Instalaciones	
4 ventiladores	\$8,000.00
2 estufas garraferas	\$30,000.00
Total Instalaciones	\$38,000.00
TOTAL MOMENTO 0	\$335,500.00

6.3 Gastos y costos

Nuestros gastos y costos son tenidos en cuenta del periodo 1 al 3, se desarrolla el período 1 mes a mes, y luego se estima del 2 al 3 anualmente, teniendo en cuenta una inflación mensual del 3%, lo cual nos resulta un 43% anual. A modo de ejemplo, en la Tabla 6.3.1 Egresos año 1, se muestran los primeros tres meses del año 1 con el porcentaje mensual de inflación indicado.

Tabla 6.3.1 Egresos año 1:

EGRESOS AÑO 1			
	Ene	Feb	Mar
Alquiler	\$20,000.00	\$20,600.00	\$21,218.00
Impuesto luz	\$1,500.00	\$1,545.00	\$1,591.35
Impuesto agua	\$2,000.00	\$2,060.00	\$2,121.80
Impuesto gas	\$700.00	\$721.00	\$742.63
Impuesto tel fijo+wifi	\$1,500.00	\$1,545.00	\$1,591.35
Impuesto celular	\$400.00	\$412.00	\$424.36
Impuesto municipal	\$600.00	\$618.00	\$636.54
Publicidad y marketing	\$5,000.00	\$5,150.00	\$5,304.50
Artículos de limpieza	\$4,579.00	\$4,716.37	\$4,857.86
Sueldos	\$565,000.00	\$581,950.00	\$599,408.50

5. Egreso, Resultado Negativo o Pérdida

5.1. Alquileres Pagados/Perdidos: \$20.000

5.2. Luz, Gas y Teléfono: \$6100, corresponde \$2000 Luz, \$1500 Agua, \$700 Gas, \$400 Celular, Wifi + Teléfono fijo \$1500.

5.3 Publicidad y marketing: \$5.000, corresponde a folletería, página web y motores de búsqueda de google ads.

5.4. Impuestos: impuesto municipal \$600.

5.5. Librería y Papelería: \$6100, corresponde lapiceras x 100 unidades \$1800, cuadernos y anotadores x 10 unidades \$3800, resma hoja A4 \$500.

5.6. Artículos de limpieza: \$4579, corresponde lavandina x10L \$560, jabón líquido para manos x5L \$730, desodorante de ambiente x5L \$1500, desodorante para pisos \$539, amonio cuaternario x5L \$250, alcohol x5L \$1000.

5.7. Sueldos y Jornales (brutos): \$565.000, corresponde 1 CEO \$100.000, 1 Gerente de Administración y Finanzas \$75.000, 1 Gerente Comercial \$75.000, 1 Jefe RRHH \$60.000, 1 Jefe Contable \$60.000, 1 Encargado de Compras \$50.000, 1 Encargado de Ventas \$50.000, 1 Encargado Atención al Cliente \$50.000, 1 Auxiliar Administrativo \$45.000. Todos los sueldos son considerados en brutos.

Teniendo en cuenta esto, se compactan los egresos en trimestres, para poder realizar una lectura de lo que ocurre trimestre a trimestre, de esta manera se puede determinar, teniendo en cuenta una inflación del 3% mensual, lo que se obtiene al final de cada año. Todo esto se encuentra en las Tablas 6.3.2, 6.3.3, 6.3.4.

Se adjunta en anexos, tabla 8.1, información detallada de lo que ocurre mes a mes en cada periodo.

Tabla 6.3.2 Egresos año 1 por trimestres:

EGRESOS AÑO 1				
	Trimestre			
	1	2	3	4
Alquiler	\$61,818.00	\$67,550.20	\$73,813.92	\$80,658.47
Impuesto luz	\$4,636.35	\$5,066.26	\$5,536.04	\$6,049.39
Impuesto agua	\$6,181.80	\$6,755.02	\$7,381.39	\$8,065.85
Impuesto gas	\$2,163.63	\$2,364.26	\$2,583.49	\$2,823.05
Impuesto tel fijo+wifi	\$4,636.35	\$5,066.26	\$5,536.04	\$6,049.39
Impuesto celular	\$1,236.36	\$1,351.00	\$1,476.28	\$1,613.17
Impuesto municipal	\$1,854.54	\$2,026.51	\$2,214.42	\$2,419.75
Publicidad y marketing	\$15,454.50	\$16,887.55	\$18,453.48	\$20,164.62
Artículos de limpieza	\$14,153.23	\$15,465.62	\$16,899.70	\$18,466.76
Sueldos	\$1,746,358.50	\$1,908,293.08	\$2,085,243.38	\$2,278,601.74
TOTAL EGRESOS MENSUAL AÑO 1	\$1,858,493.26	\$2,030,825.77	\$2,219,138.15	\$2,424,912.17
TOTAL EGRESOS ANUAL AÑO 1	\$8,533,369.34			

Tabla 6.3.3 Egresos año 2 por trimestres:

EGRESOS AÑO 2				
	Trimestre			
	1	2	3	4
Alquiler	\$88,137.69	\$96,310.43	\$105,241.01	\$114,999.69
Impuesto luz	\$6,610.33	\$7,223.28	\$7,893.08	\$8,624.98
Impuesto agua	\$8,813.77	\$9,631.04	\$10,524.10	\$11,499.97
Impuesto gas	\$3,084.82	\$3,370.87	\$3,683.44	\$4,024.99
Impuesto tel fijo+wifi	\$6,610.33	\$7,223.28	\$7,893.08	\$8,624.98
Impuesto celular	\$1,762.75	\$1,926.21	\$2,104.82	\$2,299.99
Impuesto municipal	\$2,644.13	\$2,889.31	\$3,157.23	\$3,449.99
Publicidad y marketing	\$22,034.42	\$24,077.61	\$26,310.25	\$28,749.92
Artículos de limpieza	\$20,179.12	\$22,050.27	\$24,094.93	\$26,329.18
Sueldos	\$2,489,889.64	\$2,720,769.64	\$2,973,058.45	\$3,248,741.24
TOTAL EGRESOS MENSUAL AÑO 2	\$2,649,767.00	\$2,895,471.94	\$3,163,960.37	\$3,457,344.93
TOTAL EGRESOS ANUAL AÑO 2	\$12,166,544.24			

Tabla 6.3.4 Egresos año 3 por trimestres:

EGRESOS AÑO 3				
	Trimestre			
	1	2	3	4
Alquiler	\$125,663.27	\$137,315.64	\$150,048.51	\$163,962.06
Impuesto luz	\$9,424.74	\$10,298.67	\$11,253.64	\$12,297.15
Impuesto agua	\$12,566.33	\$13,731.56	\$15,004.85	\$16,396.21
Impuesto gas	\$4,398.21	\$4,806.05	\$5,251.70	\$5,738.67
Impuesto tel fijo+wifi	\$9,424.74	\$10,298.67	\$11,253.64	\$12,297.15
Impuesto celular	\$2,513.27	\$2,746.31	\$3,000.97	\$3,279.24
Impuesto municipal	\$3,769.90	\$4,119.47	\$4,501.46	\$4,918.86
Publicidad y marketing	\$31,415.82	\$34,328.91	\$37,512.13	\$40,990.51
Artículos de limpieza	\$28,770.60	\$31,438.42	\$34,353.61	\$37,539.11
Sueldos	\$3,549,987.27	\$3,879,166.94	\$4,238,870.45	\$4,631,928.19
TOTAL EGRESOS MENSUAL AÑO 3	\$3,777,934.15	\$4,128,250.65	\$4,511,050.95	\$4,929,347.17
TOTAL EGRESOS ANUAL AÑO 3	\$17,346,582.91			

Clasificación costos y gastos: los costos y gastos tienen diferentes clasificaciones de acuerdo con el enfoque y la utilización que se les dé, en ese sentido, se los clasifica según lo que se muestra en el diagrama siguiente:

CLASIFICACIÓN DE COSTOS Y GASTOS					
ELEMENTOS A CLASIFICAR	GASTO		COSTO ACTIVO	COSTO DE PRODUCCIÓN	
	ADMIN.	COMERC.		VARIABLE	FIJO
Compra de insumos y materiales			X		
Impuesto a los ingresos brutos		X			
Compra de maquinarias y herramientas			X		
Impuestos (luz,gas,teléfono)					X
Impuesto inmobiliario					X
Honorarios profesionales	X				
Sueldo CEO					X
Sueldo Gerente Administración y finanzas	X				
Sueldo Gerente Comercial		X			
Sueldos del personal de compras		X			
Sueldos del personal de ventas		X			
Sueldo Jefe RRHH	X				
Sueldo Jefe Contable	X				
Sueldo del encargado de atención al cliente					X
Sueldos del Auxiliar Administrativo	X				
Compra de muebles para administración			X		
Compra de insumos			X		
Consumo de materiales				X	
Viáticos trámites administrativos	X				
Amortización muebles administración		X			
Reparación muebles administración	X				
Gastos limpieza sector comercial		X			
Gastos limpieza sector administración	X				
Anticipo a proveedores			X		

6.4 Ventas

Al tener variación de la cantidad de artículos vendidos mes a mes, se realiza una aproximación de ventas correspondientes con el mes de enero del momento 1 y luego se estima lo mismo para cada mes correspondiente al mismo momento. De esta manera, se puede determinar el total de ingresos por mes (ventas) y el total de costos de ventas por mes (compras).

Se continúa el esquema teniendo en cuenta mes a mes correspondiente del período 1, luego se estima de igual manera para el período 2 a 3. El ajuste de precios de la mercadería se estima de un 2% mensual para el primer año, luego de un 4% en el segundo año respecto al precio del primer año, y por último un 6% en el tercer año respecto al precio del primer año. Ese aumento inflacionario lo traducimos a los precios de venta de la mercadería, de esta

manera, no se ve reflejado en pérdidas, por lo tanto, el flujo de ganancia sigue constante y el precio de venta sigue a la inflación.

A modo orientativo se coloca como referencia los ingresos, egresos y el total acumulado para cada mes en el periodo 1.

La siguiente lista, Tabla 6.4.1 Egresos año 3 precios compra, venta, ganancia, engloba los productos a la venta con sus precios de compra, venta y ganancia por unidad:

Tabla 6.4.1 precios compra, venta, ganancia:

Productos	Precio compra	Precio venta	Ganancia x Unidad
Notebook básica	\$32,000.00	\$34,490.00	\$2,490.00
Notebook intermedio	\$109,000.00	\$111,800.00	\$2,800.00
Notebook alto rendimiento	\$138,000.00	\$139,989.00	\$1,989.00
Gabinete básico	\$23,200.00	\$25,550.00	\$2,350.00
Gabinete intermedio	\$62,275.93	\$64,175.93	\$1,900.00
Gabinete Gamer	\$147,190.00	\$150,190.00	\$3,000.00
Disco duro SATA 2.5´ 1TB	\$8,300.00	\$9,750.00	\$1,450.00
Disco duro SSD 240GB	\$3,240.00	\$4,940.00	\$1,700.00
Auriculares inalámbricos	\$860.00	\$1,780.00	\$920.00
Mouse inalámbrico	\$150.00	\$368.00	\$218.00
Teclado inalámbrico	\$820.00	\$1,350.00	\$530.00
Vidrios templados	\$90.00	\$160.00	\$70.00
Estación soldadora	\$9,999.00	\$11,999.00	\$2,000.00
Monitor 19´´	\$11,400.00	\$13,899.00	\$2,499.00
Gabinete ATX	\$2,990.00	\$3,890.00	\$900.00
Soldador cautín 150W	\$1,450.00	\$2,799.00	\$1,349.00
Estaño hilo x 70CM	\$50.00	\$90.00	\$40.00
Pasta Termica Disipador De CalorX 10cc	\$380.00	\$530.00	\$150.00
Ram DDR3 4GB 1333Mhz Notebook	\$3,158.00	\$3,890.00	\$732.00
Ram DDR4 4GB 1333Mhz Notebook	\$3,000.00	\$4,890.00	\$1,890.00
Ram DDR3 4GB 1333Mhz Gabinete	\$4,185.00	\$5,120.00	\$935.00
Ram DDR4 4GB 1333Mhz Gabinete	\$4,790.00	\$6,190.00	\$1,400.00
Mother 1151 Msi H310m-pro Vdh(para Intel)	\$5,499.00	\$8,120.00	\$2,621.00
Mother Am4 Gigabyte A520m-h (3ra Y 4ta Gen) (para AMD)	\$8,300.00	\$12,447.52	\$4,147.52
Modulo j7 prime oled	\$6,000.00	\$8,890.00	\$2,890.00
Modulo Samsung A20 Oled	\$8,120.00	\$10,700.00	\$2,580.00
Modulo Samsung A10 Oled	\$5,500.00	\$8,690.00	\$3,190.00
Modulo Moto G8 Power Lite Oled	\$6,895.20	\$8,382.50	\$1,487.30
Modulo Moto E5 Oled	\$4,670.00	\$6,630.00	\$1,960.00
Microscopio Magnificador 60x Para Celulares	\$512.00	\$890.00	\$378.00
Microscopio Binocular Técnico Aumento 20x-40x Ya Xun Yx-ak24	\$31,850.90	\$36,510.20	\$4,659.30
Batea Ultrasonica Lavadora 30W y 50W	\$7,290.00	\$8,340.00	\$1,050.00
Pinzas Bruselas Kit 7 Unidades Celulares Electrónica	\$320.00	\$699.00	\$379.00
Manta De Silicona Con 3 Pinzas Para Electronica Celulares	\$1,990.00	\$3,310.00	\$1,320.00
Desoldador Chupa Estaño A Pistón	\$290.00	\$535.00	\$245.00
Cargador micro USB	\$99.00	\$285.00	\$186.00
Pendrivel 32GB 2.0 Kingston	\$420.00	\$790.00	\$370.00
Pendrivel 32GB 3.0 Kingston	\$598.00	\$899.00	\$301.00
Parlante Noga Go! NGS-310 portátil con bluetooth	\$490.00	\$785.20	\$295.20
Parlante Vivitar Fabric Bluetooth Tube Speaker portátil camuflada	\$1,280.30	\$3,650.00	\$2,369.70
Parlante Aiwa Audio Party AW-P240D portátil bluetooth 110V/240V	\$6,580.00	\$8,290.30	\$1,710.30

En la tabla 8.1, Cantidad de ventas por mes, -ver Anexos-, a modo de ejemplo, se estima la cantidad de ventas de cada artículo para el mes de enero y febrero correspondiente al año 1, de esta manera, se obtienen los ingresos y gastos.

Estos valores nos valen para determinar el estado de resultados que se detalla en el siguiente apartado.

4. Ingreso, Resultado Positivo o Ganancia

4.1. Ventas: se proyecta en el año 2, el doble de ventas del año 1 que se sostiene hasta el segundo semestre del año 3, en el segundo semestre del año 3 se estima un aumento de 3 veces lo que se vende en el primer semestre del año 3.

Se comprime en trimestres, lo cual para un mejor análisis se puede ver en la tabla 8.2 Cantidad de ventas por trimestres.

A modo de ejemplo, en la tabla 6.4.1 año 1 cantidad de ventas por mes, se colocan los dos primeros trimestres correspondientes al año 1:

Tabla 6.4.2 año 1 cantidad de ventas por mes:

AÑO 1 (CANTIDAD DE VENTAS X MES)					
Trimestre					
1			2		
Cantidad de ventas por artículo	Precio compra	Precio venta	Cantidad de ventas por artículo	Precio compra	Precio venta
30	\$973,440.00	\$1,049,185.80	27	\$881,280.00	\$949,854.60
26	\$2,871,060.00	\$2,944,812.00	21	\$2,334,780.00	\$2,394,756.00
45	\$6,306,600.00	\$6,397,497.30	31	\$4,363,560.00	\$4,426,452.18
43	\$1,010,592.00	\$1,112,958.00	24	\$567,936.00	\$625,464.00
30	\$1,890,697.23	\$1,948,381.23	30	\$1,905,643.46	\$1,963,783.46
8	\$1,189,295.20	\$1,213,535.20	6	\$900,802.80	\$919,162.80
27	\$226,922.00	\$266,565.00	17	\$143,922.00	\$169,065.00
34	\$111,715.20	\$170,331.20	24	\$79,315.20	\$120,931.20
190	\$165,601.60	\$342,756.80	211	\$185,089.20	\$383,091.60
257	\$39,081.00	\$95,878.72	219	\$33,507.00	\$82,203.84
236	\$196,078.40	\$322,812.00	162	\$135,496.80	\$223,074.00
521	\$47,503.80	\$84,451.20	507	\$46,542.60	\$82,742.40
7	\$70,792.92	\$84,952.92	5	\$50,994.90	\$61,194.90
23	\$265,620.00	\$323,846.70	29	\$337,212.00	\$411,132.42
71	\$215,040.80	\$279,768.80	84	\$256,183.20	\$333,295.20
137	\$201,463.00	\$388,893.06	173	\$255,867.00	\$493,911.54
59	\$2,989.00	\$5,380.20	72	\$3,672.00	\$6,609.60
56	\$21,546.00	\$30,051.00	44	\$17,054.40	\$23,786.40
32	\$102,445.52	\$126,191.60	23	\$74,086.68	\$91,259.40
24	\$72,540.00	\$118,240.20	13	\$39,780.00	\$64,841.40
52	\$220,716.90	\$270,028.80	29	\$123,792.30	\$151,449.60
40	\$193,995.00	\$250,695.00	28	\$136,802.40	\$176,786.40
28	\$155,841.66	\$230,120.80	33	\$185,096.34	\$273,319.20
35	\$294,816.00	\$442,135.91	41	\$347,106.00	\$520,555.29
29	\$176,160.00	\$261,010.40	51	\$312,120.00	\$462,457.80
23	\$188,871.20	\$248,882.00	45	\$372,708.00	\$491,130.00
26	\$144,650.00	\$228,547.00	47	\$263,670.00	\$416,598.60
19	\$132,663.65	\$161,279.30	48	\$337,588.99	\$410,407.20
22	\$103,393.80	\$146,788.20	45	\$214,353.00	\$304,317.00
24	\$12,431.36	\$21,609.20	21	\$10,967.04	\$19,063.80
14	\$452,282.78	\$518,444.84	20	\$649,758.36	\$744,808.08
19	\$140,259.60	\$160,461.60	17	\$126,408.60	\$144,615.60
51	\$16,518.40	\$36,082.38	49	\$15,993.60	\$34,936.02
80	\$161,110.40	\$267,977.60	70	\$142,086.00	\$236,334.00
44	\$12,910.80	\$23,818.20	36	\$10,648.80	\$19,645.20
445	\$44,639.10	\$128,506.50	279	\$28,173.42	\$81,105.30
31	\$13,196.40	\$24,821.80	22	\$9,424.80	\$17,727.60
32	\$19,399.12	\$29,163.56	25	\$15,249.00	\$22,924.50
46	\$22,892.80	\$36,684.54	42	\$20,991.60	\$33,637.97
29	\$37,564.00	\$107,091.00	23	\$30,035.84	\$85,629.00
22	\$146,602.40	\$184,707.88	17	\$114,097.20	\$143,753.80
	\$18,671,939.04	\$21,085,345.45		\$16,079,796.53	\$18,617,813.89

6.5 Estado de resultados

Se analiza el Estado de Resultados teniendo en cuenta los valores anteriores, el mismo se realiza contemplando los respectivos años por trimestres. Esto se ve en las tablas 6.5.1, 6.5.2 y 6.5.3.

El Estado de Resultados obtenido, permitirá posteriormente calcular el Flujo de Fondos de los distintos períodos para luego determinar el VAN, la TIR y el PRI de este proyecto.

El Estado de Resultados es un reporte que enlista el flujo de todos los Ingresos y Egresos de una empresa durante cierto período de tiempo.

Nos arroja lo siguiente:

Tabla 6.5.1 estado de resultados año 1:

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 1				
	Trimestre			
	1	2	3	4
TOTAL INGRESOS X MES (VENTAS)	\$21,085,345.45	\$18,617,813.89	\$23,381,519.15	\$29,077,371.29
TOTAL COSTOS DE VENTAS X MES (COMPRAS)	\$18,671,939.04	\$16,079,796.53	\$20,773,535.21	\$26,205,244.49
DIFERENCIA VENTA-COMPRA	\$2,413,406.41	\$2,538,017.37	\$2,607,983.94	\$2,872,126.79
GASTOS	\$1,858,493.26	\$2,030,825.77	\$2,219,138.15	\$2,424,912.17
RESULTADO BRUTO ANTES DE IMPUESTOS	\$554,913.15	\$507,191.60	\$388,845.79	\$447,214.62
IMPUESTO A LAS GANANCIAS (25%)	\$138,728.29	\$126,797.90	\$97,211.45	\$111,803.66
MARGEN NETO (RESULTADO FINAL)	\$416,184.86	\$380,393.70	\$291,634.35	\$335,410.97
FLUJO DE FONDOS AÑO 1	\$1,423,623.87			

Tabla 6.5.2 estado de resultados año 2:

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2				
	Trimestre			
	1	2	3	4
TOTAL INGRESOS X MES (VENTAS)	\$43,271,869.06	\$37,965,738.14	\$47,679,960.62	\$59,295,031.64
TOTAL COSTOS DE VENTAS X MES (COMPRAS)	\$38,316,237.44	\$32,790,173.31	\$42,361,718.86	\$53,438,145.63
OTROS COSTOS (EGRESOS)	\$4,955,631.62	\$5,175,564.83	\$5,318,241.76	\$5,856,886.01
GASTOS	\$2,649,767.00	\$2,895,471.94	\$3,163,960.37	\$3,457,344.93
RESULTADO BRUTO ANTES DE IMPUESTOS	\$2,305,864.62	\$2,280,092.88	\$2,154,281.39	\$2,399,541.08
IMPUESTO A LAS GANANCIAS (25%)	\$576,466.15	\$570,023.22	\$538,570.35	\$599,885.27
MARGEN NETO (RESULTADO FINAL)	\$1,729,398.46	\$1,710,069.66	\$1,615,711.04	\$1,799,655.81
FLUJO DE FONDOS AÑO 1	\$6,854,834.97			

Tabla 6.5.3 estado de resultados año 3:

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 3				
	Trimestre			
	1	2	3	4
TOTAL INGRESOS X MES (VENTAS)	\$88,208,040.77	\$77,391,696.97	\$145,790,648.82	\$181,305,962.13
TOTAL COSTOS DE VENTAS X MES (COMPRAS)	\$78,106,176.32	\$66,841,507.14	\$129,529,101.90	\$163,397,406.84
OTROS COSTOS (EGRESOS)	\$10,101,864.45	\$10,550,189.84	\$16,261,546.92	\$17,908,555.29
GASTOS	\$3,777,934.15	\$4,128,250.65	\$4,511,050.95	\$4,929,347.17
RESULTADO BRUTO ANTES DE IMPUESTOS	\$6,323,930.30	\$6,421,939.19	\$11,750,495.97	\$12,979,208.12
IMPUESTO A LAS GANANCIAS (25%)	\$1,580,982.57	\$1,605,484.80	\$2,937,623.99	\$3,244,802.03
MARGEN NETO (RESULTADO FINAL)	\$4,742,947.72	\$4,816,454.39	\$8,812,871.98	\$9,734,406.09
FLUJO DE FONDOS AÑO 1	\$28,106,680.19			

Para una información más detallada, observar tabla 8.2 Estado de Resultados por meses, en anexos.

6.6 Flujo de fondos

El flujo de fondos es el dinero líquido proyectado, propio o proveniente de la operatoria del negocio, es decir, este surge de las ventas. Es de suma importancia su estimación ya que, junto con la tasa de descuento, se puede determinar los valores de VAN, TIR y Período de Recupero de Inversión.

FLUJO DE FONDOS			
FLUJO DE FONDOS PROYECTADO			
AÑO	1	2	3
FLUJO DE FONDOS	\$1,423,623.87	\$6,854,834.97	\$28,106,680.19

6.7 Rentabilidad y evaluación del proyecto

Utilizamos los indicadores VAN (Valor Actual Neto), TIR (Tasa Interna de Retorno), PRI (Período de Recupero de la Inversión) para determinar la rentabilidad del proyecto. Por lo tanto, teniendo en cuenta que:

$$1. \text{VAN} = \sum_{t=0}^n \frac{BN_t}{(1+i)^t} - I_o, \text{ donde } t = \text{momentos del proyecto}, I_o, \text{ es inversión inicial}$$

Si $\text{VAN} > 0 \rightarrow \text{El proyecto es rentable}$

2. TIR Igualamos el VAN a cero y despejamos ρ

$$\sum_{t=0}^n \frac{BN_t}{(1 + \rho)^t} = 0 \rightarrow \rho = \dots$$

Si $\rho > i \rightarrow$ El proyecto es rentable

Basándonos en los valores obtenidos del flujo de fondos del punto anterior (6.6), calculamos VAN, TIR y PRI, tomamos una tasa de descuento para el cálculo del VAN del 20% debido al país en el que se realiza el proyecto, tenemos un riesgo país alto por lo que es una tasa aceptable, además se calcula otra tasa de descuento que se utiliza para calcular la actualización, es el costo promedio ponderado del capital, conocido como WACC, en inglés (Weighted Average Cost of Capital), de esta manera se observa posibles variaciones y conclusiones al respecto, por lo tanto, se obtiene lo siguiente:

$$WACC = \frac{E}{E + D} \times Ke + \frac{D}{E + D} \times Kd \times (1 - T)$$

E: Capital Propio (Patrimonio Neto)

D: Capital de Terceros o Deuda (Pasivo)

Ke: Tasa del costo de capital propio

Kd: Tasa del costo de la deuda

T: Tasa de impuesto a las ganancias

Para obtener la Tasa de costo de capital propio hacemos uso del Modelo de fijación de precios de activos de capital, CAPM por sus siglas en inglés (Capital Asset Pricing Model).

$$Ke = i_l + \beta_m \times (i_m - i_l)$$

i_l : Tasa Libre de Riesgo

β_m : Cantidad de Riesgo con respecto al portafolio de mercado

i_m : Rendimiento del Mercado propio del país donde se lleva a cabo el proyecto.

Dado a que el Total de las Inversiones van a ser financiadas por Capital Propio o Patrimonio Neto, esto hace que el segundo término de la Fórmula del WACC se anule, al ser D=0.

Los valores fueron obtenidos el día 04 de junio de 2021.

$i_l = 1,56\%$ Rendimiento de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos a 10 años

Fuente: <https://datosmacro.expansion.com/bono/usa>

$\beta_m = 0,96$ Nombre de la Industria: Electronics (Consumer & Office)

Fuente: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/totalbeta.html

$i_m = 14,9\%$ Riesgo País de Argentina: 1.498

Fuente: <https://www.rava.com/empresas/perfil.php?e=riesgo%20pais>

$$K_e = 1,56 + 0,96 \times (14,9 - 1,56)$$

$$K_e = 14,3\%$$

$WACC = \frac{1}{1} \times 14,3 + 0$, por lo tanto, Tasa de descuento WACC = 14,3%.

VAN						
Industry Name	Number of firms	Average Unlevered Beta	Average Levered Beta	Average correlation with the market	Total Unlevered Beta	Total Levered Beta
Electronics (Consumer & Office)	22	1.01	0.96	22.50%	4.49	4.25
Tasa de descuento: WACC	14,3%	0.143664				
	VAN Tasa 20%	\$21,876,595.22		VAN Tasa 14.3%	\$24,939,578.15	

Si bien la tasa del 20% es mayor a la calculada del 14,3%, esto no modifica en tanto el resultado del VAN.

El indicador TIR se define como el valor de la Tasa de Descuento que hace que el VAN sea igual a cero, para un proyecto de inversión dado. En otras palabras, es la Tasa para la cual los Flujos generados durante el proyecto de inversión igualan al valor de la inversión inicial. Esto quiere decir que, si la Tasa Interna de Retorno del Proyecto es mayor que la Tasa de Descuento, el Proyecto es viable desde el punto de vista Económico.

Calculamos la Tasa Interna de Retorno arroja lo siguiente:

TIR				
FLUJOS	-\$335,500.00	\$1,423,623.87	\$6,854,834.97	\$28,106,680.19
	TIR	706%		

Se confirma que, para el proyecto se obtuvo una TIR mayor a la tasa de descuento (del 20% y 14,3%), y el VAN arroja un valor mayor a 0. Por lo tanto, **el proyecto ES RENTABLE**.

Para determinar el Periodo de Recupero de la Inversión, se analiza los flujos acumulados, cuando estos se hacen positivos se determina que en ese periodo se recupera la inversión.

En nuestro caso se analiza el PRI, y se obtiene lo siguiente:

MOMENTO	0	1	2	3
FLUJO ACUMULADO	-\$335,500.00	\$1,423,623.87	\$6,854,834.97	\$28,106,680.19
PERIODO DE RECUPERO		X		

El periodo de Recupero se define como el periodo que tarda en recuperarse la inversión inicial, a través de los flujos de caja generados por el proyecto.

Se determina que el Periodo de Recupero se obtiene en el momento 1.

7 Conclusiones

Del presente trabajo realizado se sacan varias conclusiones, se entiende que, debe haber Planificación Estratégica para poder tener una vista presente y futura sobre donde estamos parados y adonde se quiere llegar, como también así, cuales son las competencias del mercado y que maneras desarrollamos para penetrar en el mismo.

A través de la comercialización se clasifica y se ordena flujo y stock, manteniendo el correcto orden y control de funcionar de la empresa, se potencia las ventas y se desarrolla nuestra marca y emblema.

Todo esto se vale de la Gestión de Personas, ya que, por medio de esta, se incentiva el trabajo en equipo, la motivación, y lo relacionado con las encuestas de satisfacción al cliente, cómo también así el reclutamiento y/o procesos de selección para los puestos de trabajo.

Analizando el apartado de Finanzas y Control, se concluye que el plan de negocios arroja resultados que superan nuestras expectativas, se estudió la posibilidad de que inclusive podría aumentarse aún más la cantidad de ventas mensuales obteniendo mejores ganancias en nuestras ventas.

Si bien los precios, en algunos casos, son apenas elevados por encima de nuestros competidores, esto se refleja en la calidad de nuestros productos y más aún en la disponibilidad inmediata de los mismos, por lo tanto, el cliente lo aprecia e inclusive paga por esa respuesta inmediata, facilitando su posible enojo o insatisfacción generada por otros competidores al no disponer de stock en el momento justo.

8 Anexos

8.1 Cantidad de ventas por mes

AÑO 1 CANTIDAD DE VENTAS X MES					
Ene			Feb		
Cantidad ventas por artículo	Precio compra	Precio venta	Cantidad ventas por artículo	Precio compra	Precio venta
9	\$288,000.00	\$310,410.00	10	\$326,400.00	\$351,798.00
9	\$981,000.00	\$1,006,200.00	8	\$889,440.00	\$912,288.00
10	\$1,380,000.00	\$1,399,890.00	18	\$2,533,680.00	\$2,570,198.04
15	\$348,000.00	\$383,250.00	18	\$425,952.00	\$469,098.00
12	\$747,311.16	\$770,111.16	10	\$635,214.49	\$654,594.49
4	\$588,760.00	\$600,760.00	2	\$300,267.60	\$306,387.60
10	\$83,000.00	\$97,500.00	8	\$67,728.00	\$79,560.00
10	\$32,400.00	\$49,400.00	11	\$36,352.80	\$55,426.80
62	\$53,320.00	\$110,360.00	60	\$52,632.00	\$108,936.00
80	\$12,000.00	\$29,440.00	90	\$13,770.00	\$33,782.40
80	\$65,600.00	\$108,000.00	76	\$63,566.40	\$104,652.00
180	\$16,200.00	\$28,800.00	185	\$16,983.00	\$30,192.00
3	\$29,997.00	\$35,997.00	2	\$20,397.96	\$24,477.96
8	\$91,200.00	\$111,192.00	9	\$104,652.00	\$127,592.82
25	\$74,750.00	\$97,250.00	22	\$67,095.60	\$87,291.60
40	\$58,000.00	\$111,960.00	45	\$66,555.00	\$128,474.10
20	\$1,000.00	\$1,800.00	18	\$918.00	\$1,652.40
21	\$7,980.00	\$11,130.00	20	\$7,752.00	\$10,812.00
10	\$31,580.00	\$38,900.00	12	\$38,653.92	\$47,613.60
15	\$45,000.00	\$73,350.00	5	\$15,300.00	\$24,939.00
15	\$62,775.00	\$76,800.00	15	\$64,030.50	\$78,336.00
15	\$71,850.00	\$92,850.00	12	\$58,629.60	\$75,765.60
11	\$60,489.00	\$89,320.00	8	\$44,871.84	\$66,259.20
9	\$74,700.00	\$112,027.68	10	\$84,660.00	\$126,964.70
11	\$66,000.00	\$97,790.00	8	\$48,960.00	\$72,542.40
10	\$81,200.00	\$107,000.00	7	\$57,976.80	\$76,398.00
11	\$60,500.00	\$95,590.00	8	\$44,880.00	\$70,910.40
7	\$48,266.40	\$58,677.50	4	\$28,132.42	\$34,200.60
15	\$70,050.00	\$99,450.00	2	\$9,526.80	\$13,525.20
10	\$5,120.00	\$8,900.00	8	\$4,177.92	\$7,262.40
4	\$127,403.60	\$146,040.80	5	\$162,439.59	\$186,202.02
7	\$51,030.00	\$58,380.00	5	\$37,179.00	\$42,534.00
20	\$6,400.00	\$13,980.00	18	\$5,875.20	\$12,833.64
32	\$63,680.00	\$105,920.00	28	\$56,834.40	\$94,533.60
18	\$5,220.00	\$9,630.00	16	\$4,732.80	\$8,731.20
150	\$14,850.00	\$42,750.00	195	\$19,691.10	\$56,686.50
10	\$4,200.00	\$7,900.00	11	\$4,712.40	\$8,863.80
10	\$5,980.00	\$8,990.00	12	\$7,319.52	\$11,003.76
10	\$4,900.00	\$7,852.00	23	\$11,495.40	\$18,420.79
12	\$15,363.60	\$43,800.00	8	\$10,447.25	\$29,784.00
8	\$52,640.00	\$66,322.40	7	\$46,981.20	\$59,192.74
	\$5,887,715.76	\$6,725,670.54		\$6,496,864.50	\$7,280,717.36

8.2 Tabla cantidad de ventas por trimestres

AÑO 1 (CANTIDAD DE VENTAS X MES)											
TRIMESTRE											
1			2			3			4		
Cantidad ventas por articulo	Precio compra	Precio venta	Cantidad ventas por articulo	Precio compra	Precio venta	Cantidad ventas por articulo	Precio compra	Precio venta	Cantidad ventas por articulo	Precio compra	Precio venta
26	\$2,871,060.00	\$2,944,812.00	21	\$2,334,780.00	\$2,394,756.00	34	\$3,780,120.00	\$3,877,224.00	29	\$3,224,220.00	\$3,307,044.00
45	\$6,306,600.00	\$6,397,497.30	31	\$4,363,560.00	\$4,426,452.18	46	\$6,474,960.00	\$6,568,283.88	62	\$8,727,120.00	\$8,852,904.36
43	\$1,010,592.00	\$1,112,958.00	24	\$567,936.00	\$625,464.00	26	\$615,264.00	\$677,586.00	28	\$662,592.00	\$729,708.00
30	\$1,890,697.23	\$1,948,381.23	30	\$1,905,643.46	\$1,963,783.46	33	\$2,096,207.80	\$2,160,161.80	49	\$3,112,550.98	\$3,207,512.98
8	\$1,189,295.20	\$1,213,535.20	6	\$900,802.80	\$919,162.80	12	\$1,801,605.60	\$1,838,325.60	24	\$3,603,211.20	\$3,676,651.20
27	\$226,922.00	\$266,565.00	17	\$143,922.00	\$169,065.00	16	\$135,456.00	\$159,120.00	26	\$220,116.00	\$258,570.00
34	\$111,715.20	\$170,331.20	24	\$79,315.20	\$120,931.20	22	\$72,705.60	\$110,853.60	32	\$105,753.60	\$161,241.60
190	\$165,601.60	\$342,756.80	211	\$185,089.20	\$383,091.60	172	\$150,878.40	\$312,283.20	130	\$114,036.00	\$236,028.00
257	\$39,081.00	\$95,878.72	219	\$33,507.00	\$82,203.84	170	\$26,010.00	\$63,811.20	244	\$37,332.00	\$91,587.84
236	\$196,078.40	\$322,812.00	162	\$135,496.80	\$223,074.00	180	\$150,552.00	\$247,860.00	185	\$154,734.00	\$254,745.00
521	\$47,503.80	\$84,451.20	507	\$46,542.60	\$82,742.40	501	\$45,991.80	\$81,763.20	574	\$52,693.20	\$93,676.80
7	\$70,792.92	\$84,952.92	5	\$50,994.90	\$61,194.90	14	\$142,785.72	\$171,345.72	10	\$101,989.80	\$122,389.80
23	\$265,620.00	\$323,846.70	29	\$337,212.00	\$411,132.42	25	\$290,700.00	\$354,424.50	27	\$313,956.00	\$382,778.46
71	\$215,040.80	\$279,768.80	84	\$256,183.20	\$333,295.20	79	\$240,934.20	\$313,456.20	91	\$277,531.80	\$361,069.80
137	\$201,463.00	\$388,893.06	173	\$255,867.00	\$493,911.54	201	\$297,279.00	\$573,850.98	184	\$272,136.00	\$525,316.32
59	\$2,989.00	\$5,380.20	72	\$3,672.00	\$6,609.60	60	\$3,060.00	\$5,508.00	78	\$3,978.00	\$7,160.40
56	\$21,546.00	\$30,051.00	44	\$17,054.40	\$23,786.40	74	\$28,682.40	\$40,004.40	71	\$27,519.60	\$38,382.60
32	\$102,445.52	\$126,191.60	23	\$74,086.68	\$91,259.40	24	\$77,307.84	\$95,227.20	23	\$74,086.68	\$91,259.40
24	\$72,540.00	\$118,240.20	13	\$39,780.00	\$64,841.40	12	\$36,720.00	\$59,853.60	20	\$61,200.00	\$99,756.00
52	\$220,716.90	\$270,028.80	29	\$123,792.30	\$151,449.60	41	\$175,016.70	\$214,118.40	41	\$175,016.70	\$214,118.40
40	\$193,995.00	\$250,695.00	28	\$136,802.40	\$176,786.40	19	\$92,830.20	\$119,962.20	51	\$249,175.80	\$322,003.80
28	\$155,841.66	\$230,120.80	33	\$185,096.34	\$273,319.20	23	\$129,006.54	\$190,495.20	26	\$145,833.48	\$215,342.40
35	\$294,816.00	\$442,135.91	41	\$347,106.00	\$520,555.29	40	\$338,640.00	\$507,858.82	44	\$372,504.00	\$558,644.70
29	\$176,160.00	\$261,010.40	51	\$312,120.00	\$462,457.80	53	\$324,360.00	\$480,593.40	51	\$312,120.00	\$462,457.80
23	\$188,871.20	\$248,882.00	45	\$372,708.00	\$491,130.00	45	\$372,708.00	\$491,130.00	43	\$356,143.20	\$469,302.00
26	\$144,650.00	\$228,547.00	47	\$263,670.00	\$416,598.60	46	\$258,060.00	\$407,734.80	44	\$246,840.00	\$390,007.20
19	\$132,663.65	\$161,279.30	48	\$337,588.99	\$410,407.20	56	\$393,853.82	\$478,808.40	53	\$372,754.51	\$453,157.95
22	\$103,393.80	\$146,788.20	45	\$214,353.00	\$304,317.00	45	\$214,353.00	\$304,317.00	43	\$204,826.20	\$290,791.80
24	\$12,431.36	\$21,609.20	21	\$10,967.04	\$19,063.80	16	\$8,355.84	\$14,524.80	38	\$19,845.12	\$34,496.40
14	\$452,282.78	\$518,444.84	20	\$649,758.36	\$744,808.08	18	\$584,782.52	\$670,327.27	20	\$649,758.36	\$744,808.08
19	\$140,259.60	\$160,461.60	17	\$126,408.60	\$144,615.60	24	\$178,459.20	\$204,163.20	27	\$200,766.60	\$229,683.60
51	\$16,518.40	\$36,082.38	49	\$15,993.60	\$34,936.02	48	\$15,667.20	\$34,223.04	50	\$16,320.00	\$35,649.00
80	\$161,110.40	\$267,977.60	70	\$142,086.00	\$236,334.00	72	\$146,145.60	\$243,086.40	60	\$121,788.00	\$202,572.00
44	\$12,910.80	\$23,818.20	36	\$10,648.80	\$19,645.20	39	\$11,536.20	\$21,282.30	36	\$10,648.80	\$19,645.20
445	\$44,639.10	\$128,506.50	279	\$28,173.42	\$81,105.30	239	\$24,134.22	\$69,477.30	245	\$24,740.10	\$71,221.50
31	\$13,196.40	\$24,821.80	22	\$9,424.80	\$17,727.60	24	\$10,281.60	\$19,339.20	31	\$13,280.40	\$24,979.80
32	\$19,399.12	\$29,163.56	25	\$15,249.00	\$22,924.50	26	\$15,858.96	\$23,841.48	32	\$19,518.72	\$29,343.36
46	\$22,892.80	\$36,684.54	42	\$20,991.60	\$33,637.97	39	\$19,492.20	\$31,235.26	67	\$33,486.60	\$53,660.57
29	\$37,564.00	\$107,091.00	23	\$30,035.84	\$85,629.00	23	\$30,035.84	\$85,629.00	40	\$52,236.24	\$148,920.00
22	\$146,602.40	\$184,707.88	17	\$114,097.20	\$143,753.80	17	\$114,097.20	\$143,753.80	28	\$187,924.80	\$236,770.97
	\$18,671,939.04	\$21,085,345.45		\$16,079,796.53	\$18,617,813.89		\$20,773,535.21	\$23,381,519.15		\$26,205,244.49	\$29,077,371.29

AÑO 2 (CANTIDAD DE VENTAS X MES, SE DUPLICA LAS VENTAS X MES RESPECTO AL AÑO 1)

TRIMESTRE											
1			2			3			4		
Cantidad ventas por articulo	Precio compra	Precio venta	Cantidad ventas por articulo	Precio compra	Precio venta	Cantidad ventas por articulo	Precio compra	Precio venta	Cantidad ventas por articulo	Precio compra	Precio venta
60	\$1,996,800.00	\$2,152,176.00	54	\$1,797,120.00	\$1,936,958.40	52	\$1,730,560.00	\$1,865,219.20	78	\$2,595,840.00	\$2,797,828.80
52	\$5,894,720.00	\$6,046,144.00	42	\$4,761,120.00	\$4,883,424.00	68	\$7,708,480.00	\$7,906,496.00	58	\$6,574,880.00	\$6,743,776.00
90	\$12,916,800.00	\$13,102,970.40	62	\$8,898,240.00	\$9,026,490.72	92	\$13,203,840.00	\$13,394,147.52	124	\$17,796,480.00	\$18,052,981.44
86	\$2,075,008.00	\$2,285,192.00	48	\$1,158,144.00	\$1,275,456.00	52	\$1,254,656.00	\$1,381,744.00	56	\$1,351,168.00	\$1,488,032.00
60	\$3,886,018.03	\$4,004,578.03	60	\$3,886,018.03	\$4,004,578.03	66	\$4,274,619.84	\$4,405,035.84	98	\$6,347,162.79	\$6,540,810.79
16	\$2,449,241.60	\$2,499,161.60	12	\$1,836,931.20	\$1,874,371.20	24	\$3,673,862.40	\$3,748,742.40	48	\$7,347,724.80	\$7,497,484.80
54	\$466,128.00	\$547,560.00	34	\$293,488.00	\$344,760.00	32	\$276,224.00	\$324,480.00	52	\$448,864.00	\$527,280.00
68	\$229,132.80	\$349,356.80	48	\$161,740.80	\$246,604.80	44	\$148,262.40	\$226,054.40	64	\$215,654.40	\$328,806.40
380	\$339,872.00	\$703,456.00	422	\$377,436.80	\$781,206.40	344	\$307,673.60	\$636,812.80	260	\$232,544.00	\$481,312.00
514	\$80,184.00	\$196,718.08	438	\$68,328.00	\$167,631.36	340	\$53,040.00	\$130,124.80	488	\$76,128.00	\$186,767.36
472	\$402,521.60	\$662,688.00	324	\$276,307.20	\$454,896.00	360	\$307,008.00	\$505,440.00	370	\$315,536.00	\$519,480.00
1042	\$97,531.20	\$173,388.80	1014	\$94,910.40	\$168,729.60	1002	\$93,787.20	\$166,732.80	1148	\$107,452.80	\$191,027.20
14	\$145,585.44	\$174,705.44	10	\$103,989.60	\$124,789.60	28	\$291,170.88	\$349,410.88	20	\$207,979.20	\$249,579.20
46	\$545,376.00	\$664,928.16	58	\$687,648.00	\$838,387.68	50	\$592,800.00	\$722,748.00	54	\$640,224.00	\$780,567.84
142	\$441,563.20	\$574,475.20	168	\$522,412.80	\$679,660.80	158	\$491,316.80	\$639,204.80	182	\$565,947.20	\$736,299.20
274	\$413,192.00	\$797,603.04	346	\$521,768.00	\$1,007,192.16	402	\$606,216.00	\$1,170,205.92	368	\$554,944.00	\$1,071,233.28
118	\$6,136.00	\$11,044.80	144	\$7,488.00	\$13,478.40	120	\$6,240.00	\$11,232.00	156	\$8,112.00	\$14,601.60
112	\$44,262.40	\$61,734.40	88	\$34,777.60	\$48,505.60	148	\$58,489.60	\$81,577.60	142	\$56,118.40	\$78,270.40
64	\$210,196.48	\$258,918.40	46	\$151,078.72	\$186,097.60	48	\$157,647.36	\$194,188.80	46	\$151,078.72	\$186,097.60
48	\$149,760.00	\$244,108.80	26	\$81,120.00	\$132,225.60	24	\$74,880.00	\$122,054.40	40	\$124,800.00	\$203,424.00
104	\$452,649.60	\$553,779.20	58	\$252,439.20	\$308,838.40	82	\$356,896.80	\$436,633.60	82	\$356,896.80	\$436,633.60
80	\$398,528.00	\$515,008.00	56	\$278,969.60	\$360,505.60	38	\$189,300.80	\$244,628.80	102	\$508,123.20	\$656,635.20
56	\$320,261.76	\$472,908.80	66	\$377,451.36	\$557,356.80	46	\$263,072.16	\$388,460.80	52	\$297,385.92	\$439,129.60
70	\$604,240.00	\$906,179.46	82	\$707,824.00	\$1,061,524.51	80	\$690,560.00	\$1,035,633.66	88	\$759,616.00	\$1,139,197.03
58	\$361,920.00	\$536,244.80	102	\$636,480.00	\$943,051.20	106	\$661,440.00	\$980,033.60	102	\$636,480.00	\$943,051.20
46	\$388,460.80	\$511,888.00	90	\$760,032.00	\$1,001,520.00	90	\$760,032.00	\$1,001,520.00	86	\$726,252.80	\$957,008.00
52	\$297,440.00	\$469,955.20	94	\$537,680.00	\$849,534.40	92	\$526,240.00	\$831,459.20	88	\$503,360.00	\$795,308.80
38	\$272,498.30	\$331,276.40	96	\$688,416.77	\$836,908.80	112	\$803,152.90	\$976,393.60	106	\$760,126.85	\$924,086.80
44	\$213,699.20	\$303,388.80	90	\$437,112.00	\$620,568.00	90	\$437,112.00	\$620,568.00	86	\$417,684.80	\$592,987.20
48	\$25,559.04	\$44,428.80	42	\$22,364.16	\$38,875.20	32	\$17,039.36	\$29,619.20	76	\$40,468.48	\$70,345.60
28	\$927,498.21	\$1,063,177.02	40	\$1,324,997.44	\$1,518,824.32	36	\$1,192,497.70	\$1,366,941.89	40	\$1,324,997.44	\$1,518,824.32
38	\$288,100.80	\$329,596.80	34	\$257,774.40	\$294,902.40	48	\$363,916.80	\$416,332.80	54	\$409,406.40	\$468,374.40
102	\$33,945.60	\$74,149.92	98	\$32,614.40	\$71,242.08	96	\$31,948.80	\$69,788.16	100	\$33,280.00	\$72,696.00
160	\$331,136.00	\$550,784.00	140	\$289,744.00	\$481,936.00	144	\$298,022.40	\$495,705.60	120	\$248,352.00	\$413,088.00
88	\$26,540.80	\$48,963.20	72	\$21,715.20	\$40,060.80	78	\$23,524.80	\$43,399.20	72	\$21,715.20	\$40,060.80
890	\$91,634.40	\$263,796.00	558	\$57,451.68	\$165,391.20	478	\$49,214.88	\$141,679.20	490	\$50,450.40	\$145,236.00
62	\$27,081.60	\$50,939.20	44	\$19,219.20	\$36,150.40	48	\$20,966.40	\$39,436.80	62	\$27,081.60	\$50,939.20
64	\$39,802.88	\$59,837.44	50	\$31,096.00	\$46,748.00	52	\$32,339.84	\$48,617.92	64	\$39,802.88	\$59,837.44
92	\$46,883.20	\$75,127.94	84	\$42,806.40	\$68,595.07	78	\$39,748.80	\$63,695.42	134	\$68,286.40	\$109,425.47
58	\$77,227.70	\$220,168.00	46	\$61,249.55	\$174,616.00	46	\$61,249.55	\$174,616.00	80	\$106,520.96	\$303,680.00
44	\$301,100.80	\$379,364.13	34	\$232,668.80	\$293,145.01	34	\$232,668.80	\$293,145.01	56	\$383,219.20	\$482,827.07
	\$38,316,237.44	\$43,271,869.06		\$32,790,173.31	\$37,965,738.14		\$42,361,718.86	\$47,679,960.62		\$53,438,145.63	\$59,295,031.64

AÑO 3 (CANTIDAD DE VENTAS X MES, SE DUPLICAN LAS VENTAS X MES RESPECTO AL AÑO 2 EN EL PRIMER SEMESTRE, EN EL 2DO SEMESTRE SE TRIPLICAN)

TRIMESTRE											
1			2			3			4		
Cantidad ventas por artículo	Precio compra	Precio venta	Cantidad ventas por artículo	Precio compra	Precio venta	Cantidad ventas por artículo	Precio compra	Precio venta	Cantidad ventas por artículo	Precio compra	Precio venta
104	\$12,016,160.00	\$12,324,832.00	84	\$9,705,360.00	\$9,954,672.00	204	\$23,570,160.00	\$24,175,632.00	174	\$20,103,960.00	\$20,620,392.00
180	\$26,330,400.00	\$26,709,901.20	124	\$18,138,720.00	\$18,400,154.16	276	\$40,373,280.00	\$40,955,181.84	372	\$54,416,160.00	\$55,200,462.48
172	\$4,229,824.00	\$4,658,276.00	96	\$2,360,832.00	\$2,599,968.00	156	\$3,836,352.00	\$4,224,948.00	168	\$4,131,456.00	\$4,549,944.00
120	\$7,921,498.30	\$8,163,178.30	120	\$7,921,498.30	\$8,163,178.30	198	\$13,070,472.19	\$13,469,244.19	294	\$19,407,670.83	\$19,999,786.83
32	\$4,992,684.80	\$5,094,444.80	24	\$3,744,513.60	\$3,820,833.60	72	\$11,233,540.80	\$11,462,500.80	144	\$22,467,081.60	\$22,925,001.60
108	\$950,184.00	\$1,116,180.00	68	\$598,264.00	\$702,780.00	96	\$844,608.00	\$992,160.00	156	\$1,372,488.00	\$1,612,260.00
136	\$467,078.40	\$712,150.40	96	\$329,702.40	\$502,694.40	132	\$453,340.80	\$691,204.80	192	\$659,404.80	\$1,005,388.80
760	\$692,816.00	\$1,433,968.00	844	\$769,390.40	\$1,592,459.20	1032	\$940,771.20	\$1,947,177.60	780	\$711,048.00	\$1,471,704.00
1028	\$163,452.00	\$401,002.24	876	\$139,284.00	\$341,710.08	1020	\$162,180.00	\$397,881.60	1464	\$232,776.00	\$571,077.12
944	\$820,524.80	\$1,350,864.00	648	\$563,241.60	\$927,288.00	1080	\$938,736.00	\$1,545,480.00	1110	\$964,812.00	\$1,588,410.00
2084	\$198,813.60	\$353,446.40	2028	\$193,471.20	\$343,948.80	3006	\$286,772.40	\$509,817.60	3444	\$328,557.60	\$584,102.40
28	\$296,770.32	\$356,130.32	20	\$211,978.80	\$254,378.80	84	\$890,310.96	\$1,068,390.96	60	\$635,936.40	\$763,136.40
92	\$1,111,728.00	\$1,355,430.48	116	\$1,401,744.00	\$1,709,021.04	150	\$1,812,600.00	\$2,209,941.00	162	\$1,957,608.00	\$2,386,736.28
284	\$900,109.60	\$1,171,045.60	336	\$1,064,918.40	\$1,385,462.40	474	\$1,502,295.60	\$1,954,491.60	546	\$1,730,492.40	\$2,251,376.40
548	\$842,276.00	\$1,625,883.12	692	\$1,063,604.00	\$2,053,122.48	1206	\$1,853,622.00	\$3,578,129.64	1104	\$1,696,848.00	\$3,275,501.76
236	\$12,508.00	\$22,514.40	288	\$15,264.00	\$27,475.20	360	\$19,080.00	\$34,344.00	468	\$24,804.00	\$44,647.20
224	\$90,227.20	\$125,843.20	176	\$70,892.80	\$98,876.80	444	\$178,843.20	\$249,439.20	426	\$171,592.80	\$239,326.80
128	\$428,477.44	\$527,795.20	92	\$307,968.16	\$379,352.80	144	\$482,037.12	\$593,769.60	138	\$461,952.24	\$569,029.20
96	\$305,280.00	\$497,606.40	52	\$165,360.00	\$269,536.80	72	\$228,960.00	\$373,204.80	120	\$381,600.00	\$622,008.00
208	\$922,708.80	\$1,128,857.60	116	\$514,587.60	\$629,555.20	246	\$1,091,280.60	\$1,335,091.20	246	\$1,091,280.60	\$1,335,091.20
160	\$812,384.00	\$1,049,824.00	112	\$568,668.80	\$734,876.80	114	\$578,823.60	\$747,999.60	306	\$1,553,684.40	\$2,007,788.40
112	\$652,841.28	\$964,006.40	132	\$769,420.08	\$1,136,150.40	138	\$804,393.72	\$1,187,793.60	156	\$909,314.64	\$1,342,723.20
140	\$1,231,720.00	\$1,847,211.97	164	\$1,442,872.00	\$2,163,876.88	240	\$2,111,520.00	\$3,166,649.09	264	\$2,322,672.00	\$3,483,314.00
116	\$737,760.00	\$1,093,114.40	204	\$1,297,440.00	\$1,922,373.60	318	\$2,022,480.00	\$2,996,641.20	306	\$1,946,160.00	\$2,883,560.40
92	\$791,862.40	\$1,043,464.00	180	\$1,549,296.00	\$2,041,560.00	270	\$2,323,944.00	\$3,062,340.00	258	\$2,220,657.60	\$2,926,236.00
104	\$606,320.00	\$957,985.60	188	\$1,096,040.00	\$1,731,743.20	276	\$1,609,080.00	\$2,542,346.40	264	\$1,539,120.00	\$2,431,809.60
76	\$555,477.31	\$675,294.20	192	\$1,403,311.10	\$1,706,006.40	336	\$2,455,794.43	\$2,985,511.20	318	\$2,324,234.02	\$2,825,573.10
88	\$435,617.60	\$618,446.40	180	\$891,036.00	\$1,265,004.00	270	\$1,336,554.00	\$1,897,506.00	258	\$1,277,151.60	\$1,813,172.40
96	\$52,101.12	\$90,566.40	84	\$45,588.48	\$79,245.60	96	\$52,101.12	\$90,566.40	228	\$123,740.16	\$215,095.20
56	\$1,890,669.42	\$2,167,245.47	80	\$2,700,956.32	\$3,096,064.96	108	\$3,646,291.03	\$4,179,687.70	120	\$4,051,434.48	\$4,644,097.44
76	\$587,282.40	\$671,870.40	68	\$525,463.20	\$601,147.20	144	\$1,112,745.60	\$1,273,017.60	162	\$1,251,838.80	\$1,432,144.80
204	\$69,196.80	\$151,151.76	196	\$66,483.20	\$145,224.24	288	\$97,689.60	\$213,390.72	300	\$101,760.00	\$222,282.00
320	\$675,008.00	\$1,122,752.00	280	\$590,632.00	\$982,408.00	432	\$911,260.80	\$1,515,715.20	360	\$759,384.00	\$1,263,096.00
176	\$54,102.40	\$99,809.60	144	\$44,265.60	\$81,662.40	234	\$71,931.60	\$132,701.40	216	\$66,398.40	\$122,493.60
1780	\$186,793.20	\$537,738.00	1116	\$117,113.04	\$337,143.60	1434	\$150,483.96	\$433,211.40	1470	\$154,261.80	\$444,087.00
124	\$55,204.80	\$103,837.60	88	\$39,177.60	\$73,691.20	144	\$64,108.80	\$120,585.60	186	\$82,807.20	\$155,756.40
128	\$81,136.64	\$121,976.32	100	\$63,388.00	\$95,294.00	156	\$98,885.28	\$148,658.64	192	\$121,704.96	\$182,964.48
184	\$95,569.60	\$153,145.41	168	\$87,259.20	\$139,828.42	234	\$121,539.60	\$194,761.01	402	\$208,798.80	\$334,589.42
116	\$157,425.69	\$448,804.00	92	\$124,854.86	\$355,948.00	138	\$187,282.28	\$533,922.00	240	\$325,708.32	\$928,560.00
88	\$613,782.40	\$773,319.18	68	\$474,286.40	\$597,564.82	102	\$711,429.60	\$896,347.24	168	\$1,171,766.40	\$1,476,336.62
	\$78,106,176.32	\$88,208,040.77		\$66,841,507.14	\$77,391,696.97		\$129,529,101.90	\$145,790,648.82		\$163,397,406.84	\$181,305,962.13

8.3 Tabla costos, egresos por meses

EGRESOS AÑO 1												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Alquiler	\$20,000.00	\$20,600.00	\$21,218.00	\$21,854.54	\$22,510.18	\$23,185.48	\$23,881.05	\$24,597.48	\$25,335.40	\$26,095.46	\$26,878.33	\$27,684.68
Impuesto luz	\$1,500.00	\$1,545.00	\$1,591.35	\$1,639.09	\$1,688.26	\$1,738.91	\$1,791.08	\$1,844.81	\$1,900.16	\$1,957.16	\$2,015.87	\$2,076.35
Impuesto agua	\$2,000.00	\$2,060.00	\$2,121.80	\$2,185.45	\$2,251.02	\$2,318.55	\$2,388.10	\$2,459.75	\$2,533.54	\$2,609.55	\$2,687.83	\$2,768.47
Impuesto gas	\$700.00	\$721.00	\$742.63	\$764.91	\$787.86	\$811.49	\$835.84	\$860.91	\$886.74	\$913.34	\$940.74	\$968.96
Impuesto tel fijo+wifi	\$1,500.00	\$1,545.00	\$1,591.35	\$1,639.09	\$1,688.26	\$1,738.91	\$1,791.08	\$1,844.81	\$1,900.16	\$1,957.16	\$2,015.87	\$2,076.35
Impuesto celular	\$400.00	\$412.00	\$424.36	\$437.09	\$450.20	\$463.71	\$477.62	\$491.95	\$506.71	\$521.91	\$537.57	\$553.69
Impuesto municipal	\$600.00	\$618.00	\$636.54	\$655.64	\$675.31	\$695.56	\$716.43	\$737.92	\$760.06	\$782.86	\$806.35	\$830.54
Publicidad y marketing	\$5,000.00	\$5,150.00	\$5,304.50	\$5,463.64	\$5,627.54	\$5,796.37	\$5,970.26	\$6,149.37	\$6,333.85	\$6,523.87	\$6,719.58	\$6,921.17
Artículos de limpieza	\$4,579.00	\$4,716.37	\$4,857.86	\$5,003.60	\$5,153.70	\$5,308.32	\$5,467.57	\$5,631.59	\$5,800.54	\$5,974.56	\$6,153.79	\$6,338.41
Sueldos	\$565,000.00	\$581,950.00	\$599,408.50	\$617,390.76	\$635,912.48	\$654,989.85	\$674,639.55	\$694,878.73	\$715,725.10	\$737,196.85	\$759,312.75	\$782,092.14
TOTAL EGRESOS MENSUAL AÑO 1 (3%)	\$601,279.00	\$619,317.37	\$637,896.89	\$657,033.80	\$676,744.81	\$697,047.16	\$717,958.57	\$739,497.33	\$761,682.25	\$784,532.72	\$808,068.70	\$832,310.76
TOTAL EGRESOS ANUAL AÑO 1 (aprox 43%)	\$8,533,369.34											

EGRESOS AÑO 2 (43%)												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Alquiler	\$28,515.22	\$29,370.67	\$30,251.79	\$31,159.35	\$32,094.13	\$33,056.95	\$34,048.66	\$35,070.12	\$36,122.22	\$37,205.89	\$38,322.07	\$39,471.73
Impuesto luz	\$2,138.64	\$2,202.80	\$2,268.88	\$2,336.95	\$2,407.06	\$2,479.27	\$2,553.65	\$2,630.26	\$2,709.17	\$2,790.44	\$2,874.16	\$2,960.38
Impuesto agua	\$2,851.52	\$2,937.07	\$3,025.18	\$3,115.93	\$3,209.41	\$3,305.70	\$3,404.87	\$3,507.01	\$3,612.22	\$3,720.59	\$3,832.21	\$3,947.17
Impuesto gas	\$998.03	\$1,027.97	\$1,058.81	\$1,090.58	\$1,123.29	\$1,156.99	\$1,191.70	\$1,227.45	\$1,264.28	\$1,302.21	\$1,341.27	\$1,381.51
Impuesto tel fijo+wifi	\$2,138.64	\$2,202.80	\$2,268.88	\$2,336.95	\$2,407.06	\$2,479.27	\$2,553.65	\$2,630.26	\$2,709.17	\$2,790.44	\$2,874.16	\$2,960.38
Impuesto celular	\$570.30	\$587.41	\$605.04	\$623.19	\$641.88	\$661.14	\$680.97	\$701.40	\$722.44	\$744.12	\$766.44	\$789.43
Impuesto municipal	\$855.46	\$881.12	\$907.55	\$934.78	\$962.82	\$991.71	\$1,021.46	\$1,052.10	\$1,083.67	\$1,116.18	\$1,149.66	\$1,184.15
Publicidad y marketing	\$7,128.80	\$7,342.67	\$7,562.95	\$7,789.84	\$8,023.53	\$8,264.24	\$8,512.17	\$8,767.53	\$9,030.56	\$9,301.47	\$9,580.52	\$9,867.93
Artículos de limpieza	\$6,528.56	\$6,724.42	\$6,926.15	\$7,133.93	\$7,347.95	\$7,568.39	\$7,795.44	\$8,029.30	\$8,270.18	\$8,518.29	\$8,773.84	\$9,037.05
Sueldos	\$805,554.90	\$829,721.55	\$854,613.19	\$880,251.59	\$906,659.14	\$933,858.91	\$961,874.68	\$990,730.92	\$1,020,452.85	\$1,051,066.43	\$1,082,598.43	\$1,115,076.38
TOTAL EGRESOS MENSUAL AÑO 2 (3%)	\$857,280.08	\$882,998.48	\$909,488.44	\$936,773.09	\$964,876.28	\$993,822.57	\$1,023,637.25	\$1,054,346.37	\$1,085,976.76	\$1,118,556.06	\$1,152,112.74	\$1,186,676.12
TOTAL EGRESOS ANUAL AÑO 2 (43%)	\$12,166,544.24											

EGRESOS AÑO 3 (43%)												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Alquiler	\$40,655.88	\$41,875.56	\$43,131.83	\$44,425.78	\$45,758.55	\$47,131.31	\$48,545.25	\$50,001.61	\$51,501.66	\$53,046.70	\$54,638.11	\$56,277.25
Impuesto luz	\$3,049.19	\$3,140.67	\$3,234.89	\$3,331.93	\$3,431.89	\$3,534.85	\$3,640.89	\$3,750.12	\$3,862.62	\$3,978.50	\$4,097.86	\$4,220.79
Impuesto agua	\$4,065.59	\$4,187.56	\$4,313.18	\$4,442.58	\$4,575.86	\$4,713.13	\$4,854.52	\$5,000.16	\$5,150.17	\$5,304.67	\$5,463.81	\$5,627.72
Impuesto gas	\$1,422.96	\$1,465.64	\$1,509.61	\$1,554.90	\$1,601.55	\$1,649.60	\$1,699.08	\$1,750.06	\$1,802.56	\$1,856.63	\$1,912.33	\$1,969.70
Impuesto tel fijo+wifi	\$3,049.19	\$3,140.67	\$3,234.89	\$3,331.93	\$3,431.89	\$3,534.85	\$3,640.89	\$3,750.12	\$3,862.62	\$3,978.50	\$4,097.86	\$4,220.79
Impuesto celular	\$813.12	\$837.51	\$862.64	\$888.52	\$915.17	\$942.63	\$970.90	\$1,000.03	\$1,030.03	\$1,060.93	\$1,092.76	\$1,125.54
Impuesto municipal	\$1,219.68	\$1,256.27	\$1,293.95	\$1,332.77	\$1,372.76	\$1,413.94	\$1,456.36	\$1,500.05	\$1,545.05	\$1,591.40	\$1,639.14	\$1,688.32
Publicidad y marketing	\$10,163.97	\$10,468.89	\$10,782.96	\$11,106.45	\$11,439.64	\$11,782.83	\$12,136.31	\$12,500.40	\$12,875.41	\$13,261.68	\$13,659.53	\$14,069.31
Artículos de limpieza	\$9,308.16	\$9,587.41	\$9,875.03	\$10,171.28	\$10,476.42	\$10,790.71	\$11,114.43	\$11,447.87	\$11,791.30	\$12,145.04	\$12,509.39	\$12,884.68
Sueldos	\$1,148,528.67	\$1,182,984.53	\$1,218,474.07	\$1,255,028.29	\$1,292,679.14	\$1,331,459.51	\$1,371,403.30	\$1,412,545.40	\$1,454,921.76	\$1,498,569.41	\$1,543,526.49	\$1,589,832.29
TOTAL EGRESOS MENSUAL AÑO 3 (3%)	\$1,222,276.41	\$1,258,944.70	\$1,296,713.04	\$1,335,614.43	\$1,375,682.86	\$1,416,953.35	\$1,459,461.95	\$1,503,245.81	\$1,548,343.18	\$1,594,793.48	\$1,642,637.28	\$1,691,916.40
TOTAL EGRESOS ANUAL AÑO 3 (43%)	\$17,346,582.91											

8.4 Tabla Estado de Resultados por meses

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 1												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TOTAL INGRESOS x MES (VENTAS)	\$6,725,670.54	\$7,280,717.36	\$7,078,957.55	\$6,946,649.79	\$5,689,305.68	\$5,981,858.42	\$6,206,465.18	\$6,668,862.92	\$10,506,191.06	\$8,933,095.18	\$9,462,467.06	\$10,681,809.05
TOTAL COSTOS DE VENTAS x MES (COMPRAS)	\$5,887,715.76	\$6,496,864.50	\$6,287,358.78	\$6,077,054.81	\$4,864,817.61	\$5,137,924.11	\$5,334,815.53	\$5,828,638.22	\$9,610,081.46	\$8,032,556.19	\$8,545,598.26	\$9,627,090.04
DIFERENCIA VENTA-COMPRA	\$837,954.78	\$783,852.86	\$791,598.76	\$869,594.98	\$824,488.07	\$843,934.31	\$871,649.65	\$840,224.69	\$896,109.60	\$900,538.99	\$916,868.80	\$1,054,719.00
GASTOS	\$601,279.00	\$619,317.37	\$637,896.89	\$657,033.80	\$676,744.81	\$697,047.16	\$717,958.57	\$739,497.33	\$761,682.25	\$784,532.72	\$808,068.70	\$832,310.76
RESULTADO BRUTO ANTES DE IMPUESTOS	\$236,675.78	\$164,535.49	\$153,701.87	\$212,561.18	\$147,743.26	\$146,887.16	\$153,691.08	\$100,727.37	\$134,427.35	\$116,006.27	\$108,800.10	\$222,408.25
IMPUESTO A LAS GANANCIAS (25%)	\$59,168.95	\$41,133.87	\$38,425.47	\$53,140.30	\$36,935.82	\$36,721.79	\$38,422.77	\$25,181.84	\$33,606.84	\$29,001.57	\$27,200.03	\$55,602.06
MARGEN NETO (RESULTADO FINAL)	\$177,506.84	\$123,401.62	\$115,276.40	\$159,420.89	\$110,807.45	\$110,165.37	\$115,268.31	\$75,545.52	\$100,820.51	\$87,004.70	\$81,600.08	\$166,806.19
FLUJO DE FONDOS AÑO 1	\$1,423,623.87											

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TOTAL INGRESOS x MES (VENTAS)	\$13,989,394.72	\$14,846,953.06	\$14,435,521.28	\$14,165,717.22	\$11,601,721.39	\$12,198,299.53	\$12,656,321.14	\$13,599,249.87	\$21,424,389.60	\$18,216,507.82	\$19,296,011.26	\$21,782,512.56
TOTAL COSTOS DE VENTAS x MES (COMPRAS)	\$12,246,448.78	\$13,248,508.00	\$12,821,280.66	\$12,392,425.49	\$9,920,412.38	\$10,477,335.44	\$10,878,839.50	\$11,885,850.50	\$19,597,028.86	\$16,380,114.59	\$17,426,318.02	\$19,631,713.03
DIFERENCIA VENTA-COMPRA	\$1,742,945.94	\$1,598,445.06	\$1,614,240.62	\$1,773,291.73	\$1,681,309.01	\$1,720,964.09	\$1,777,481.64	\$1,713,399.38	\$1,827,360.75	\$1,836,393.23	\$1,869,693.24	\$2,150,799.54
GASTOS	\$857,280.08	\$882,998.48	\$909,488.44	\$936,773.09	\$964,876.28	\$993,822.57	\$1,023,637.25	\$1,054,346.37	\$1,085,976.76	\$1,118,556.06	\$1,152,112.74	\$1,186,676.12
RESULTADO BRUTO ANTES DE IMPUESTOS	\$885,665.86	\$715,446.57	\$704,752.18	\$836,518.64	\$716,432.73	\$727,141.51	\$753,844.39	\$659,053.01	\$741,383.99	\$717,837.17	\$717,580.50	\$964,123.42
IMPUESTO A LAS GANANCIAS (25%)	\$221,416.47	\$178,861.64	\$176,188.05	\$209,129.66	\$179,108.18	\$181,785.38	\$188,461.10	\$164,763.25	\$185,346.00	\$179,459.29	\$179,395.12	\$241,030.85
MARGEN NETO (RESULTADO FINAL)	\$664,249.40	\$536,584.93	\$528,564.14	\$627,388.98	\$537,324.55	\$545,356.14	\$565,383.29	\$494,289.76	\$556,037.99	\$538,377.88	\$538,185.37	\$723,092.56
FLUJO DE FONDOS AÑO 2	\$6,854,834.97											

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 3												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TOTAL INGRESOS x MES (VENTAS)	\$28,516,843.09	\$30,264,942.77	\$29,426,254.91	\$28,876,269.71	\$23,649,662.84	\$24,865,764.42	\$38,699,135.80	\$41,582,321.72	\$65,509,191.29	\$55,700,475.82	\$59,001,265.20	\$66,604,221.11
TOTAL COSTOS DE VENTAS x MES (COMPRAS)	\$24,963,914.82	\$27,006,574.00	\$26,135,687.50	\$25,261,482.73	\$20,222,379.09	\$21,357,645.32	\$33,264,143.87	\$36,343,273.63	\$59,921,684.40	\$50,085,350.37	\$53,284,318.56	\$60,027,737.91
DIFERENCIA VENTA-COMPRA	\$3,552,928.27	\$3,258,368.77	\$3,290,567.41	\$3,614,786.98	\$3,427,283.75	\$3,508,119.10	\$5,434,991.93	\$5,239,048.09	\$5,587,506.90	\$5,615,125.45	\$5,716,946.63	\$6,576,483.21
GASTOS	\$1,222,276.41	\$1,258,944.70	\$1,296,713.04	\$1,335,614.43	\$1,375,682.86	\$1,416,953.35	\$1,459,461.95	\$1,503,245.81	\$1,548,343.18	\$1,594,793.48	\$1,642,637.28	\$1,691,916.40
RESULTADO BRUTO ANTES DE IMPUESTOS	\$2,330,651.86	\$1,999,424.07	\$1,993,854.37	\$2,279,172.55	\$2,051,600.89	\$2,091,165.75	\$3,975,529.98	\$3,735,802.28	\$4,039,163.71	\$4,020,331.97	\$4,074,309.35	\$4,884,566.80
IMPUESTO A LAS GANANCIAS (25%)	\$582,662.96	\$499,856.02	\$498,463.59	\$569,793.14	\$512,900.22	\$522,791.44	\$993,882.50	\$933,950.57	\$1,009,790.93	\$1,005,082.99	\$1,018,577.34	\$1,221,141.70
MARGEN NETO (RESULTADO FINAL)	\$1,747,988.89	\$1,499,568.05	\$1,495,390.78	\$1,709,379.41	\$1,538,700.67	\$1,568,374.31	\$2,981,647.49	\$2,801,851.71	\$3,029,372.78	\$3,015,248.98	\$3,055,732.01	\$3,663,425.10
FLUJO DE FONDOS AÑO 3	\$28,106,680.19											

9 Fuentes Bibliográficas

- Apuntes Cátedra Gestión de Personas – MBA FRM-UTN.
- Apuntes Cátedra Administración – MBA FRM-UTN.
- Apuntes Cátedra Finanzas y Control – MBA FRM-UTN.
- Apuntes Cátedra Costos – MBA FRM-UTN.
- <https://www.mercadolibre.com.ar/>
- <https://novida.com/es/gestion-de-personas/>
- <https://economipedia.com/definiciones/comparacion-entre-van-y-tir.html>
- https://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_netto