



Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo
Escuela Superior de Ciudad Sahagún
Licenciatura en Ingeniería Industrial

Tesis

**Evaluación técnico-económica para una empresa de comercio
minorista**

Para obtener el Título de Licenciado en
Ingeniería Industrial

Presenta

Diana Janet Islas Morales

Director

Dr. Rafael Granillo Macías

Codirector

Ing. Jose Gustavo Balcázar García

Comité tutorial

Ing. Berenice Guadalupe Sanchez Reyes

Dra. Francisca Santana Robles

Ing. José Gustavo Balcázar García

Ciudad Sahagún, Hgo., México., Septiembre 2024

Dedicatoria

Dedico a mi mamá y a mis hermanos.

Jaydy Beatriz Morales Razo

Agradezco toda tu motivación durante mi formación académica, ya que nunca me dejaste desistir, admiro tus fortalezas, tus enseñanzas y tu valentía, eres parte de este y cada uno de mis logros.

Adrian Islas Morales

Gracias por ser parte fundamental en mi vida, y acompañarme en cada uno de mis retos, admiro tu resiliencia y me es una fortuna tenerte de fuerte en estos momentos.

Ricardo Islas Morales

Mi niño pequeño, gracias por ser mi motivación y apoyo en este proyecto llamado vida, admiro tu responsabilidad y calidez de persona. Gracias por acompañarme en cada paso.

Agradecimientos

“Cualquier cosa que la mente del hombre pueda concebir y creer, esto lo puede lograr”

- Napoleón Hill

Gracias mi madre y a mis hermanos por apoyarme y nunca dejarme desistir hasta llegar a la meta, gracias a ellos tengo la fortaleza ya que me han acompañado en cada uno de mis logros.

Gracias a mis amigas Evelyn Calderón García y Monserrat Cesar Duran por su acompañamiento en este camino, gracias por las horas compartidas en clase, los trabajos realizados en conjunto y las historias vividas.

Gracias a mi asesor Dr. Rafael Granillo Macías, por el apoyo y la guía en todo momento, además del conocimiento compartido para lograr los mejores resultados.

Gracias al Ingeniero Jose Gustavo Balcázar García, por la suma de su conocimiento a este proyecto.

Resumen

El presente trabajo desarrolla la evaluación técnica y económica de una idea de negocios, con el propósito de determinar la rentabilidad en su operación. Para ello se utiliza y se desarrollan diferentes herramientas de la ingeniería industrial enfocadas en la formulación y evaluación de proyectos. En este caso en particular, el análisis se basa en diferentes indicadores para la rentabilidad de la idea de negocio como lo son: Valor Presente Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Costo-Beneficio, Punto de equilibrio y Curvas de sensibilidad. De igual forma un análisis de sensibilidad que nos dará una visión más amplia sobre los beneficios o pérdidas económicas que puedan surgir durante la puesta en marcha del proyecto.

Para la mejor toma de decisiones en la inversión del capital se debe de realizar las mejores estimaciones y estas decisiones se ven influidas por los diferentes flujos de efectivo los cuales se ven afectados directamente con los gastos de consumibles, gastos operativos, gastos administrativos, las depreciaciones y amortizaciones de los diferentes bienes que conforman una compañía. Otro factor relevante es el tiempo en el que ingresan los flujos de efectivo a la razón social, ya que si se requiere de una inversión o de un préstamo crediticio de ello dependerá el cómo influye la tasa de interés aplicada al mismo.

El estudio se realizó en el establecimiento de abarrotes “Super precios” que es considerado un pequeño comercio a minoristas, este establecimiento se dedica a la venta de artículos de la canasta básica. Siendo un negocio familiar y resultado más sencilla y certera la recopilación de datos sobre el mismo. El presente trabajo tomo como referencia las ventas de la microempresa y la dificultad para llevar a cabo el control en inventarios y pago de impuestos.

Al implementar un análisis técnico-económico diseñado para monitorear inventarios, ingresos y deducciones para determinar la rentabilidad del negocio de manera oportuna y sin mayor complicación. Los resultados obtenidos durante la evaluación son en base a los indicadores aplicados en un estudio financiero para determinar el porcentaje de

rendimiento y la ganancia económica que se verá reflejada en los ingresos respecto a los egresos del comercio.

Palabras clave. Pequeña empresa, rentabilidad, indicadores dinámicos, indicadores estáticos, evaluación económica.

Abstract

The present work develops the technical and economic evaluation of a business idea, with the purpose of determining its profitability in operation. For this, different tools of industrial engineering focused on the formulation and evaluation of projects are used and developed. In this particular case, the analysis is based on different indicators for the profitability of the business idea such as: Net Present Value, Internal Rate of Return, Cost-Benefit Ratio, Break-even point, and Sensitivity curves. Likewise, a sensitivity analysis will provide a broader view of the economic benefits or losses that may arise during the implementation of the project.

For the best decision-making in capital investment, the best estimates must be made, and these decisions are influenced by the different cash flows, which are directly affected by consumable expenses, operating expenses, administrative expenses, and depreciations and amortizations of the different assets that make up a company. Another relevant factor is the timing of the cash flows into the company, as the need for investment or credit loan will depend on how the interest rate applied to it influences it.

The study was conducted at the grocery store "Super precios," which is considered a small retail business dedicated to selling basic basket items. Being a family business made data collection simpler and more accurate. This study focused on the sales of the microenterprise and the challenges of inventory control and tax payment.

By implementing a technical-economic analysis designed to monitor inventories, income, and deductions to determine the profitability of the business in a timely and uncomplicated manner. The results obtained during the evaluation are based on the indicators applied in a financial study to determine the percentage of return and the economic gain that will be reflected in the income compared to the expenses of the business.

Keywords. Small business, profitability, dynamic indicators, static indicators, economic evaluation.

Contenido

Dedicatoria.....	2
Agradecimientos	3
Resumen.....	4
Abstract.....	6
Índice de tablas.....	9
Índice de gráficos.....	10
Índice de figuras.....	10
Capítulo 1. Construcción del objeto de estudio.....	11
1.1. Introducción	11
1.2. Planteamiento del problema	13
1.3. Justificación	13
1.4. Objetivos de la investigación	14
1.4.1 Objetivo general	14
1.4.2 Objetivos específicos.....	15
1.5. Preguntas de investigación.....	15
1.6. Hipótesis	15
1.7. Determinación y alcance del proyecto	16
Capítulo 2. Fundamento teórico.....	16
2.1. Marco referencia.....	16
2.1.1. Contexto	16
2.1.1.1. Ideas de negocios al por menor	17
2.1.1.2. Proyectos de inversión comerciales	21
2.1.1.3. Estudios aplicados en las microempresas de servicios para evaluar su ...	23
factibilidad	23
2.2. Marco conceptual	26
2.2.1. Identificación de oportunidades	26
2.2.2. Etapas para la evaluación de una idea de negocios	29
2.2.3. Proyectos de inversión	30
2.2.4. Tipologías de proyectos.....	32
2.2.5. Etapas de un proyecto.....	34
2.2.6. Estudio del mercado y la demanda	36

2.2.6.1. Estudio de mercado competidor	40
2.2.6.2. Etapas del estudio de mercado	40
2.2.6.3. Tipos de estudios de mercado	41
2.2.7. Comportamiento de la demanda	42
2.2.7.1. Análisis de la demanda	43
2.2.8. Técnicas de proyección del mercado	44
2.2.9. Cadena de valor	47
2.2.10. Decisiones de localización (Método de Brown & Gibson)	49
2.2.11. Inventarios	52
2.2.12. Estimación de costos.....	55
2.2.13. Presupuestos.....	58
2.2.14. Indicadores de la rentabilidad en los proyectos	60
2.2.15. Análisis y evaluación financiero	62
2.2.16. Análisis de riesgo.....	66
Capítulo 3. Propuesta de inversión	67
3. Resultados.....	67
3.1. Identificación de una oportunidad.....	67
3.2. Estudio del mercado y la demanda	68
3.6. Decisiones de localización.....	77
3.7. Indicadores de la rentabilidad en los proyectos.....	79
3.8. Análisis de sensibilidad.....	80
Conclusiones	81
Referencias.....	83
Anexos	86
Inventario	86
Estructura de inversión	92
Ingresos proyectados	99
Costos de compra de productos	105
Costos y gastos	112
Mano de obra.....	114
Pago de impuestos	114
Depreciación y amortización.....	115

Resumen de costos fijos y variables.....	115
ISR.....	116
PTU	116
Estado de resultados	116
VPN	117
TIR.....	118
Relación costo beneficio	118
Punto de equilibrio	118
Análisis de sensibilidad.....	118
Análisis de sensibilidad respecto a un aumento del 10%	118
Análisis de sensibilidad respecto a un aumento del 20%	119
Análisis de sensibilidad respecto a una reducción del 10%	120
Análisis de sensibilidad respecto a una reducción del 20%	121
Estudio de mercado (Resultado de las encuestas).....	123
Glosario de términos	125

Índice de tablas

Tabla 1. Clasificación de los negocios al por menor.	18
Tabla 2. Proyectos comerciales más comunes.	23
Tabla 3. Tipología de proyectos.	33
Tabla 4. Tipología de proyectos.	33
Tabla 5. Actividades primarias y secundarias de la Cadena de Valor.	48
Tabla 6. Factores objetivos y subjetivos	77
Tabla 7. Ubicaciones	77
Tabla 8. Medida de localización del factor objetivo.	77
Tabla 9. Análisis de factores objetivos y subjetivos.	78
Tabla 10. Medida de localización del factor subjetivo	78
Tabla 11. Medida de preferencia de localización.	78
Tabla 12. Flujos de efectivo.	79
Tabla 13. Tasa interna de retorno.	79

Tabla 14. Relación costo / beneficio.....	80
Tabla. 15 Análisis de sensibilidad	81
Tabla 16. Desviación estándar	122

Índice de gráficos

Gráfica 1. Producto interno bruto trimestral, 2023.	20
Gráfica 2. Unidades económicas	21
Gráfico 3. Principales métodos de muestreo	73

Índice de figuras

Figura 1. Etapas para la formulación y evaluación de proyectos.	29
Figura 2. Etapas para la formulación y evaluación de proyectos.	29
Figura 3. Diagnóstico del ¿Dónde estoy?	30
Figura 4. Contextos que influyen en un proyecto.	31
Figura 5. Etapas de un proyecto.	35
Figura 6. Análisis de mercado.	38
Figura 7. Segmentación del mercado.....	39
Figura 8. Estudio del mercado (Google trends).	69
Figura 9. Estudio del mercado (Google trends).	69
Figura 10. Estudio del mercado (Google trends).	69
Figura 11. Estudio del mercado (Google trends).	70
Figura 12. Estudio del mercado (INEGI).	70
Figura 13. Estudio del mercado (Unidades económicas).	71
Figura 14. Estudio del mercado.	71
Figura 15. Estudio del mercado.	72

Capítulo 1. Construcción del objeto de estudio

1.1. Introducción

En la vida diaria las personas toman decisiones que están basadas en diferentes alternativas, los ingenieros deben de tomarlas en sus respectivos trabajos, los encargados o supervisores al revisar y aprobar las tareas de otros, los presidentes municipales lo hacen para la mejora de la comunidad y así cada individuo que tiene alguna responsabilidad. “La mayoría de las decisiones involucran dinero, llamado capital o fondos de capital, que por lo general existe en cantidades limitadas. La decisión de dónde y cómo invertir dicho capital limitado está motivada por el objetivo principal de agregar valor cuando se consigan los resultados futuros que se espera obtener”. (Blank & Tarquin, 2012)

Un proyecto de inversión es “la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre muchas, una necesidad humana”, (Cervantes & Moreno, 1998) en otras palabras, un proyecto de inversión se define como una solución a un problema que se genera dentro de una sociedad, debido a las necesidades humanas que se presentan a diario, muchas veces estas ideas pueden ser nuevas o innovadoras y el objetivo siempre es simplificar o facilitar las actividades. Un ejemplo de necesidad que atiende la formulación de proyectos atiende la creación de un nuevo producto, un nuevo servicio o negocio e incluso la innovación o adaptación para una parte del mercado. (Coello & Brito, 2018)

Para el análisis del proyecto lo primero es generar una idea de negocios, de acuerdo al monto de capital disponible para su ejecución (Coello & Brito, 2018), por consiguiente, es importante generar un estudio de mercado en el cual se realizan diferentes pruebas para visualizar cual es el verdadero mercado, esto nos permite generar una evaluación de qué tan amplio es el negocio y su crecimiento futuro. Además, permite el enfoque principal de la sección del mercado que tendrá preferencia sobre nuestro producto o servicio y de esta forma se genera una satisfacción en la demanda. (Orjuela & Sandoval, 2002)

Los proyectos de inversión son antecedentes que permiten estimar o proyectar los beneficios al designar recursos para la producción de bienes o servicios, con el empleo de ciertas técnicas para asegurar las ventajas en el estado financiero. (Baca, 2013)

Como señala Pimentel (2008), “Los estudios de pre inversión además de ser una herramienta de gran utilidad en la decisión de ejecutar un proyecto, constituyen una valiosa ayuda para identificar y promover proyectos en otros sectores de la economía”.

En un escenario de alta competitividad, resulta relevante saber y aprender a administrar los limitados recursos económicos y una excelente manera es generando rentabilidad en los ingresos. Una forma sencilla de hacerlo es con una inversión en acciones, bolsa de valores, negocios familiares o similar, esta forma de manejar el recurso económico nos genera mayor rendimiento en el mismo, es por ello por lo que los proyectos con alta rentabilidad económica son una buena estrategia para aumentar las finanzas personales (Ceballos, 2015).

Los indicadores que se emplean en evaluación de proyectos dentro de la ingeniería industrial en el ámbito económico permiten generar estimaciones de lo que se espera que suceda (Sapag & Sapag, 2008), dichas estimaciones involucran cuatro elementos esenciales:

1. Flujos de efectivo
2. Tiempo en que ocurren los flujos de efectivo
3. Tasas de interés relacionadas con el valor del dinero en el tiempo
4. Medición del beneficio económico para seleccionar una alternativa

Dado que las proyecciones de los flujos de efectivo y el momento de su ocurrencia están relacionadas con el futuro, es probable que difieran en la realidad debido a condiciones cambiantes y eventos imprevisibles. En resumen, la discrepancia entre las cantidades o los plazos estimados en el presente y los que se observen en el futuro se atribuye a la naturaleza estocástica (aleatoria) de todos los eventos económicos. Con un análisis de sensibilidad se determina la forma en que cambiaría una decisión de acuerdo con la variación de las estimaciones, en especial las que pueden cambiar en un rango amplio de valores. (Blank & Tarquin, 2012)

Con base en los antecedentes anteriores, esta investigación se realizó para una microempresa localizada en Tepeapulco, Hidalgo con la siguiente ubicación geográfica Ignacio López Rayón 18, Miguel Hidalgo, 43998 Cd Sahagún, Hgo. Se realizaron estudios de mercado para determinar el tamaño de la demanda de acuerdo con el giro de la idea de negocios y también a la población existente, para ello se elaboró la estructura financiera y con ellos crear las variables de estudio dentro del proyecto como lo son los indicadores de rentabilidad del proyecto.

1.2. Planteamiento del problema

La gestión financiera de los recursos económicos en las microempresas se caracteriza por la búsqueda de la maximización de los mismos mediante el uso eficiente del capital de trabajo. Según Cervantes & Moreno (1998) menciona que “mediante un proceso de formulación y evaluación de cada uno de los distintos aspectos que constituyen al proyecto (Mercado, Técnicos, Jurídico-Administrativos, Económico-Financieros y Sociales) se logra satisfacer tanto el criterio de eficiencia (maximizar o minimizar) como el criterio de racionalidad que imponen la escasez de los recursos”.

Partiendo del problema en el estudio, la evaluación de proyectos en las microempresas genera mayor confianza para la inversión de estos proyectos para asegurar los beneficios económicos de los mismos, uno de los principales problemas que enfrentan los dueños de estos negocios es la falta de cultura financiera, lo que genera una mala gestión y análisis de las finanzas del proyecto para una correcta toma de decisiones al momento de invertir. (Sapag & Sapag, 2008)

1.3. Justificación

Los dueños de las microempresas no creen en la importancia de un análisis financiero de sus recursos económicos, la falta de conciencia económica es una causa por la cual no realizan una evaluación técnico - económico ya que esto podría resultar una ventaja competitiva frente al mercado. (Barreto, 2020) “Con frecuencia, la creación de estas organizaciones se las realiza de manera empírica, es decir, sin el conocimiento ni la experiencia necesaria para evolucionar en un mercado altamente competitivo, dando a lugar que el fracaso empresarial de estas empresas sea elevado en comparación con las de gran tamaño”. (Zambrano, Sánchez & Correa, 2021)

En México se estima que ocho de cada diez empresas no sobreviven más de diez años. Algunas de las razones es la falta de conocimiento y no tener un acceso óptimo a financiamiento, es así como este aspecto recobra la relevancia de estudiar y aprender sobre temas financieros y son la base de la toma de decisiones (Canossa & Rodríguez, 2019).

“El crecimiento de una economía requiere que las empresas especialmente aquellas pequeñas y medianas empiecen a darle un mayor énfasis e importancia al análisis de sus indicadores financieros los mismos que servirán para que la administración tome decisiones adecuadas con respecto a la organización de la empresa, así como a las políticas aplicadas en la administración financiera del negocio”. (Riofrío, Cabrera, & Torres, 2017)

Con la implementación de un estudio técnico - económico pretende ofrecer un mejor panorama del negocio, obteniéndose beneficios palpables, al igual que la toma de decisiones correctas, siendo que si los indicadores de rentabilidad son negativos es innecesario invertir tiempo y capital en un proyecto sin ganancias.

La presente investigación pretende mejorar la rentabilidad de la microempresa del municipio de Tepeapulco en el estado de Hidalgo, ya que este es clave del Estado, con un patrimonio arquitectónico, gastronómico y ecológico que lo coloca como un potencial turístico regional. (INEGI, 2009) La cabecera municipal y la localidad de Fray Bernardino de Sahagún concentran más de la mitad de la población, la cual se dedica principalmente al sector industrial, convirtiéndolo en uno de los municipios con mayor desarrollo empresarial del Estado, gracias a su ubicación estratégica en uno de los corredores industriales más importantes del país, permitiendo que sus grados de marginación y pobreza extrema se mantengan en niveles bajos.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo general

Aplicar las herramientas de la Ingeniería Industrial para la evaluación de un proyecto de inversión en un estudio de caso de una microempresa en Tepeapulco, Hidalgo.

1.4.2 Objetivos específicos

1. Generar una propuesta de estudio de mercado y análisis de la demanda para justificar la aceptación o rechazo del proyecto, utilizando técnicas de proyección.
2. Realizar un análisis para la localización de instalaciones empleando el método de Brown & Gibson con el propósito de proyectar la logística en la distribución de productos que oferta la microempresa objeto de estudio.
3. Realizar un análisis de los indicadores económicos de rentabilidad estáticos y dinámicos como Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Flujo Neto de Efectivo (FNE) obtenidos de la estructura financiera para la aceptación o rechazo del proyecto de inversión.
4. Generar un análisis de sensibilidad para proyectar los riesgos o los beneficios del proyecto dentro de la microempresa.

1.5. Preguntas de investigación

¿El evaluar los aspectos técnicos y económicos en una microempresa permite identificar la rentabilidad y mejorar la toma de decisiones para el empresario?

¿Es pertinente identificar la ubicación de la microempresa y así determinar la factibilidad de la inversión económica mediante la implementación de un análisis técnico – económico?

1.6. Hipótesis

Después de haber plasmado la pregunta de investigación que guiara el desarrollo del presente trabajo, se establece como hipótesis de investigación la siguiente:

H1. El análisis técnico y económico tiene un impacto positivo en el crecimiento y permanencia de una microempresa

1.7. Determinación y alcance del proyecto

La evaluación del proyecto de inversión se realizará en unas microempresas de ventas al detalle (minorista de abarrotes) durante un periodo iniciando en enero del 2023 y concluirá en noviembre del mismo año. Tendrá como campo de análisis económico y de mercado una microempresa con una existencia relativa a 2 años.

Capítulo 2. Fundamento teórico

2.1. Marco referencia

2.1.1. Contexto

Las microempresas desempeñan un papel crucial en el sector del comercio, contribuyendo significativamente a la economía local y global. Estas empresas son pequeñas en tamaño, con un número limitado de empleados y un alcance operativo relativamente reducido en comparación con las medianas y grandes empresas. Sin embargo, su impacto es considerable en términos de generación de empleo, innovación y diversificación de la oferta de productos y servicios en el mercado. (Barreto, 2020)

Las características de este sector comercial se basan en tener pocos empleados, bajos ingresos en comparación con las grandes cadenas de negocio, muy frecuentemente tienen una estructura simple y gestión familiar. Algunos puntos podrían sonar negativos, sin embargo, son base del desarrollo económico a nivel local.

Algunos de los aspectos importantes sobre las microempresas en el comercio hacen referencia a la contribución económica, su flexibilidad y adaptabilidad ya que suelen ser más ágiles y adaptables al mercado y a sus tendencias del consumidor. De igual forma

logran la diversificación de la oferta y la demanda ya que ofrecen una amplia gama de productos y servicios. (Pacheco, 2023)

A pesar de sus beneficios, las microempresas en el comercio enfrentan una serie de desafíos, incluida la competencia de grandes cadenas minoristas, restricciones financieras y limitaciones de recursos, regulaciones comerciales y dificultades para acceder a tecnologías avanzadas. Sin embargo, muchas de estas empresas pueden superar estos desafíos mediante la innovación, la colaboración y el enfoque en sus ventajas competitivas únicas. (Pacheco, 2023)

2.1.1.1. Ideas de negocios al por menor

Una idea de negocio al por menor de acuerdo con Morales & Morales (2005), se refiere a la creación y desarrollo de un proyecto comercial centrado en la venta directa a los consumidores finales, es decir, la venta de bienes y servicios directamente a los consumidores finales, en lugar de a intermediarios.

Pérez (2019), plantea que los puntos de acción más importantes para desarrollar una idea de negocio al por menor son los siguientes:

1. **Identificar el producto o servicio:** El primer paso para desarrollar una idea de negocio al por menor es identificar un producto o servicio que satisfaga una necesidad del mercado.
2. **Establecer el precio de venta:** Determinar un precio de venta que permita una ganancia adecuada es fundamental para la viabilidad financiera de la empresa.
3. **Crear una propuesta de valor:** La idea de negocio al por menor requiere una propuesta de valor (solución) para el mercado al que se enfoca. Esta propuesta debe aportar una solución a un problema o necesidad del mercado.
4. **Implementar una estrategia de marketing y comunicación:** La promoción y la comunicación de la oferta son esenciales para captar la atención de los consumidores y aumentar las ventas.

5. **Crear una identidad de marca:** La creación de una marca reconocible puede ayudar a diferenciarse en el mercado y construir una relación de confianza con los consumidores.

6. **Desarrollar un plan de negocio:** Este plan debe incluir una descripción detallada de cómo se va a hacer el negocio, las estrategias de marketing y comunicación, los costos y las estimaciones de beneficios.

7.

Es importante recordar que la venta al por menor puede beneficiarse de la implementación de tecnologías de la información (TIC), para mejorar la eficiencia y la relación con los clientes. Por esta razón es que Nuño (2012), considera de mucha importancia la incorporación de TIC a en el proyecto de inversión que se esté formulando.

El comercio al por menor hace referencia a una cadena de distribución en productos y servicios de forma directa a los consumidores finales. De esta forma es más sencillo adquirir información sobre nuestros clientes, debido al contacto continuo con los compradores directos y con ello se logra conocer sus gustos, hábitos de compra, preferencias y demás, sobre los servicio o productos que ofrecemos. El comercio minorista es un sector amplio y diverso que ofrece una gran variedad de oportunidades de negocio. (Pacheco, 2023)

El comercio al por menor se puede clasificar de acuerdo a las actividades ejecutadas, como se observa en la Tabla 1 donde se describen algunos ejemplos de ideas de negocios basados en la venta directa al consumidor:

Tabla 1. Clasificación de los negocios al por menor.

Clasificación de los negocios al por menor	
Almacenes	Este tipo de comercios facilitan la compra de sus clientes, al tener los productos ordenados por categorías.
Supermercados	Este tipo de servicios se encargan principalmente de la venta de productos como alimentos, el hogar, entre otros.
E-Commerce	Es una forma de venta online, donde el sistema de distribución tiene un alcance alrededor del mundo.

Tiendas especializadas	Son comercios minoristas enfocados en un segmento del mercado, por ejemplo: mascotas, cuidado de la piel, farmacias, etc.
Tiendas independientes	Son comercios que no tienen relación con inversionistas, solo pertenecen a un dueño.
Red de tiendas	Son sucursales pequeñas o incluso grandes que pertenecen a un mismo dueño.

Fuente: Elaboración propia con base en Pacheco (2023)

Al elegir una idea de negocios basada en el comercio al por menor es importante considerar cual es el mercado objetivo, en este proyecto el mercado objetivo se determinó en base a la investigación de campo y se obtuvo que la segmentación del mercado está en base a un 41.3% al sector femenino y el 58.7% al sector masculino de los cuales predomina un alto porcentaje en personas de entre 21 y 25 años de edad, considerando que son individuos de ingresos propios.

La evaluación de la competencia a la que nos enfrentamos es un factor clave para asegurar el éxito de un negocio, de igual modo la ubicación es un punto clave, ya que si no estamos cerca del mercado objetivo puede ser que el proyecto no sea factible. El presupuestó y la evaluación de los indicadores económicos nos dará un panorama más amplio para la elección del proyecto y por último considerar las habilidades y experiencias que se tenga sobre el sector en el que se desea centrar el proyecto es de gran importancia ya que conocer el tema nos facilitara la buena toma de decisiones para evitar el fracaso. (Pacheco, 2023)

Algunas ideas de negocios de comercio al por menor más comunes son las tiendas de comestibles y abarrotes, que se basan en ventas de consumo diario, lo interesante de este negocio para hacerlo rentable se basa en que la ubicación sea buena, la amplia selección de productos y los precios competitivos. Tiendas de ropa, son proyectos que deben de estar en constante cambio debido a las tendencias de su mercado objetivo. En tiendas de artículos para el hogar se debe ofrecer al público buena calidad en sus productos y un precio competitivo. Estos son algunos de los ejemplos más comunes de negocios al por menor. A pesar de ser comunes, son buenas fuentes de ingreso debido a que se basan en la satisfacción de necesidades de las personas, para poder ser

exitosos basan algunas estrategias de mercado como la calidad, precio, atención al cliente, ubicación y demás.

De acuerdo con INEGI (2023), en el primer trimestre de 2023, el comercio al por menor registró un producto interno bruto de \$2.92 billones de pesos en moneda nacional mexicana, evidenciando una caída de 10.5% con respecto al trimestre anterior y un alza de 14.8% respecto al mismo periodo del año anterior. Con esta referencia se puede decir que el sector comercial ha crecido en los últimos años y se considera una fuente de ingresos con un buen rendimiento. Es decir, que para la economía mexicana se considera un porcentaje representativo sobre los ingresos de comercios al por menor que se generan a diario. Como se muestra en la gráfica 1, se arrojan los datos por INEGI sobre el crecimiento del PIB.



Gráfica 1. Producto interno bruto trimestral, 2023.

Fuente: (INEGI, 2023)

Otro estudio de importancia es sobre las unidades de trabajo donde se observa un incremento en las pequeñas empresas, que son considerados como comercios al por menor. De acuerdo a los datos de DENU (2022), se registraron 2,183,233 empresas con 0 a 10 empleados (448 empresas más que el periodo anterior). En el mismo periodo se registraron 45,509 empresas con 11 a 50 empleados (196 empresas más que el periodo anterior). 4,173 empresas con 51 a 100 empleados fueron registradas en 2022 (90 empresas más que el periodo anterior). Así mismo, se registraron 4,114 empresas

con más de 101 empleados (118 empresas más que el periodo anterior). Como se muestra en la gráfica 2, se visualizan las unidades económicas para el año 2022.



Gráfica 2. Unidades económicas

Fuente: (DENUE, 2022)

En resumen, el desarrollo de una idea de negocio al por menor requiere una oferta única, un precio competitivo, una propuesta de valor única, una estrategia de marketing y comunicación efectiva, y la implementación de TIC para mejorar la eficiencia y la relación con los clientes. Estos pasos ayudarán a crear una empresa exitosa y al por menor.

2.1.1.2. Proyectos de inversión comerciales

Los proyectos de inversión comercial son una propuesta para la aplicación de recursos en diferentes alternativas de negocio con la que se espera generar ingresos futuros capaces de compensar la aplicación de dichos recursos. (Amejjide, 2016)

Estos proyectos pueden ser de varios tipos de acuerdo con Briseño (2003):

1. Inversión en una nueva actividad comercial: Este proyecto implica la creación de una nueva empresa o la adquisición de un establecimiento existente para luego operarlo de manera independiente.
2. Inversión en expansión de una actividad comercial existente: Este proyecto se refiere a la ampliación o el enfoque de una actividad comercial ya existente, con la finalidad de aumentar su rentabilidad.

3. Inversión en una nueva actividad industrial: Este proyecto implica la construcción de una nueva fábrica o la adquisición de un establecimiento industrial existente y luego operarlo de manera independiente.

4. Inversión en expansión de una actividad industrial existente: Este proyecto se refiere a la ampliación o el enfoque de una actividad industrial ya existente, con la finalidad de aumentar su rentabilidad.

Los proyectos de inversión comercial pueden tener varios escenarios posibles: En espera, Realizado, Postergado, y Fracasado. Antes de llevarlos a cabo, Ameijide (2016) recomienda evaluar el proyecto, lo que puede llevarse a cabo de manera efectiva utilizando los recursos disponibles. Para llevar a cabo un proyecto de inversión comercial, se recomienda seguir estos pasos:

1. Identificar la actividad comercial o industrial que se desea expandir, iniciar o adquirir.
2. Evaluar la viabilidad del proyecto, asegurándose de que los recursos disponibles son suficientes para cubrir los costos iniciales y generar beneficios a largo plazo.
3. Establecer una estrategia de negocio y una planificación financiera para el proyecto.
4. Implementar el proyecto y monitorear los resultados. Si los resultados no son satisfactorios, se puede postergar el proyecto o incluso abandonarlo si los costos superan los beneficios.

Los proyectos de inversión surgen de diferentes situaciones, como la satisfacción de necesidades o incluso el aprovechamiento para generar una oportunidad de negocio. Normalmente los negocios tienen éxito cuando se basan en las necesidades de la comunidad, apoyándose de estrategias competitivas, estudios de mercado, actualización sobre las preferencias de nuestros clientes, estudios de rentabilidad sobre los proyectos o incluso innovaciones tecnológicas. Estos medios logran que el negocio permanezca vigente, ya que con estas estrategias se pretende aumentar la productividad, disminuir costos y ser una empresa factible (Orozco, 2005).

Los proyectos basados en el ámbito comercial implican la inversión de capital con el objetivo de un beneficio económico, pueden ser desde la creación de una nueva tienda hasta la expansión de la misma. En la Tabla 2, se muestra los ejemplos más frecuentes de proyectos de inversión comerciales en la actualidad.

Tabla 2. Proyectos comerciales más comunes.

Proyectos comerciales más comunes	
Creación de una nueva empresa	Se implica la inversión de capital para la puesta en marcha de un proyecto nuevo, donde se consideran análisis económicos, de mercado y demás para asegurar el beneficio económico.
Expansión de una empresa existente	El objetivo es aumentar la capacidad de producción del negocio, o incluso el alcance geográfico que tenga la empresa.
Adquisición de una empresa	En este tipo de negocios se suele comprar una empresa que ya tiene una rentabilidad estable, es decir ya ha sido evaluada anteriormente y solo se adquiere el negocio para continuarlo.

Fuente: elaboración propia con base en Orozco (2005)

Los proyectos comerciales han sido una estrategia para aumentar las finanzas personales de una manera sencilla, pero de igual forma conllevan un riesgo, ya que no existe una garantía del éxito. Es por ello que se recomienda realizar una investigación sobre todos los factores que influyen en el éxito del negocio, como la viabilidad del proyecto, el preguntarnos ¿El proyecto es factible y tiene potencial de éxito?, nos dará un panorama real de los posibles escenarios sobre la factibilidad del negocio.

La rentabilidad el proyecto se debe de considerar y darle la importancia necesaria, por ello el preguntarnos ¿El proyecto generará suficientes ingresos para compensar la inversión inicial?, con el fin de saber si podremos recuperar lo invertido y en lapso de tiempo, de ello dependerá si se pone en marcha el proyecto o no. Y de igual forma analizar los riesgos que conlleva el plan nos dejara una visión más amplia sobre el negocio. (Briseño, 2003).

2.1.1.3. Estudios aplicados en las microempresas de servicios para evaluar su factibilidad

En el caso de las microempresas de servicios, existen varios indicadores que pueden ayudar a supervisar y probar los sistemas, SNIP (2014):

1. Seguimiento: hace referencia a el tiempo de respuesta, el rendimiento o la velocidad a la que se realiza el trabajo, la latencia o retraso entre un evento y su correspondiente respuesta y la tasa de errores.
2. Beneficios empresariales: Las microempresas de servicios pueden ofrecer varios beneficios empresariales, como una mayor agilidad, escalabilidad y fiabilidad. Sin embargo, también plantean desafíos únicos, como la complejidad en la supervisión y las pruebas.
3. Comprobaciones de estado: Son datos recogidos de su sistema o servicio, que representan su estado interno. Estos datos pueden recopilarse a partir de archivos de registro, métricas y contadores.
4. Análisis de Causas Raíz de Inteligencia Artificial Activa (IAA): Ayuda en los tiempos de respuesta rápidos a las anomalías y una remediación más rápida.
5. KPI: Aunque tradicionalmente no forman parte de los KPIs, juegan un papel crítico en la gestión de una arquitectura de microempresas de servicios. Las métricas orientadas al negocio pueden ayudar a medir el rendimiento y la salud de las microempresas de servicios.
6. Límites de microempresas de servicios bien definidos: Evitar "reglas" arbitrarias al crear límites de microservicios. Los principios prácticos para unos límites de microservicios bien definidos pueden derivarse de los principales CTO (Director Tecnológico de una Empresa) de la industria.
7. Pruebas: Las pruebas son cruciales para los sistemas de microempresas de servicios. Se pueden emplear varias estrategias de pruebas, como las pruebas unitarias, de integración y de aceptación.

8. Codificar para una microempresa de servicio en el lenguaje de su elección: Esto permite una mayor confianza en que el código funcionará como parte de un servicio más amplio.

Para Mariño (2009), los indicadores para las microempresas de servicios están vinculados a la supervisión, los beneficios empresariales, los controles de salud, los KPI, los límites bien definidos de las microempresas de servicios y las pruebas. Cada indicador desempeña un papel único en la comprensión y gestión de los sistemas de micros servicios.

El estudio técnico identifica y verifica la posibilidad de la creación de un producto o servicio, para lograr el objetivo del proyecto. Este estudio se basa en la determinación de si es posible producir o vender nuestra idea de negocios con la calidad, cantidad y costo ideal. Es por ello que en esta fase se analizan las tecnologías, insumos, maquinaria, materia prima y demás que se requiere para poner en marcha el negocio. Este estudio debe de ser realizado por un grupo de expertos los cuales se encargan de proponer alternativas que permitan el logro de los objetivos ya que se habla de una etapa de prefactibilidad donde se debe de poner atención a todos los factores que influyen en la puesta en marcha del proyecto. (Barreto,2020)

De igual forma se debe complementa con un estudio de mercada, para asegurar que los productos o servicios serán vendidos.

El fracaso de los negocios se debe normalmente a la improvisación en la asignación de los recursos ya sean económicos, muebles o inmuebles y demás, y que el análisis económico nos sirve para tener una mejor visión sobre el capital disponible y de esa forma tomar una buena decisión. Es por esta razón que se recomienza hacer estudios en los proyectos para minimizar el riesgo del fracaso.

El análisis financiero de una empresa se basa en los datos históricos para realizar proyectos a corto, mediano y largo plazo, ya que eso es de gran utilidad para saber sus puntos críticos y corregir esas desviaciones económicas.

Ya que en este punto de realiza comparaciones de acuerdo al desempeño del negocio, respecto otros del mismo giro creando una confianza para la toma de decisiones.

El estudio de rentabilidad evalúa la aportación de capital que aporta el inversionista, y se obtiene como resultado el análisis de las ganancias o pérdidas, de igual forma se tiene en cuenta la capacidad de la empresa y la utilización de fondos.

Según Barreto (2020), menciona que “los gerentes y dueños de negocios deben tener en cuenta las consideraciones financieras con cada decisión importante que tomen para su empresa. Ya sea que la decisión implique expansión de capital, cobertura de activos o adquisición de equipos importantes, un análisis financiero sólido proporcionara la garantía de que la decisión se toma con la mejor información disponible para lo cual se deben considerar los siguientes factores: la oportunidad, consideraciones contables, consideraciones financieras, factores de riesgo y asuntos legales”.

2.2. Marco conceptual

2.2.1. Identificación de oportunidades

La identificación de oportunidades de negocio es el proceso de identificar un nicho de mercado que no está siendo atendido de manera efectiva. Una vez identificada esta oportunidad, se puede desarrollar un producto o servicio que la satisfaga, generando así un negocio rentable. (Baca, 2013)

Existen muchos métodos para identificar oportunidades de negocio. Algunos de los más comunes son:

1. **Análisis de tendencias:** Los cambios en la tecnología, los hábitos de consumo y la demografía pueden crear nuevas oportunidades de negocio. Por ejemplo, el aumento del uso de Internet ha creado oportunidades para el desarrollo de comercio electrónico y marketing digital. (Orjuela & Sandoval, 2002)
2. **Investigación de mercado:** Entrevistar a clientes potenciales y analizar datos de mercado puede ayudar a identificar problemas y necesidades no atendidas.
3. **Análisis de la competencia:** Estudiar a las empresas que operan en el mismo mercado puede revelar oportunidades que no están siendo explotadas. Por ejemplo, una empresa que ofrece un producto o servicio de calidad superior al de sus competidores puede tener una oportunidad de mercado. (Baca, 2013)

Entonces decimos que una idea de negocios hace referencia a una posible solución o implementación para resolver algún problema o inconformidad de la sociedad. Es decir, puede solucionar problemáticas en cuanto a la alimentación o problemas de salud, problemas medioambientales, culturales, de educación y demás. El objetivo de ejecutar un plan o proyecto es la satisfacción de una necesidad y a su vez que este tenga una rentabilidad, dependiendo su interés ya sea lucrativo o de beneficencia, en este caso los proyectos son con fines lucrativos y por ende se pretende que el capital invertido genere una rentabilidad segura.

El proceso de identificación de oportunidades de negocio se puede dividir en los siguientes pasos:

- Investigación: El primer paso es realizar una investigación para comprender el mercado y las necesidades de los clientes.
- Ideación: Una vez que tengas una comprensión básica del mercado, puedes comenzar a generar ideas de negocios.
- Validación: La validación es el proceso de probar tus ideas para determinar si son viables.
- Desarrollo: Si tus ideas son viables, puedes comenzar a desarrollar un plan de negocios.

Se considera que la identificación de oportunidades está relacionada con diferentes factores para determinar el éxito de estos emprendimientos, como menciona Gamero & Ostos, (2020) “existen alrededor de 22 factores propuestos, siendo cinco los factores más importantes que facilitan la identificación de oportunidades de negocio: el conocimiento previo, el estado de alerta emprendedor, la autoeficacia, la creatividad, y las redes de contacto. Otros factores encontrados en el análisis son: la experiencia en emprendimiento, la experiencia laboral, la educación, las capacidades cognitivas, las intenciones de emprendimiento y la búsqueda activa de oportunidades en el mercado.”

En la vida diaria nos encontramos con servicios o productos que intentan facilitarnos la vida como lo es el servicio de lavandería, servicios de plataformas para la compra de productos o incluso el consumo de comida enlatada o suplementos alimenticios fáciles

de preparar o disolver, estos productos y servicios siempre van enfocados a la satisfacción de las necesidades humanas. Es importante analizar que para poder invertir en un proyecto debemos de tener cierto mercado que lo exija, es por ello por lo que los productos que se producen han sido analizados y evaluados desde diferentes puntos de vista para asegurar la maximización del capital invertido. (Coello & Brito, 2018)

En la actualidad lo más complicado no es generar o innovar una idea de negocios, más bien es el mantener vigente el mercado o segmento de la demanda, ya que existe una gran competencia que podría diversificar el producto y/o servicio afectando directamente a la empresa y recordemos que el objetivo principal siempre será el rendimiento positivo sobre los recursos de la organización.

Para la formulación y evaluación de un proyecto se debe de definir los objetivo que se tienen estos deben de ser claros y posibles de cumplir, este procedimiento va acompañado de diferentes estudios como lo es el análisis de la demanda o mercado, el análisis técnico y operativo, análisis económico y financiero al igual que un análisis socioeconómico, esto debe de ir enriquecido de una retroalimentación de diferentes expertos para poder tomar una decisión sobre el proyecto para decidir si es factible o no lo es. (Baca, 2013) En la Figura 1 y Figura 2, se muestra una estructura de pasos para la realización de un proyecto.

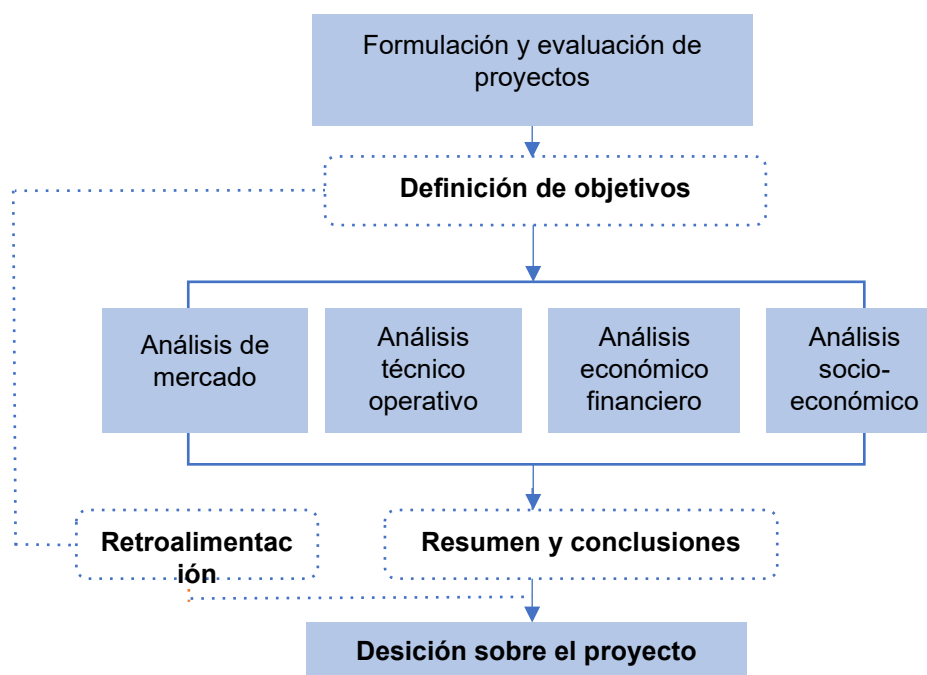


Figura 1. Etapas para la formulación y evaluación de proyectos.

Fuente: (Baca ,2013).

2.2.2. Etapas para la evaluación de una idea de negocios

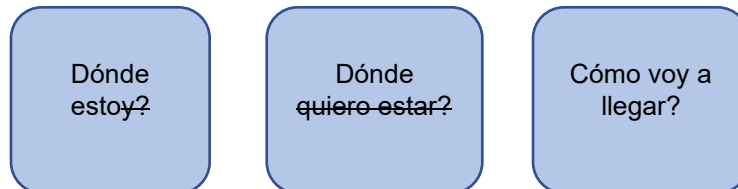


Figura 2. Etapas para la formulación y evaluación de proyectos.

Fuente: (Sapag, Sapag & Sapag, 2014).

Para la puesta en marcha de un proyecto se debe analizar el ¿Dónde estoy?, ¿Dónde quiero estar? Y ¿Cómo voy a llegar? En la primera fase se recomienda realizar un cuadro FODA para analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, con ello podemos definir en donde nos encontramos frente al comportamiento de la demanda, con ello se analizan las tendencias, la influencia del producto o servicio en el contexto local, global, económico, los canales de distribución y demás factores que serán el pilar en la toma de decisiones. (Baca, 2013)

El proceso de adaptación puede resultar imprescindible en los mercados ya que no siempre una innovación va acorde de las expectativas del comprador y de ello depende si es que una empresa desaparece o evoluciona. La Figura 3, muestra los puntos clave para la implementación de un proyecto, el análisis de todos estos factores nos abrirá un mejor panorama de si tendremos éxito con la puesta en marcha del plan establecido. (Sapag, Sapag & Sapag, 2014)

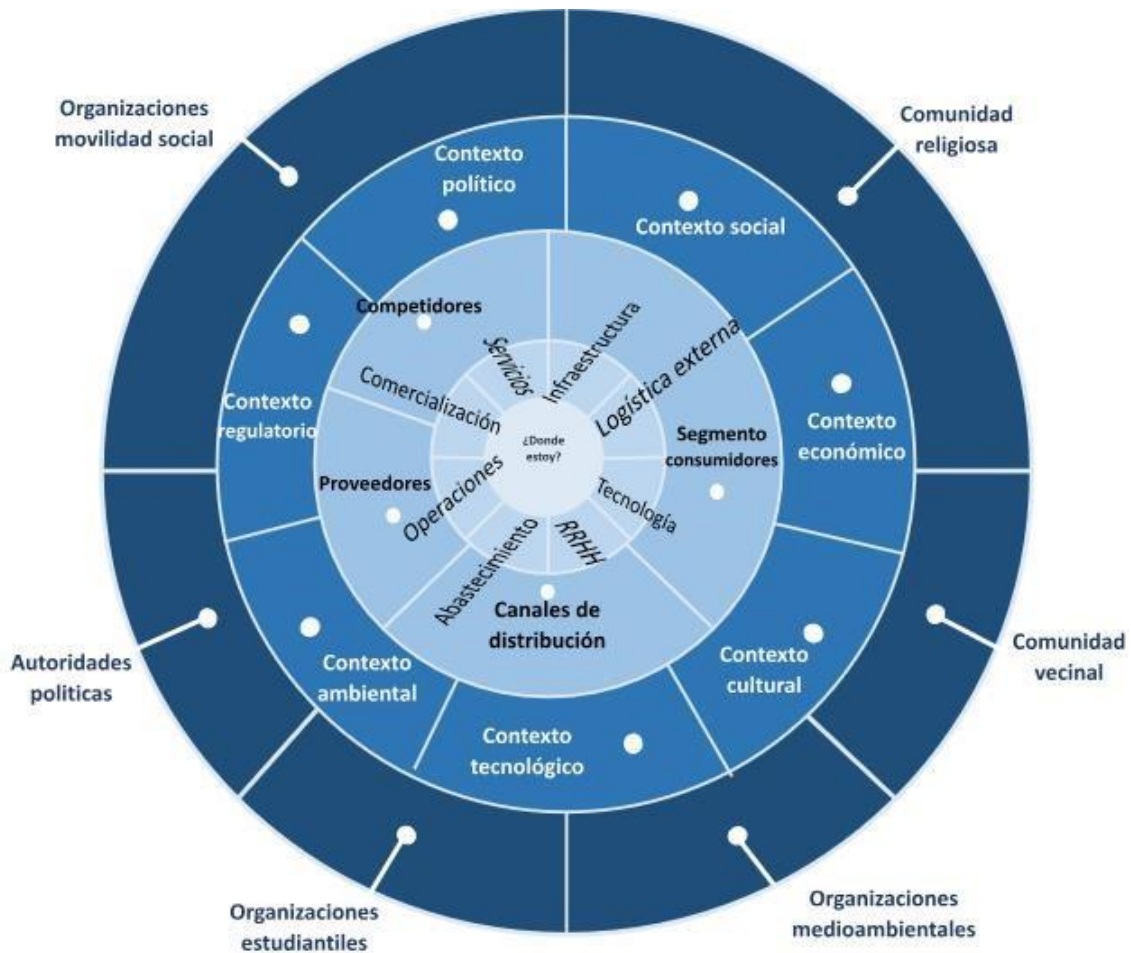


Figura 3. Diagnóstico del ¿Dónde estoy?

Fuente: (Sapag, Sapag & Sapag, 2014).

Por consiguiente, debemos de responder la interrogante ¿A dónde voy?, debido a que podemos basar nuestra respuesta en la apertura que brinda el segmento del mercado al igual que la ventaja competitiva que nos de la innovación del servicio o producto. En esta etapa se analiza el camino que podría tomar el proyecto. La última pregunta es ¿Cómo vamos a llegar?, ¿Cómo lo vamos a lograr?

2.2.3. Proyectos de inversión

Un proyecto de inversión es un plan de acción que tiene como objetivo la generación de beneficios económicos en el futuro. Este plan de acción puede incluir la adquisición de activos, la implementación de nuevos procesos o la expansión de un negocio existente. Pimentel, (2008) menciona que un proyecto de inversión es “Es el plan prospectivo de

una unidad de acción capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico o social. Esto implica desde el punto de vista económico, proponer la producción de algún bien o la prestación de algún servicio, con el empleo de ciertas técnicas y con miras a obtener un determinado resultado o ventaja económica o social”.

Entonces un proyecto no es, ni más ni menos que, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema que tiende a resolver, entre tantos, una necesidad humana. Esto quiere decir que el objetivo es la implementación de algo nuevo como lo puede ser la aplicación de una tecnología por ejemplo con el propósito de resolver las necesidades humanas. (Sapag, Sapag & Sapag, 2008)

El siguiente esquema nos da un panorama amplio de los puntos clave que se toman en cuenta para generar una idea de proyecto, es importante considerar los contextos en los que se ve reflexionado el proyecto lo primero es considerar el contexto social y cultural ya que de ello depende el éxito del proyecto, al igual que la posición que tomaría dentro de la industria, o el ámbito tecnológico, de igual forma hay que tomar en cuenta las restricciones como lo pueden ser en el ámbito regulatorio ya que normalmente dependiendo del estado cambian los reglamentos. Como se observa en la Figura 4, se enumeran algunos contextos que debemos de considerar para la implementación de una idea de negocios.

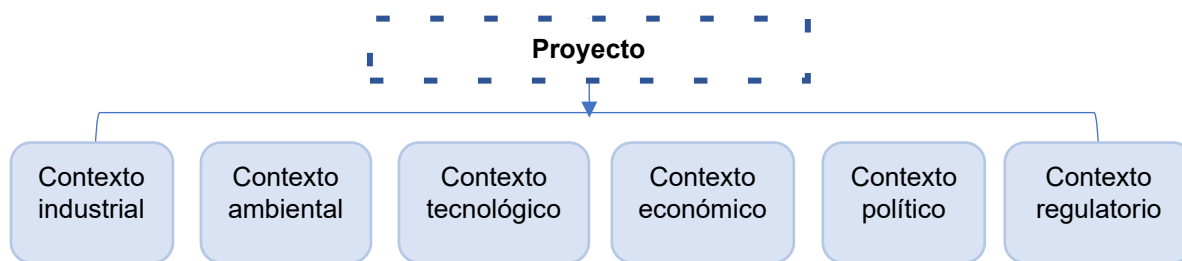


Figura 4. Contextos que influyen en un proyecto.

Fuente: (Sapag & Sapag, 2008).

Al realizar un proyecto el primer paso es identificar la oportunidad de negocio presente, una vez teniendo en claro lo que se quiere hacer y el cómo se va a realizar se debe de

preparar el proyecto que es donde se hacen los presupuestos pertinentes del mismo, inversiones, los costos y los beneficios que serán adquiridos durante la vida del proyecto, lo que queda por último es la evaluación del proyecto, dependiendo del tipo de proyecto se medirá la rentabilidad del mismo pero relacionándolo con todos los imprevistos, por ejemplo la aceptación industrial dentro de un sector, algunos factores ambientales como podría ser una inundación, sismo, erupción volcánica, entre otros. (Sapag & Sapag, 2008).

La competencia tecnológica existente podría resultar un reto para la empresa si es que no cuenta con esa capacidad tecnológica, en el contexto económico una empresa se podría ver frenada por la falta de capital o materia prima y para el contexto regulatorio o político podría haber algún tipo de pérdida si no se prevén o su cumplen los requerimientos mínimos la puesta en marcha del proyecto. (Sapag, Sapag & Sapag, 2014).

2.2.4. Tipologías de proyectos

Existe una gran diversidad de proyectos a continuación se muestra una clasificación de la tipología de proyectos. Según su finalidad de estudio, hace referencia a la rentabilidad de los proyectos y encontramos tres tipos de proyectos, uno se basa en el estudio para medir la rentabilidad de una inversión total, el segundo se basa en la rentabilidad de los recursos propios del inversionista y por último se mide la capacidad del proyecto tomando en cuenta los pagos o deducción que se adquieren al tomar un capital de una fuente externa. (Sapag & Sapag, 2008).

Según su finalidad de inversión, dentro de aquí se encuentra una división en cuanto a la creación de un nuevo negocio, servicio o producto donde es importante considerar todos los costos y beneficios adquiridos en un determinado tiempo.

También la modernización es un tipo de proyecto que a su vez está relacionado con la diferente toma de decisiones como lo es la internalización por ejemplo brindar un servicio extra a nuestro mercado para que no recurra a la búsqueda de la competencia en el caso de un gimnasio se podrían internalizar diferentes servicios como la venta de ropa deportiva o citas con un especialista en nutrición, externalización, reemplazo, ampliación en este caso claramente el negocio es beneficiado por la demanda que necesita mayor

tamaño o capacidad para la atención y satisfacción de la demanda o el cierre de un negocio. (Sapag & Sapag, 2008).

Esta decisión se verá reflejada por los rendimientos del proyecto, por ejemplo, al innovar un negocio de entregas a domicilio e implementar el uso de plataformas la competencia es muy aplica por lo que si el proyecto es factible podría llegar a ser internalizado o incluso externalizado, pero de lo contrario se tomaría la decisión del cierre para evitar mayores pérdidas en el negocio.

Como se observa en la Tabla 3, nos da un panorama de las tipologías de los proyectos que se pueden usar para la clasificación de los proyectos según su caso de estudio o caso de inversión.

Tabla 3. Tipología de proyectos.

Tipología de proyectos	
Caso de estudio	Caso de inversión
Rentabilidad de la inversión total	Creación de un negocio, servicio o producto
	Proyecto de modernización
Rentabilidad de los recursos propios del inversionista	Internalización
	Externalización
	Reemplazo
Capacidad del proyecto en el pago de capital adquirido de forma externa.	Ampliación
	Cierre del negocio

Fuente: Elaboración propia con base en Sapag & Sapag, (2008).

También encontramos otra clasificación en los proyectos de inversión de acuerdo al sector que van dirigidos, como se observa en la Tabla 4, esta clasificación se basa en los sectores comerciales, de acuerdo a su naturaleza y de bienes y servicios.

Tabla 4. Tipología de proyectos.

Tipologías de proyectos de acuerdo al sector al que van dirigidos		
Tipología	Descripción	Ejemplo
Agropecuarios	Se ubican en el sector primario	Caprina cultura Minería Pesca
Industriales	Sector secundario, se dedica a la transformación de materia prima	Calzado Farmacéutica
De servicios	Se ubica en el sector terciario	Educación Transporte Comercio
Tipologías de proyectos de acuerdo a su naturaleza		
Dependientes	Son proyectos relacionados entre si	
Independientes	Proyectos evaluados por separado, sin que la decisión de uno influya en los demás	
Mutuamente excluyentes	Son proyectos analizados en conjunto de los cuales se elige uno y se descartan los demás	
Tipologías de proyectos dirigido a bienes y servicios		
De bienes	Ofrecen un producto físico al mercado	Agrícolas Industriales Forestales
De servicios	Ofrece un servicio a la demanda	Servicios de hotelería Servicios de turismo Cadena de restaurant

Fuente: Elaboración propia con base en Coello & Brito, (2018).

2.2.5. Etapas de un proyecto

Se define cuatro fases prácticas para la elaboración de un proyecto, la primera fase es la concepción de la idea donde el inversionista se encarga de encontrar un área de oportunidad para una implementación, innovación o creación de algún servicio o producto, por consiguiente, la preinversión, es un proceso donde se analiza la evaluación del proyecto para determinar si es factible, después sigue la inversión y por último la puesta en marcha o la operación del proyecto, en la siguiente figura se muestra el desglose de las etapas de un proyecto. (Sapag, 2011) En la Figura 5 se muestran las etapas antes descritas.

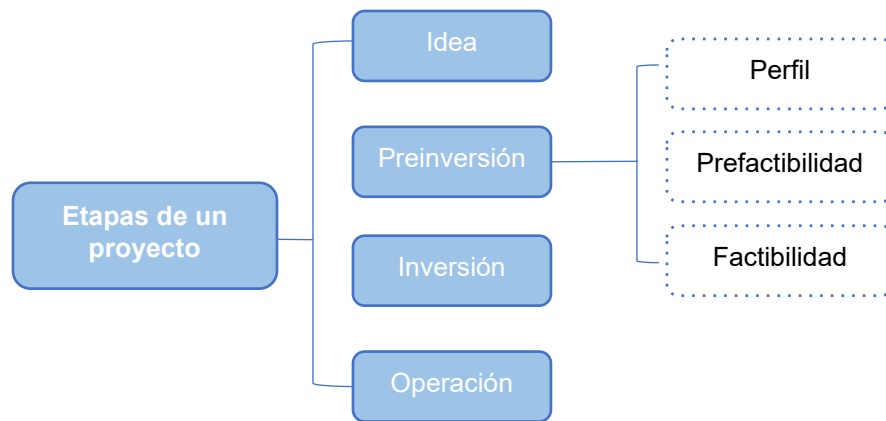


Figura 5. Etapas de un proyecto.

Fuente: (Sapag, 2011).

En algunos casos la elaboración de un proyecto puede variar y seguir un camino diferente, es por eso que también podemos considerar las siguientes etapas de la elaboración de un proyecto:

1. Identificación: En esta etapa se identifica una oportunidad de negocio que pueda ser rentable.
2. Evaluación: En esta etapa se evalúa la viabilidad del proyecto, considerando factores como la demanda del mercado, la competencia, los costos y los riesgos.
3. Planificación: En esta etapa se elabora un plan de acción detallado que incluye los recursos necesarios, el cronograma y el presupuesto.

Implementación: En esta etapa se lleva a cabo el plan de acción.

1. Seguimiento y evaluación: En esta etapa se monitorea el progreso del proyecto y se realizan los ajustes necesarios.

Etapas adicionales

En algunos casos como menciona Morales & Morales, (2005) los proyectos de inversión pueden pasar por etapas adicionales, como:

- Prefactibilidad: En esta etapa se realiza un estudio preliminar para determinar la viabilidad del proyecto.
- Factibilidad: En esta etapa se realiza un estudio más detallado para confirmar la viabilidad del proyecto.

- Estructuración financiera: En esta etapa se determina la estructura financiera del proyecto, incluyendo la forma de financiamiento.
- Licitación: En esta etapa se selecciona a los proveedores de los bienes y servicios necesarios para el proyecto.
- Operación y mantenimiento: En esta etapa se opera y mantiene el proyecto.

2.2.6. Estudio del mercado y la demanda

La palabra mercado es muy común en la sociedad, y es considerado como el área física donde se lleva a cabo la oferta y la demanda para realizar la adquisición o venta de bienes o servicios a precios determinados. Un estudio de mercado es un proceso sistemático de recopilación, análisis e interpretación de información sobre un mercado específico. El objetivo de un estudio de mercado es proporcionar información que ayude a las empresas a tomar decisiones estratégicas sobre sus productos, servicios y estrategias de marketing. (Orjuela & Sandoval, 2002).

El estudio del mercado es la determinación de la oferta y la demanda, estos parámetros se simulan en el futuro, según Sapag & Sapag (2008) mencionan que los aspectos que deben estudiarse son cinco:

- a) El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- b) La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- c) La comercialización del producto o servicio generado por el proyecto.
- d) Los proveedores, así como la disponibilidad y el precio de los insumos, actuales y proyectados.
- e) El mercado externo como contexto de competencia y oportunidades.

El objetivo principal de analizar a nuestro cliente potencial es el identificar sus gustos, preferencias, sus hábitos, nivel económico, nivel académico y demás factores que sirven para crear el perfil del consumidor principal de esta forma es más fácil generar una estrategia comercial. Ya que con el tiempo es posible que la segmentación del mercado aumente y es por ello que estos análisis nos enfocan para dar un mejor servicio y ofrecer

un mejor producto respecto a la competencia. Es decir, cuando se ubica una necesidad del mercado existen muchas alternativas para darle solución al problema, pero depende de nuestro enfoque para atender al mercado. (Orjuela & Sandoval, 2002).

Los objetivos de un estudio de mercado pueden variar según las necesidades de la empresa. Sin embargo, algunos de los objetivos más comunes son:

Identificar oportunidades de mercado: Un estudio de mercado puede ayudar a las empresas a identificar nuevas oportunidades de mercado, como nuevos productos o servicios que podrían ser rentables.

Evaluar la competencia: Un estudio de mercado puede ayudar a las empresas a evaluar la competencia, incluyendo sus productos, servicios, precios y estrategias de marketing.

Comprender las necesidades del cliente: Un estudio de mercado puede ayudar a las empresas a comprender las necesidades de sus clientes, lo que puede conducir al desarrollo de productos y servicios más atractivos.

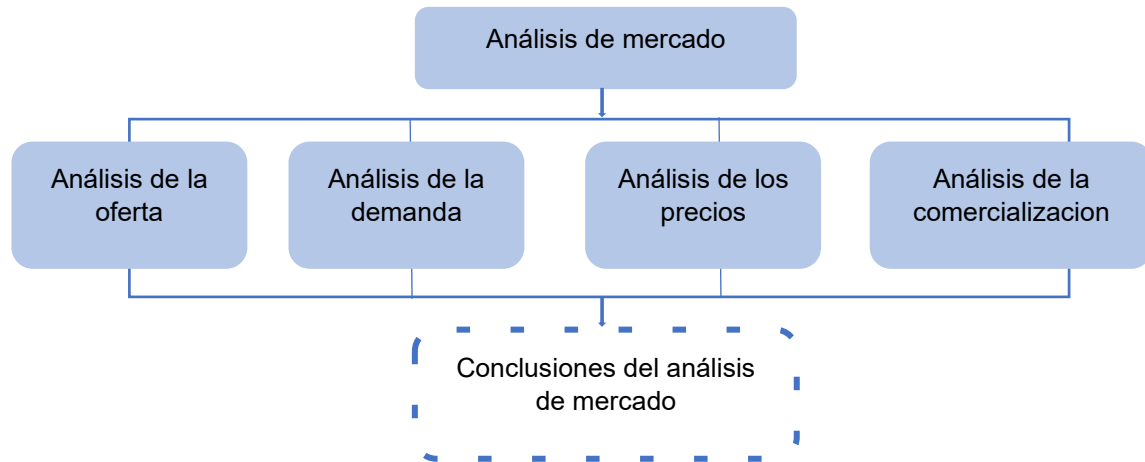
Definir el mercado objetivo: Un estudio de mercado puede ayudar a las empresas a definir su mercado objetivo, lo que puede ayudar a la empresa a dirigir sus esfuerzos de marketing de manera más eficaz.

El estudio de la demanda nos sirve para saber la cantidad de productos o servicios que se requieren para la satisfacción del consumidor, los factores que influyen en el proceso de la demanda hacen referencia los precios, los métodos de venta, y demás ya que estos se proyectan para definir la demanda deseada. El estudio de los competidores nos ayuda mucho a idealizar si nuestro proyecto o idea de negocios podrá o no tener éxito, ya que al conocer a nuestro cliente podemos satisfacer de mejor manera la demanda. La determinación de la oferta va relacionada con la capacidad de producción de la empresa ofertante del servicio o producto. Para analizar el mercado de un proyecto se reconocen diferentes variables que influyen en este proceso como se muestran en el siguiente

diagrama de la Figura 6, nos muestra los análisis pertinentes para conocer a nuestro público consumidor. (Baca, 2013)

Figura 6. Análisis de mercado.

Fuente: (Baca, 2013).



La segmentación del mercado hace referencia al proceso en el cual se dividen en grupos a nuestros consumidores de acuerdo a sus características y necesidades, debido a esa similitud es más sencillo atender al mercado, ya que son divididos de acuerdo a sus gustos, ´preferencias, nivel social, nivel académico y demás factores que nos ayudan a generar una mejor estrategia de marketing de nuestro bien o servicio ofrecido. Según Baca, (2013) menciona que se denomina segmentación a la agrupación de consumidores de acuerdo con algún comportamiento similar en el acto de compra; lo anterior reconoce que el mercado consumidor está compuesto por individuos con diversidad de ingresos, edad, sexo, clase social, educación y residencia en distintos lugares, lo que los hace tener necesidades y deseos también distintos. La segmentación del mercado institucional responde, por lo regular, a variables como: rubro de actividad, región geográfica, tamaño y volumen medio de consumo, entre otras.

Algunas variables que también pueden afectar directamente la segmentación del mercado son cuestiones demográficas como el sexo, la edad, número de integrantes en la familia y demás ya que de ello depende la respuesta del mercado ante la oferta. Este proceso de segmentación es de suma importancia ya que nos permite determinar el

tamaño de la demanda, en función a ello la empresa determina diferentes puntos como la producción, la logística entre otros puntos. Para lograr una segmentación exitosa debemos de satisfacer las necesidades de nuestros clientes, en la Figura 7 se muestra el proceso de segmentación.

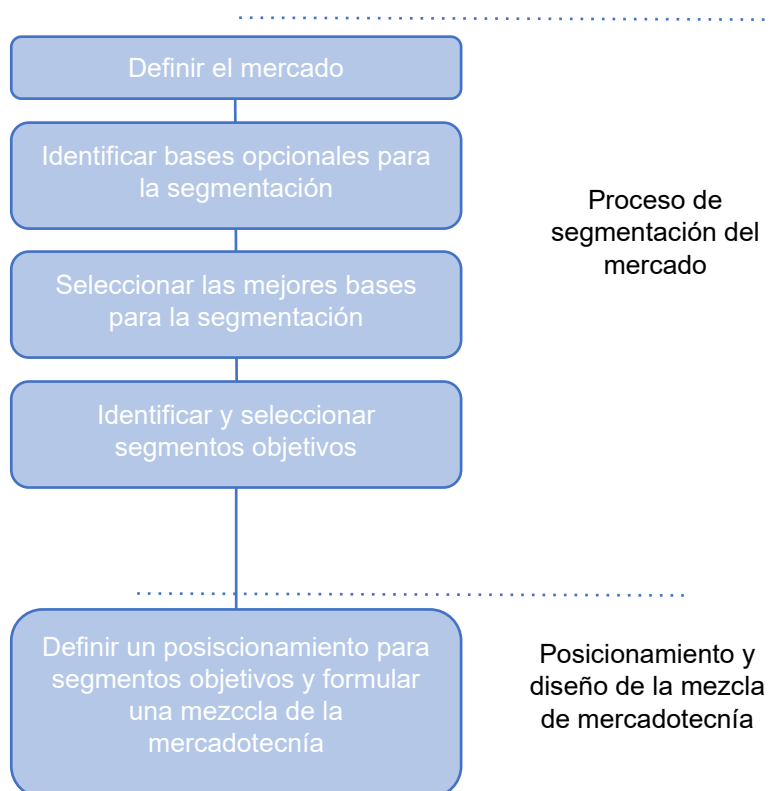


Figura 7. Segmentación del mercado.

Fuente: (Orjuela & Sandoval, 2002).

Al momento de identificar las bases de la segmentación debemos de tomar en cuenta los enfoques de la segmentación que se basan en las características de nuestro cliente y su respuesta, un ejemplo de las características de nuestro cliente podría ser su demografía y en cuanto a la respuesta se podría analizar la lealtad, y demás. Para seleccionar la mejor base de segmentación se tienen que descercar factores que no sean tan importantes para el estudio y tomar los de mayor relevancia para crear el perfil de nuestro cliente. (Orjuela & Sandoval, 2002).

Para determinar si un segmento es viable o no se puede valorar el tamaño del segmento y sus características, debe de generar una buena ganancia a largo plazo, de igual forma

analizar si su respuesta a las estrategias de mercadotecnia es diferente a otro segmento no sería viable tomar de forma individual.

2.2.6.1. Estudio de mercado competidor

Cuando estudiamos a la competencia no basta solo con los competidores directos que ofrecen el mismo producto que nosotros, también es importante identificar que opciones tiene el mercado para tender esa situación, ya que en la actualidad existe una gama de opciones para resolver problemas y no precisamente debe de ser el mismo producto o servicio al que brindemos. Entendemos por competidor directo a aquel que tiene las mismas características y conceptos para abastecer a la demanda. Es por ello que el objetivo principal del estudio de la competencia es conocer las estrategias competitivas, y de acuerdo a ello se genera la implementación de la estrategia comercial. Una vez que se cuente con el estado del competidor y del consumidor se puede determinar los atributos o las características para la aplicación de la propuesta de valor. (Baca, 2013)

Dentro de la propuesta de valor, se puede mejorar la estrategia comercial, la estrategia de los precios, promociones, publicidad o marketing, atención al cliente, etc.; ya que la planificación de las etapas del desarrollo del proyecto se ve afectada con los efectos económicos con los que es definido el proyecto. (Sapag, 2011).

2.2.6.2. Etapas del estudio de mercado

Según Orjuela & Sandoval, (2002), menciona que las etapas del estudio de mercado pueden sujetarse a diferentes tipos de investigación, sin embargo, existen 5 paso fundamentales para obtener buenos resultados.

Definir el problema. Puede ser complicado delimitar lo que se desea conocer y que será útil en la investigación de lo contrario nos llevará tiempo y será en vano la información recaudada. Es por ello que se debe de definir el campo de acción y las posibles consecuencias de las alternativas de solución.

Necesidades y fuentes de información. Podemos utilizar fuentes de información primaria que consisten en una investigación de campo aplicando encuestas y diferentes

metodologías o fuentes secundarias donde nos podemos basar en datos estadísticos ya establecidos por ejemplo INEGI.

Diseño de recopilación y tratamiento estadístico de los datos. Este diseño dependerá del tipo de fuente de investigación que se utilice para dar un buen resumen estadístico de lo recopilado.

Procesamiento y análisis de datos. Se sintetiza la información obtenida para resaltar los resultados útiles para el proyecto ya que en base a ello se podrán tomar decisiones sobre el éxito o no de la empresa.

Informe. Aquí llega el momento de la presentación de los resultados ya que de manera más explícita se darán a conocer los datos más importantes de la investigación.

En la etapa final se realiza un análisis de la situación histórica, actual y proyectada de las ventas por eso es que combinar diferentes fuentes de información nos podría dar mejores resultados al momento de tomar una evaluación del éxito sobre los beneficios del negocio.

2.2.6.3. Tipos de estudios de mercado

Existen diferentes tipos de estudios de mercado, que pueden clasificarse según su alcance, método y objetivo. (Orjuela & Sandoval, 2002).

Por alcance

Estudios de mercado primarios: Estos estudios se basan en datos de primera mano, recopilados a través de encuestas, entrevistas, grupos focales u otros métodos.

Estudios de mercado secundarios: Estos estudios se basan en datos de segunda mano, recopilados de fuentes existentes, como informes gubernamentales, informes de la industria o publicaciones académicas.

Por método

Estudios cuantitativos: Estos estudios se basan en datos numéricos, recopilados a través de encuestas, entrevistas o análisis de datos.

Estudios cualitativos: Estos estudios se basan en datos no numéricos, recopilados a través de entrevistas, grupos focales u observación.

Por objetivo

Estudios de mercado descriptivos: Estos estudios describen las características de un mercado, como el tamaño, la estructura y las tendencias.

Estudios de mercado exploratorios: Estos estudios se utilizan para explorar un nuevo mercado o una nueva oportunidad.

Estudios de mercado causales: Estos estudios se utilizan para probar la relación entre dos o más variables, como el precio y la demanda.

2.2.7. Comportamiento de la demanda

La demanda hace referencia a la cantidad de bienes o servicio que encontramos disponibles en el mercado para satisfacer las necesidades de los consumidores esto se ve condicionado a factores como el precio, preferencias del cliente, gustos, estrategias de mercadotecnia, la disponibilidad, la ubicación y la competencia por mencionar solo algunos. (Baca, 2013)

La satisfacción de una necesidad en los consumidores se encuentra sujeta a diversas restricciones impuestas por el consumidor principal. La oferta es cuando se atiende una necesidad y se da una respuesta a la demanda. Dentro del mercado la vinculación de la demanda con la oferta determinan el equilibrio del mercado y este se basa en los precios y la cantidad fabricada y consumida. Es importante que con el análisis de la segmentación del mercado se haga conciencia sobre la distribución de los ingresos de nuestro consumidor para crear una proyección en ventas, ya que el cliente tiene necesidades como vivienda, gastos médicos, actividades recreativas, vestimenta y demás, sin contar el hecho de que esté a cargo de algún otro individuo. Y la prioridad que asigna el consumidor a sus necesidades nos dará un lugar en el mercado.

Según Sapag, (2011) menciona la clasificación de los tipos de demanda, son los siguientes: demanda elástica: cuando la elasticidad es mayor que 1, es decir, cuando el cambio porcentual en el consumo es mayor que la variación porcentual del precio,

demanda inelástica: cuando la elasticidad es menor que 1, es decir, cuando el cambio en el consumo es poco sensible ante cambios en el precio y demanda elasticidad unitaria: cuando el cambio porcentual en la cantidad demandada es igual al cambio porcentual en el precio.

De igual manera se considera la demanda perfectamente elastina que es cuando el resultado es infinito, es decir, tiene a infinito la disminución de precio y el aumento de la demanda, y por último la demanda perfectamente inelástica es se refiere a cuando equivale a cero, es decir que no existe ninguna variación sin importar el precio. (Baca, 2013)

2.2.7.1. Análisis de la demanda

El objetivo del análisis de la demanda es medir los requisitos que exige el mercado en cuanto a un bien o servicio para la satisfacción de la demanda. (Orjuela & Sandoval, 2002). La demanda está en función de las necesidades reales de una población, su costo al adquirirlo, el nivel económico de los clientes es por ello que esta información recopilada nos ayudará a proveer el mejor producto o servicio a la población. Podemos decir que tenemos dos tipos de demanda: demanda insatisfecha y demanda satisfecha, como su nombre lo dice, la primera es cuando no se cumplen los requisitos del mercado y la segunda es cuando se oferta exactamente lo que el consumidor desea. Dentro de la demanda satisfecha podemos desglosar la saturada difícil de encontrar y la no saturada que es lo más común donde se aplican de forma adecuada las estrategias de mercadotecnia, en relación a la necesidad de los clientes donde pueden ser bienes necesarios para vivir como la alimentación, el hogar y demás, también encontramos los bienes no necesarios para vivir como la renta de películas, compra de videojuegos, compra de cosméticos entre otros. (Sapag, 2011)

Como menciona Sapag, Sapag & Sapag (2014) la demanda continua es permanente, por ejemplo el consumo de alimentos debido al aumento poblacional la demanda tiene alto impacto de crecimiento, en cuanto a la demanda estacional o cíclica se ve reflejada en periodos, por ejemplo en temporadas de calor es muy probable que las ventas de helados aumenten sin embargo en temporada de frío no es tan probable,

ya que las cuestiones climatológicas, fechas vacacionales, graduaciones, o demás eventos que pueden resultar beneficiosos o perjudiciales en las ideas de negocio. La demanda de bienes finales son aquellos productos que van directamente a la demanda, y la demanda de bienes intermedios o industriales se hace cargo de los bienes que aún requieren de un procesamiento final para poder ser ofertados al consumo final. (Baca, 2013)

2.2.8. Técnicas de proyección del mercado

Las técnicas de proyección del mercado son métodos que se utilizan para estimar el tamaño, la estructura y el comportamiento futuro de un mercado. Estas técnicas se utilizan en una variedad de contextos, como la planificación estratégica, la toma de decisiones de inversión y el análisis de la competencia. (Sapag & Sapag, 2008) Considera diversos factores para llevar a cabo una buena proyección de mercado, las cuales son:

Estudio de mercado: Este es el primer paso para la proyección del mercado. Necesita comprender la demanda actual y las expectativas del mercado en términos de producto o servicio que planeas ofrecer.

Objetivos del estudio de mercado: Estos se refieren a las metas que quieres alcanzar con tu producto o servicio. Pueden ser cosas como ventas, ganancias, o una posición dominante en el mercado.

Estrategia comercial: Desarrolla una estrategia para alcanzar tus objetivos en el mercado. Esto puede incluir la identificación de tu público objetivo, el desarrollo de un diferenciador único para tu producto o servicio, y la elección de canales de distribución.

Análisis del medio: Este es un paso crucial para entender las condiciones externas que afectan a tu negocio. Esto puede incluir la competitividad, las políticas gubernamentales, y las preferencias de los consumidores.

La demanda de un producto: Este es un aspecto clave de la proyección del mercado. Necesitas entender qué es lo que realmente necesita el mercado y cómo tu producto o servicio puede satisfacer esas necesidades.

Entonces, podemos entender que la proyección del mercado es un proceso complejo que implica la comprensión de la demanda, la definición de objetivos, el desarrollo de una estrategia comercial y el análisis del medio para adaptarse a las condiciones específicas del mercado. Utilizar estas técnicas puede ayudar a tomar decisiones más informadas sobre el lanzamiento de un nuevo producto o la expansión de tus operaciones.

Las técnicas de proyección pueden clasificarse de acuerdo con Sapag & Sapag (2008), en función de su carácter, es decir, aplicando métodos de carácter cualitativo, causal y de series de tiempo.

El método de proyección cualitativo se basa en la recopilación, creación y análisis de antecedentes económicos para juzgar la viabilidad y rentabilidad de un proyecto. Estas técnicas se basan en la opinión de expertos o en la información obtenida a través de estudios de mercado. El enfoque estructurado para aplicar este método es el siguiente:

Identificación de Proyectos: Comienza seleccionando proyectos que se alineen con tus objetivos y estrategias de negocio. Evalúa la rentabilidad y la viabilidad de estos proyectos.

Recopilación de Antecedentes Económicos: Utiliza los antecedentes económicos recopilados en el pasado para analizar y juzgar la viabilidad y rentabilidad actuales de los proyectos seleccionados.

Estudio de Riesgo: Considera los riesgos potenciales de los proyectos seleccionados. Esto te ayudará a tomar decisiones más informadas.

Análisis y Evaluación: Analiza y evalúa los antecedentes económicos, los riesgos y las posibilidades de los proyectos. Asegúrate de que tu evaluación sea cuantitativa y cualitativa para obtener una visión completa.

Presentación y Recomendaciones: Finalmente, presenta tus recomendaciones basadas en la evaluación y justifica tu decisión. Si los proyectos son recomendables, presenta las recomendaciones al equipo de dirección.

Este método te proporcionará una visión clara y cuantitativa de los proyectos a considerar, permitiendo una toma de decisiones informada y estratégica.

El método de proyección causal para estimar costos, retornos y otras variables en un entorno de negocios competitivo y regulado y considera los siguientes puntos:

Estudio de mercado: Este método implica la evaluación de la estructura económica del mercado, el estudio de mercado y la estimación de costos, retornos y otras variables.

Estudio de mercado estructurado: Este método se basa en la teoría de las capas y se utiliza para estimar costos, retornos y otras variables en un entorno de negocios competitivo y regulado.

Estudio de mercado de conjunción: Este método se utiliza para estimar costos, retornos y otras variables en un entorno de negocios competitivo y regulado, utilizando la teoría de las capas y técnicas adicionales como el análisis de tendencias, el análisis de segundos y el análisis de la cadena de suministro.

Para aplicar este método, se debe:

1. Identificar las variables que desean estimar.
2. Determinar la información necesaria para cada variable.
3. Aplicar los métodos adecuados para cada variable.
4. Interpretar los resultados y tomar decisiones basadas en ellos.

El método de proyección de series de tiempo se refiere a la medición de valores de un variable en el tiempo, su objetivo es identificar la información histórica y determinar un patrón en su comportamiento, que posibilite una futura proyección.

En el análisis de series de tiempo se puede distinguir los siguientes componentes básicos:

Tendencia: Se refiere a crecimiento o declinación en el lapso de tiempo del valor promedio de la variable estudiada.

Factor cíclico: Se pueden dar divergencias muy notorias en la línea de tendencia proyectada y el valor real que exhiba la variable-.

Fluctuaciones estacionales: Exhiben fluctuaciones que se repiten periódicamente y dependen de factores como el clima, la tradición, entre otros factores.

Variaciones no sistemáticas: A pesar de que se conozcan dichas variables, una variable puede tener un comportamiento distinto del que se observa normalmente en la línea de tendencia, los factores cíclicos y estacionales, por lo tanto, se le designa una variable aleatoria ya que su carácter es no sistemático.

Para aplicar estas técnicas, primero necesitarás obtener información relevante sobre el comportamiento del mercado en el pasado, presente y futuro. Esto puede incluir datos históricos, tendencias observadas, opiniones de expertos y teorías económicas. Una vez se tenga esta información, se puede aplicar el método adecuado para cada técnica y verificar los resultados para hacer ajustes si es necesario.

Es importante recordar que estas técnicas son estimaciones del futuro, y por lo tanto pueden fallar. Es importante utilizar una variedad de técnicas y considerar las circunstancias actuales para obtener el mejor resultado posible.

2.2.9. Cadena de valor

La Cadena de Valor según Baca, (2013), se refiere a la cadena de valor agregado de actividades que ocurren tanto dentro como fuera de un almacén, que aumentan el valor de un producto o servicio y dan a la empresa una ventaja competitiva. Este concepto es integral a la logística, que es la gestión del flujo de bienes y servicios.

Aquí hay un desglose de lo que implica la Cadena de Valor:

- Fuera del almacén: las actividades que tienen lugar fuera del almacén, a menudo denominadas "pre-logística", incluyen el diseño de productos, la adquisición de materias primas y la gestión de proveedores. Estas actividades contribuyen al valor agregado del producto.
- Dentro del almacén: dentro del almacén, actividades como la gestión de inventario, el cumplimiento de pedidos y las actividades de los proveedores de servicios de logística agregan valor al producto o servicio.

La Cadena de Valor identifica 9 actividades estratégicas de la empresa, cada una con un costo, y de los cuales se puede crear valor para los clientes, estas 9 actividades se dividen en 5 actividades primarias (los puntos del 1 al 5) y 4 actividades secundarias (los puntos 6 al 9) en la Tabla 5 podemos observar a que se refieren dichas actividades:

Tabla 5. Actividades primarias y secundarias de la Cadena de Valor.

Actividades primarias	Actividades secundarias
<ol style="list-style-type: none"> 1. Logística de entrada: Se trata de la gestión del flujo de bienes, servicios e información que entra en la empresa desde los proveedores externos. 2. Operaciones: Se refiere a la producción o el aprovisionamiento de servicios al cliente, incluyendo la gestión de las actividades y procesos internos. 3. Logística de salida: Se trata de la gestión del flujo de bienes, servicios e información que sale de la empresa hacia los clientes. 4. Marketing y ventas: Se trata de la promoción y venta de los productos o servicios a los clientes. 5. Servicio: Se trata de la atención al cliente después de la venta, incluyendo la gestión de las garantías y la resolución de conflictos. 	<ol style="list-style-type: none"> 6. Desarrollo de productos: Se trata del proceso de planificación, diseño, desarrollo, prueba e introducción de nuevos productos o servicios en el mercado. 7. Inventario: Se trata de la gestión del stock de bienes y servicios en la empresa. 8. Recursos humanos: Se trata de la gestión efectiva del talento y el desarrollo de los recursos humanos. 9. Inclusión y diversidad: Se trata de la inclusión y valoración de la diversidad en el lugar de trabajo.

Fuente: Elaboración propia con base en Osterwalder, (2011).

Los beneficios de implementar una Cadena de Valor como estrategia logística incluyen:

- Reducción de costes: al optimizar los procesos y reducir los residuos, una Cadena de Valor puede generar importantes ahorros de costes.
- Mayor eficiencia: una Cadena de Valor bien estructurado puede mejorar la eficiencia general de sus procesos logísticos, lo que lleva a una mayor satisfacción del cliente.
- Mayor flexibilidad: una Cadena de Valor permite una mayor flexibilidad y adaptabilidad, lo que permite a las empresas responder rápidamente a los cambios en el mercado o las preferencias de los clientes.

Para implementar una Cadena de Valor en las operaciones logísticas, consideramos los siguientes pasos:

- Defina su cadena de valor: identifique las actividades que agregan valor a sus productos o servicios y asegúrese de que estén bien organizadas y sean eficientes.
- Optimizar procesos: busque continuamente formas de mejorar y agilizar sus procesos logísticos.
- Usar tecnología: aprovechar la tecnología de logística para automatizar procesos, rastrear envíos y brindar soporte al cliente.

Debemos recordar que los beneficios de una Cadena de Valor pueden ser significativos, pero su implementación requiere un compromiso de mejora y optimización continuas.

2.2.10. Decisiones de localización (Método de Brown & Gibson)

El método de localización de Brown & Gibson es un método cuantitativo de localización de plantas que tiene como objetivo evaluar entre diversas opciones, que sitio ofrece las mejores condiciones para instalar una planta, basándose en tres tipos de factores: críticos, objetivos y subjetivos.

La ubicación de la planta es una decisión estratégica que involucra métodos para identificar y seleccionar el sitio más adecuado para el proyecto. El método de Brown & Gibson de acuerdo con Carro & González, (2012), consiste en definir los principales factores determinantes en una localización, para asignar valores ponderados de peso relativo de acuerdo con la importancia que se le atribuye. Es un algoritmo cuantitativo de localización de plantas que tiene como objetivo evaluar entre diversas opciones, que sitio ofrece las mejores condiciones para instalar una planta, basándose en tres tipos de factores.

Es un método que combina Factores Objetivos posibles de valorar en forma cuantitativa con Factores subjetivos que se valoran en forma relativa. En este método es conveniente antes de iniciar su aplicación eliminar todas las locaciones que no cumplen con los requisitos mínimos para la localización de la planta. Combina factores posibles de cuantificar, (mano de obra, insumos, transporte, etc.) con una serie de factores subjetivos relevantes para el proyecto que se emprenderá (agua, servicios, educación, vivienda). A estos factores (objetivos y subjetivos), se le asignan valores ponderados de peso relativo, se combinan y se decide cuál es la localización más conveniente.

También se deben considerar los factores críticos, que son factores claves para el funcionamiento de la organización. Su calificación es binaria (1 o 0) y se clasifican en:

- Energía eléctrica.
- Mano de obra.
- Materia prima.
- Seguridad.

Para Carro & González, (2012), este método se divide en 5 etapas:

1. Cálculo del valor objetivo
2. Cálculo del valor subjetivo
3. Cálculo del índice de importancia relativa
4. Combinación de factores objetivos y subjetivos
5. Cálculo de la Medida de Preferencia de Localización (MPL)

Finalmente se determina la localidad que tenga un MPL más alto. Por lo tanto, para seleccionar una ubicación, se debe considerar factores como el costo, la proximidad a las materias primas, la mano de obra y el mercado, y la idoneidad del sitio en función de factores cualitativos. Utilizando modelos como el problema de ubicación de instalaciones no capacitadas, el método de distancia de carga y el método de clasificación de factores para evaluar y comparar diferentes ubicaciones. Tomaremos en cuenta que la ubicación elegida debe minimizar la suma de todos los costos afectados por la ubicación y también debe optimizar el diseño de la planta y las instalaciones necesarias.

El método de localización de Brown & Gibson se lleva a cabo en las siguientes etapas:

1. Identificación de factores: En esta etapa se identifican los factores que serán considerados en la evaluación.
2. Asignación de pesos: A cada factor se le asigna un peso en función de su importancia relativa.
3. Cuantificación de factores: Los factores objetivos se cuantifican utilizando datos o estimaciones.
4. Calificación de alternativas: Cada alternativa se califica en función de cada factor.

5. Selección de la mejor alternativa: La alternativa con la calificación más alta se selecciona como la mejor opción.

Ventajas

El método de localización de Brown & Gibson tiene una serie de ventajas, entre las que se incluyen:

- Es un método cuantitativo: El método utiliza datos y estimaciones para evaluar las alternativas, lo que lo hace más objetivo que los métodos cualitativos.
- Considera una amplia gama de factores: El método considera una amplia gama de factores, tanto críticos como subjetivos.
- Es fácil de aplicar: El método es relativamente fácil de aplicar y puede ser utilizado por empresas de cualquier tamaño.

Desventajas

El método de localización de Brown & Gibson también tiene algunas desventajas, entre las que se incluyen:

- Requiere datos precisos: El método requiere datos precisos para evaluar las alternativas, lo que puede ser difícil de obtener.
- Puede ser subjetivo: La asignación de pesos a los factores puede ser subjetiva, lo que puede afectar a los resultados del análisis.
- No considera todos los factores: El método no considera todos los factores que pueden afectar a la localización de una planta, como los factores políticos o sociales.

El método de localización de Brown & Gibson es una herramienta útil para evaluar las alternativas de localización de una planta. El método es cuantitativo y considera una amplia gama de factores, lo que lo hace más objetivo que los métodos cualitativos. Sin embargo, el método requiere datos precisos y puede ser subjetivo en la asignación de pesos a los factores.

2.2.11. Inventarios

Los inventarios en base a Muller, (2005) son un elemento esencial de cualquier negocio, ya que permiten mantener un suministro constante de productos y materiales, y administrarlos adecuadamente es crucial para la supervivencia y el crecimiento del negocio, por lo tanto, la gestión de inventario es un componente crítico de la cadena de suministro que implica el seguimiento, el almacenamiento y la venta de bienes o materiales desde los fabricantes hasta los almacenes y desde estas instalaciones hasta el punto de venta. El proceso incluye varias técnicas y métodos para el manejo eficiente del inventario, que es el stock de bienes de una empresa.

Estos son puntos de acción para manejar eficazmente los inventarios:

- **Conocimiento del Inventario:** Es esencial tener un seguimiento detallado de los bienes tangibles que una empresa tiene en existencia, incluyendo los derechos y deudas asociados. Para obtener esta información, se puede utilizar un inventario, que es un documento donde se registran todos los bienes tangibles y en existencia en la empresa.
- **Planificación de Inventario:** La administración de inventario es el proceso de seguimiento y planificación de los productos que se tiene y que se planea vender a través de un negocio. Este proceso es crucial para mantener un equilibrio entre la cantidad de productos disponibles y la demanda.
- **Gestión de Inventarios:** La gestión eficaz de los inventarios puede aumentar las ventas, reducir costos y mejorar los márgenes de ganancia. Para lograrlo, es importante implementar y seguir estrategias y técnicas que permita gestionar eficientemente los productos y artículos en un almacén.
- **Uso de Tecnología:** La implementación de tecnología puede ser muy útil para la gestión de inventarios. Hay diferentes herramientas disponibles que pueden ayudar a seguir y planificar los inventarios más eficazmente.
- **Control de Riesgos y Errores:** Los inventarios son un factor clave para la gestión de la cadena de suministro y el control de los riesgos y errores. Mantener un alto control sobre ellos permite evitar problemas como las entregas y pedidos erróneos.

Estos son algunos puntos clave para gestionar eficazmente el inventario:

- **Pedidos:** Se refiere al proceso de adquirir bienes o materiales de los proveedores. Es esencial tener una comprensión clara de la demanda de los clientes para garantizar que se ordenen los productos correctos.
- **Almacenamiento:** el almacenamiento adecuado de los productos es crucial para evitar daños y garantizar un fácil acceso cuando sea necesario. La ubicación del almacenamiento debe elegirse en función del ciclo de vida de los productos, los patrones de demanda y otros factores.
- **Uso:** Esto implica vender los productos a los clientes con fines de lucro. Es esencial realizar un seguimiento de las ventas y reponer las existencias cuando se reducen.
- **Venta:** Esto se refiere al proceso de transferir la propiedad de bienes de una empresa a un cliente. Las estrategias de venta efectivas pueden ayudar a aumentar los ingresos y la satisfacción del cliente.

Los beneficios de una gestión eficaz del inventario incluyen la eficiencia de los recursos, la capacidad de satisfacer las demandas cambiantes del mercado y un flujo de efectivo mejorado. Sin embargo, es esencial tener en cuenta que la gestión de inventario también presenta desafíos, como administrar artículos de temporada o nuevos éxitos de ventas, y garantizar que siempre esté disponible la cantidad correcta de inventario.

Para administrar su inventario de manera efectiva, considere usar herramientas de administración de inventario que pueden ayudar con la planificación de la demanda, el pronóstico, la identificación de artículos obsoletos y la optimización de los diseños del almacén. También es crucial tener una comprensión clara de los costos operativos de su empresa y cómo se relacionan con la gestión de inventario. Al comprender estas relaciones, puede tomar decisiones informadas sobre cómo administrar mejor el inventario.

Los inventarios se pueden clasificar en términos generales en los siguientes tipos:

1. **Materias Primas:** Son los componentes o materiales básicos utilizados en la etapa inicial de producción. Son la base de todos los demás inventarios.

2. Work-in-Progress (WIP): Estos son bienes que actualmente están en proceso de fabricación, como productos parcialmente ensamblados.
3. Productos Terminados: Son los productos terminados listos para la venta. También pueden incluir bienes que se almacenan temporalmente, en espera de venta.
4. Mercancías y Suministros: Estos son artículos que se utilizan para la venta, como bienes expuestos en un estante o en un almacén. También incluyen elementos como materiales de embalaje y utilidades utilizadas en el proceso de producción.
5. Reservados: Son bienes que han sido reservados para clientes específicos. No están disponibles para la venta a otros clientes.
6. En consignación: Bienes propiedad de un minorista, pero almacenados y vendidos por otro. Los bienes son propiedad del minorista que los tiene en consignación, pero son almacenados y vendidos por el otro minorista.
7. Materias primas, WIP y productos terminados: estos son los tres tipos principales de inventario. Se dividen además en dos subcategorías: “Materias primas” y “Trabajo en curso”.

Para administrar estos inventarios de manera efectiva, se debe considerar las siguientes acciones:

- Actualizar regularmente los registros de inventario.
- Implementar medidas de control de inventario para evitar desabastecimientos y asegurar la disponibilidad de los artículos requeridos.
- Analizar los datos históricos de ventas para predecir la demanda y optimizar los niveles de inventario.
- Establecer políticas claras para el manejo de bienes reservados, en consignación y reservados.
- Utilice tecnología como lectores de códigos de barras, etiquetas RFID y sistemas de gestión de inventario para realizar un seguimiento y gestionar el inventario de forma más eficiente.

La gestión eficaz de los inventarios es una parte esencial del éxito de cualquier negocio. Implementar los puntos mencionados puede ayudarte a mejorar la eficiencia, la

rentabilidad y la competitividad de la empresa. Por lo tanto, la gestión eficaz del inventario es un aspecto clave de las operaciones comerciales que puede contribuir significativamente a la rentabilidad y sostenibilidad de una empresa.

2.2.12. Estimación de costos

La estimación de costos es la práctica de pronosticar el costo de completar un proyecto con un alcance definido. Es el elemento principal de la gestión de costos del proyecto, un área de conocimiento que implica la planificación, el seguimiento y el control de los costos monetarios de un proyecto. El costo total aproximado del proyecto, llamado estimación de costos, se usa para autorizar el presupuesto de un proyecto y gestionar sus costos.

Una estimación de costos según Sapag & Sapag (2008) es una suma de todos los costos involucrados en finalizar con éxito un proyecto, desde el inicio hasta la finalización (duración del proyecto). Estos costos del proyecto pueden clasificarse en varias formas y niveles de detalle, pero la clasificación más simple divide los costos en dos categorías principales:

- Los costos directos se clasifican en general como aquellos directamente asociados con una única área (como un departamento o un proyecto). En la gestión de proyectos, los costos directos son gastos facturados exclusivamente a un proyecto específico. Pueden incluir los salarios del equipo del proyecto, los costos de los recursos para producir productos físicos, el combustible para el equipo y el dinero invertido para abordar los riesgos específicos del proyecto.
- Los costos indirectos, por otro lado, no pueden asociarse a un centro de costos específico y, en cambio, se incurren en varios proyectos de manera simultánea, a veces en cantidades variables. En la gestión de proyectos, el control de calidad, los costos de seguridad y los servicios públicos generalmente se clasifican como costos indirectos, ya que se comparten en una serie de proyectos y no se facturan directamente a ningún proyecto.

Más allá de las amplias clasificaciones de costos directos e indirectos, los gastos del proyecto se dividen en categorías más específicas. Los tipos comunes de gastos incluyen:

- Trabajo: El costo del esfuerzo humano extendido a los objetivos del proyecto.
- Materiales: El costo de los recursos necesarios para crear productos.
- Equipo: El costo de comprar y mantener el equipo utilizado en el trabajo del proyecto.
- Servicios: El costo del trabajo externo que una empresa busca para cualquier proyecto (proveedores, contratistas, entre otros).
- Software: Recursos informáticos no físicos.
- Hardware: Recursos informáticos físicos.
- Instalaciones: El costo de alquilar o usar equipos, servicios o ubicaciones especializados.
- Costos de contingencia: Costos añadidos al presupuesto del proyecto para abordar riesgos específicos.

Para crear estimaciones precisas, los estimadores de costos utilizan una combinación de técnicas de estimación que permiten diferentes niveles de precisión. Si bien el estimador de costos siempre tiene como objetivo crear la estimación más precisa posible, es posible que tenga que empezar con estimaciones menos precisas y revisar una vez que se desarrollen el alcance y las entregas del proyecto. Las principales técnicas de estimación de costos son las siguientes:

- Estimación análoga: Al igual que el criterio de los expertos, la estimación análoga, también llamada estimación descendente o cálculo de costos históricos, se basa en los datos históricos del proyecto para formar estimaciones para nuevos proyectos. La estimación análoga se basa en un archivo específico de datos históricos del proyecto, a menudo específicos de una empresa.
- Estimación ascendente: También llamada estimación analítica, esta es la técnica de estimación más precisa si hay disponible una estructura completa de desglose del trabajo. Una estructura de desglose del trabajo divide las entregas del proyecto en una serie de paquetes de trabajo.
- Estimación paramétrica: Para proyectos que impliquen tareas similares con altos grados de repetición, utilice una técnica de estimación paramétrica para crear estimaciones muy precisas con los costos unitarios. Para utilizar la estimación

paramétrica, primero divide un proyecto en unidades de trabajo. Luego, debe determinar el costo por unidad y, a continuación, multiplicar la cantidad de unidades por el costo unitario para estimar el costo total. Estas unidades pueden ser la longitud en pies de tubería que se colocará o el área en metros cuadrados de techo que se pintará. Siempre que el costo unitario sea preciso, los estimadores determinan estimaciones bastante precisas.

- Estimación de costos de Delphi: Una técnica empírica de estimación basada en el consenso de los expertos, la estimación de Delphi puede ayudar a resolver las discrepancias entre las estimaciones de los expertos. Un coordinador tiene expertos que preparan estimaciones anónimas de costos con fundamentos; una vez que se envían estas estimaciones anónimas, el coordinador prepara y distribuye un resumen de las respuestas y los expertos crean un nuevo conjunto de estimaciones anónimas. Este ejercicio se repite durante varias rondas. El coordinador puede o no permitir que los expertos analicen las estimaciones después de cada ronda. A medida que avanza el ejercicio, las estimaciones deben converger (lo que indica un creciente consenso entre los estimadores).
- Métodos empíricos de cálculo de costos: Los métodos de cálculo de costos empíricos se basan en experiencias anteriores del proyecto con sistemas basados en software o en papel. Estos métodos funcionan bien para proyectos similares y que se llevan a cabo con frecuencia en ciertos sectores. Una empresa que quiere obtener una estimación empírica del costo completa un formulario en el que se detallan las características y parámetros del proyecto, y el sistema estima un costo basado en el tipo de proyecto. Dado que los métodos empíricos de cálculo de costos se basan en los datos existentes y son cada vez más automatizados, son opciones precisas y efectivas para proyectos menos complejos.

La Estimación de Costos es un elemento fundamental en la gestión de proyectos, consistente en desarrollar una aproximación de los recursos monetarios necesarios para completar las actividades del proyecto. Se puede realizar de manera efectiva siguiendo estos pasos:

1. Definición del presupuesto: Antes de realizar cualquier estimación, es importante tener una definición clara del presupuesto del proyecto.
2. Análisis económico previo: Este análisis proporciona la información económica necesaria para decidir cuánto se requiere invertir en cada operación y proporciona una guía para las estadísticas que facilitarán el análisis del rango, la confianza y el riesgo del proyecto.
3. Estimación de costos: Se trata de una estimación aproximada de los recursos monetarios necesarios para completar las actividades del proyecto. Puede utilizar una variedad de métodos, aplicaciones y denominaciones para realizar esta estimación.
4. Control de los costos: Una vez que se ha cumplido la estimación de costos, es esencial controlar y administrar estos costos durante el desarrollo del proyecto para prevenir los problemas.
5. Adaptabilidad: La estimación de costos es un proceso constante de definiciones y correcciones, dado que los costos pueden cambiar a medida que se avanza con el proyecto.

2.2.13. Presupuestos

“Los presupuestos son una herramienta financiera fundamental que permite a las personas y las organizaciones planificar y controlar sus gastos, por lo tanto, es una cifra anticipada que estima el costo que va a suponer la realización de un objetivo o el cumplimiento de un proyecto”. (Hidalgo, Villaroel & Hidalgo, 2012).

Los presupuestos tienen varias funcionalidades que son esenciales para la gestión y control financiero, primero, sirven para antes de ingresos; segundo, hubo una relación comercial estable con los clientes y muestran cierta formalidad; finalmente, ayuda a vivir dentro de las propias posibilidades, evitando la sobre expendición.

Los presupuestos según Hidalgo, Villaroel & Hidalgo, (2012), son esenciales para la gestión de la empresa, permitiendo planificar y controlar los gastos. Además, proporcionan una visión clara de los ingresos y los gastos. Para elaborar un presupuesto, primero debe determinar los ingresos estimados, luego debe identificar y calcular los

costos asociados al proyecto o al objetivo y finalmente, se debe ajustar el presupuesto según las necesidades cambiantes.

Los presupuestos son una herramienta muy útil para mantener el control de su dinero. Puede usar para separar los gastos en categorías, como alimentación, servicios de Internet y teléfono, y así poder verificar si se está alineando con su presupuesto.

Los presupuestos se clasifican según su flexibilidad, el período de tiempo para el cual se hacen y el campo de aplicabilidad o función en la empresa.

1. Según el periodo de tiempo:

- Presupuesto a corto plazo: Abarca un período de tiempo que no supera el año.
- Presupuesto a largo plazo: Abarca un período mayor a un año, generalmente utilizados por las grandes empresas y por los Estados.

2. Según su flexibilidad:

- Presupuesto flexible: Este presupuesto permite adaptarse a las variaciones del negocio.
- Presupuesto fijo: Este presupuesto no varía durante el período de tiempo.

3. Según su campo de aplicación:

- Presupuesto maestro: Este es el presupuesto central de una empresa.
- Presupuesto de ventas: Este presupuesto tiene como objetivo planificar los flujos de dinero con los que cuentan la empresa en un período determinado.
- Presupuesto de ingresos: Este presupuesto es el que engloba los ingresos de una empresa en un periodo determinado.
- presupuesto de antelación: Este presupuesto se utiliza en la industria para planificar las costumbres de producción.
- Presupuesto de gastos generales y administrativos: Este presupuesto cubre las necesidades básicas de la empresa.

Es importante reconocer que los presupuestos son una herramienta fundamental para cualquier persona u organización que busque administrar y controlar su dinero de manera efectiva. Son una herramienta crucial que permite planificar y prevenir las pérdidas financieras, y su elaboración y uso regular pueden llevar a un mayor grado de

estabilidad y prosperidad financiera. Por lo tanto, la elección del tipo de presupuesto más adecuado depende de la estructura y los objetivos de la empresa. Por ejemplo, si la empresa es pequeña y sencilla, un presupuesto fijo podría ser suficiente. En cambio, si la empresa es grande y compleja, un presupuesto más flexible podría ser más adecuado.

2.2.14. Indicadores de la rentabilidad en los proyectos

Los indicadores de rentabilidad en un proyecto se utilizan para determinar si el dinero invertido está funcionando y en qué medida. A continuación, se enumeran algunos de los más relevantes y cómo se calculan en base al Formulario de Examen General para el Egreso de la Licenciatura en Ingeniería Industrial (EGEL Plus IINDU), (2021):

La **Tasa Interna de Retorno** (TIR) es una medida utilizada para evaluar la rentabilidad de una inversión. Representa el retorno de la inversión (ROI) y se calcula como el porcentaje de beneficio o pérdida que acompaña a cualquier inversión. Así es como puede calcular e interpretar el TIR:

- Determinar la Inversión Neta: La TIR parte del valor de la inversión neta, que es la inversión total menos la suma de los valores de los activos que componen la inversión.
- Calcular la TIR: La TIR se calcula con la siguiente fórmula:

Tasa interna de retorno

TIR = g = es la tasa que cumple con:

$$0 = -I_0 + \left[\sum_{t=1}^n \frac{FNE_t}{(1+g)^t} \right] + \frac{VS}{(1+g)^n}$$

- Interpretar la TIR: Una TIR alta indica una inversión más rentable, ya que implica una mayor rentabilidad del capital invertido. Sin embargo, es importante considerar otros factores como el riesgo y los costos asociados con la inversión.

El **Valor Presente Neto** (VPN), es una herramienta de evaluación financiera utilizada principalmente para evaluar el rendimiento potencial de una inversión.

Esta metodología es particularmente útil para evaluar proyectos de inversión a largo plazo, ya que permite evaluar si una potencial inversión puede aumentar o disminuir el valor de la empresa. El VPN es una herramienta crucial en el análisis financiero y la toma de decisiones, particularmente cuando se trata de evaluar la rentabilidad y el crecimiento potencial de una inversión. Para calcular el VPN se utilizan las siguientes formulas:

Valor presente neto (con TMAR)

$$VPN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \left[\frac{FNE_t}{(1 + TMAR)^t} \right] + \frac{VS}{(1 + TMAR)^n}$$

Donde:

VPN: Valor presente neto

Io: Inversión inicial

FNE: Flujo neto de efectivo del periodo n, o beneficio neto después impuesto más depreciación

VS: Valor de salvamento al final del periodo n

TMAR: Tasa mínima aceptable de rendimiento o tasa de descuento que se aplica para llevar a calor presente los FNE y el VS n: Número total de periodos t: periodo específico

Valor presente neto (con anualidad e interés)

$$VPN = -I_0 + A \left[\frac{(1 + i)^n - 1}{i + (1 + i)^n} \right] + \frac{VS}{(1 + i)^n}$$

Donde:

VPN: valor presente neto

Io: Inversión inicial

A: Anualidad

i: Tasa de interés

VS: valor de salvamento

n: Número total de periodos

Relación costo/beneficio (B/C)

Es un instrumento financiero y de decisión que permite comparar el costo de un producto o servicio versus los beneficios que esta entrega para evaluar de manera efectiva la mejor decisión a tomar en términos de compra o venta. La relación b/c se puede aplicar en diversos contextos, incluyendo la producción de bienes, la venta de servicios, la gestión de proyectos, la toma de decisiones en la administración del negocio y la financiación del negocio. Para calcularlo ocupamos las siguientes formas.

Debemos tener presente que la relación B/C no es una fórmula mágica que garantiza la rentabilidad de una acción, pero es un instrumento útil para la toma de decisiones basadas en beneficios y costos

Para la interpretación de estos indicadores, es importante tener en cuenta el contexto del proyecto y las expectativas de rendimiento. Además, es útil analizar una variedad de indicadores para obtener una visión completa de la rentabilidad del proyecto. Por último, es importante recordar que la rentabilidad es una medida importante del éxito de un proyecto, pero no es la única medida.

2.2.15. Análisis y evaluación financiero

Es la última etapa de del análisis de viabilidad del proyecto, el objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario para evaluar el proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

Para llevar a cabo esta etapa de acuerdo con Hidalgo, Villaroel & Hidalgo, (2012), se deben considerar los siguientes puntos:

- Estructura de inversión: Es una composición de las fuentes de financiación que se encuentran en un proyecto específico. Estas pueden ser las siguientes:
 - Inversiones necesarias para poner el proyecto en funcionamiento: Son las primeras aportaciones de capital que se necesitan para comenzar el proyecto.
 - Costos del proyecto: Son los gastos que concurren en la elaboración del proyecto y que se traducen en costos de oportunidad.

- Recursos propios: Son los recursos que la empresa posee antes de iniciar el proyecto.
- Recursos ajenos: Son los recursos que no son propios de la empresa, como las deudas a corto y largo plazo, y los recursos propios o también llamados patrimonio neto.

La estructura financiera del proyecto se puede presentar de la siguiente manera:

- Inversión requerida.
 - ❖ Activo fijo.
 - ❖ Activo diferido. ○ Capital de trabajo
 - ❖ Consumibles
 - ❖ Servicios

La gestión de esta estructura financiera es fundamental para la supervivencia y el éxito del proyecto. Se pueden tomar medidas como la optimización de los recursos propios, la reducción de los costes del proyecto, la maximización de las inversiones y la gestión efectiva de los créditos.

- Proyección de venta de productos: Es un recurso fundamental para el análisis y la planificación del futuro de un negocio. Se basa en el análisis del rendimiento histórico y actual, y se utiliza para estimar los ingresos, los costes y las ganancias futuras. Por lo tanto, la proyección de ingresos o venta de productos es una herramienta crucial para cualquier empresa. Con un método de estimación efectivo, se puede planificar de manera más efectiva y tomar decisiones más informadas sobre la dirección del proyecto.
- Proyección de costos y gastos: Es un método estadístico que se utiliza para estimar el impacto de un cambio en los costes, Se basa en la evaluación de cómo cambian las variables dependientes (que se modifican al cambiar las variables independientes) y las variables independientes. Entonces, entendemos que la proyección de costos y gastos es un método crucial para la toma de decisiones estratégicas del proyecto, por esta razón nos debemos asegurar de tener todos

los elementos necesarios para realizar una estimación precisa y efectiva del impacto del cambio.

- **Resumen de costos fijos y variables:** Los costos fijos y variables son dos categorías de gastos que las empresas tienen que asumir para garantizar su funcionamiento, independientemente de los niveles de producción o ganancia.

Los costos fijos:

- Son gastos que deben pagar la empresa, independientemente del volumen de producción o de la ganancia.
- No varían con los niveles de producción.
- Incluyen gastos como el alquiler, los salarios, los impuestos y los costos relacionados con la producción.

Los costos variables:

- Son los gastos que dependen directamente de los niveles de producción.
- Variarán según el volumen de actividad.
- Pueden incluir gastos como los costos de materiales, los costos de energía y los costos de transporte.

Para calcular los costos totales de tu empresa, sumar los costos fijos con los costos variables. Esto te proporcionará una imagen clara de los gastos que necesitas cubrir para mantener la actividad.

- **Depreciaciones y amortizaciones:** Las depreciaciones y amortizaciones son conceptos contables que se refieren al tratamiento contable o económico de los bienes o activos con los que se cuenta en propiedad. Se utilizan para calcular los pagos y son esenciales para la gestión financiera del proyecto. Una buena gestión de éstos es esencial para la rentabilidad y la sostenibilidad a largo plazo del proyecto, de aquí parte la importancia de mantener un seguimiento constante de estos costos y considerar su impacto en la valoración del proyecto y en sus presupuestos anuales.
- **Estado de resultados:** Es un reporte que refleja la situación económica de una empresa en un período determinado. Este reporte se basa en los conceptos de ingresos y costos, y se obtiene restando los costos de los ingresos para calcular el beneficio neto. El estado de resultados es importante para las decisiones

empresariales porque permite evaluar su desempeño, entender mejor sus ingresos y gastos, y tomar medidas para mejorar su beneficio neto. El estado de resultados es una herramienta crucial para la toma de decisiones, y su interpretación puede proporcionar una visión clara de la situación financiera del proyecto. Mantener su revisión regular para asegurar que el proyecto está optimizando sus recursos y alcanzando sus objetivos de manera eficiente.

- Cálculo de indicadores de rentabilidad: La rentabilidad de proyecto se mide a través de varios indicadores que permiten evaluar la viabilidad financiera de un proyecto. Los más importantes y relevantes son: el VPN, la TIR y la relación B/C, que ya mencionamos como se calculan anteriormente en el punto 2.2.14. Pero también es importante recordar que la rentabilidad no es solo una cuestión financiera, sino que también afecta a la capacidad del proyecto para brindar beneficios para sus accionistas y propietarios. Por lo tanto, es fundamental considerar tanto los aspectos financieros como los no financieros al evaluar la rentabilidad de un proyecto.
- Punto de equilibrio: se refiere a la situación en la que las entradas (ingresos) y las salidas (gastos) de una empresa son iguales. En otras palabras, cuando los ingresos cubren los costes fijos y variables, se ha alcanzado el punto de equilibrio. El Punto de Equilibrio es crucial para la toma de decisiones del proyecto, permitiendo la determinación del número mínimo de unidades que deben ser vendidas o el valor mínimo de las ventas para operar sin pérdida. Además, se puede utilizar para calcular el umbral de rentabilidad, que es aquel nivel de ventas que iguala los costes totales a los ingresos totales, y donde el beneficio es cero.
- Análisis de sensibilidad: Evalúa el resultado de uno de los escenarios proyectados, el cual es elegido por el analista con un criterio distinto (muchas veces) al que tendría el inversionista, porque la aversión al riesgo de ambos y la perspectiva desde donde se analizan los problemas es diferente. La evaluación se realiza sobre la base de una serie de antecedentes escasa o nada controlables que pudiera implementar el proyecto. Es necesario, entonces, que al formular un proyecto se entreguen los máximos antecedentes para que quien deba tomar la decisión de emprenderlo disponga de los elementos de juicio suficientes para ello.

Se realiza con el objetivo, y con una manera de agregar información a los resultados pronosticados del proyecto, se puede desarrollar un análisis de sensibilidad que permita medir cuán sensible es la evaluación realizada a variaciones en uno o más parámetros decisorios.

En resumen, el análisis y evaluación financiera es un proceso esencial para la toma de decisiones efectivas en la gestión del proyecto. Con su ayuda, se puede identificar el rendimiento de la inversión, anticipar las tendencias y tomar decisiones estratégicas basadas en las fuentes de financiación y la eficiencia operativa del proyecto.

2.2.16. Análisis de riesgo

El riesgo de un proyecto se define como la variabilidad de los flujos de efectivo reales respecto de los estimados. Cuanto más grande sea esta variabilidad, mayor es el riesgo del proyecto. Así, el riesgo se manifiesta en la variabilidad de los rendimientos del proyecto, puesto que se calculan sobre la proyección de los flujos de efectivo.

El riesgo define conforme a Sapag & Sapag (2008), como una situación donde la información es de naturaleza aleatoria, en la cual se asocia una estrategia con un conjunto de resultados posibles, cada uno de los cuales tiene asignada una probabilidad. La incertidumbre caracteriza a una situación donde los posibles resultados de una estrategia no son conocidos y, en consecuencia, sus probabilidades de ocurrencia no son cuantificables. La incertidumbre, por tanto, puede ser una característica de información incompleta, de exceso de datos, o de información inexacta, sesgada o falsa.

La incertidumbre de un proyecto crece en el tiempo. El desarrollo del medio condicionará la ocurrencia de los hechos estimados en su formulación. La sola mención de las variables principales incluidas en la preparación de los flujos de caja deja de manifiesto el origen de la incertidumbre: el precio y la calidad de las materias primas; el nivel tecnológico de producción; las escalas de remuneraciones; la evolución de los mercados; la solvencia de los proveedores; las variaciones de la demanda, tanto en cantidad y calidad como en precio; las políticas del gobierno respecto del comercio exterior (sustitución de importaciones, liberalización del comercio exterior); la productividad real de la operación, etcétera. El objetivo de este punto es analizar el problema de la medición

del riesgo en los proyectos y los distintos criterios de inclusión y análisis para su evaluación.

Capítulo 3. Propuesta de inversión

3. Resultados

3.1. Identificación de una oportunidad

Estudio de inversión

Título del proyecto: Tienda de abarrotes

Ubicación: Cd. Sahagún Hidalgo. Col, Miguel Hidalgo, Calle Ignacio López Rayón, No 20. Entre calles: Av. Miguel Hidalgo y Av. José María Morelos.

Fuente principal de financiamiento: Capital propio y préstamos bancarios a mediano plazo.

Definición del proyecto de inversión

El proyecto satisface la necesidad de la obtención de productos de la canasta básica a un buen precio y buena calidad sin la necesidad de salir tan lejos de sus hogares. Una tienda como estas cumple una gran variedad de necesidades, dada la oferta de productos tan amplia que puede ofrecer, por lo que se convierte, también, en una de las tiendas imprescindibles de diversos sitios.

Ya que dentro de la localidad no se encuentran tantos negocios similares que sean capaces de satisfacer las necesidades de compra de esa localidad, es por ello que en base a estudios de mercado se pueden definir los productos más vendidos y que tienen mayor demanda dentro de la zona, ya que estos pueden variar según el mercado más frecuente, ya que también interviene la ubicación y lugares clave que estén cerca de la misma como lo son escuelas, hogares, etc.

El objetivo principal es atender de forma inmediata a los clientes, para que estos puedan sentirse satisfechos con su compra. Al tener experiencia en los estudios de mercado sobre los productos más vendidos se puede brindar un mejor servicio y atención al cliente.

Implementando otro tipo de necesidades dentro del local como el pago de diferentes servicios comunes del hogar, pagos con tarjeta, transferencias y demás.

3.1.2. Descripción de la idea de negocio

La necesidad de una tienda que ofrezca todo tipo de productos para el hogar en especial abarrotes. Se enfoca en la solución de problemas, con el fin de satisfacer la necesidad de insumos de los habitantes de esta localidad. Con la elaboración de este proyecto se tiene la visión de ser una tienda grande y muy bien acondicionada donde nuestros clientes tengan comodidad, con atención de calidad, especializada en la venta de productos para el hogar la cual pueda llevar productos de calidad a los habitantes de esta zona. Este local beneficiara a la localidad ya que al poder contar con una tienda cercana a la cual acudir para realizar sus compras tendrán seguridad y aprovecharan su tiempo, así como también compraran a precio accesibles y obtendrán a cambio productos de calidad. Dicho proyecto también generaría empleos ya que se contratarán a personas del lugar para trabajar como dependientes en la tienda.

3.2. Estudio del mercado y la demanda

3.2.1. Estudio del mercado con Google trends (fuentes secundarias).

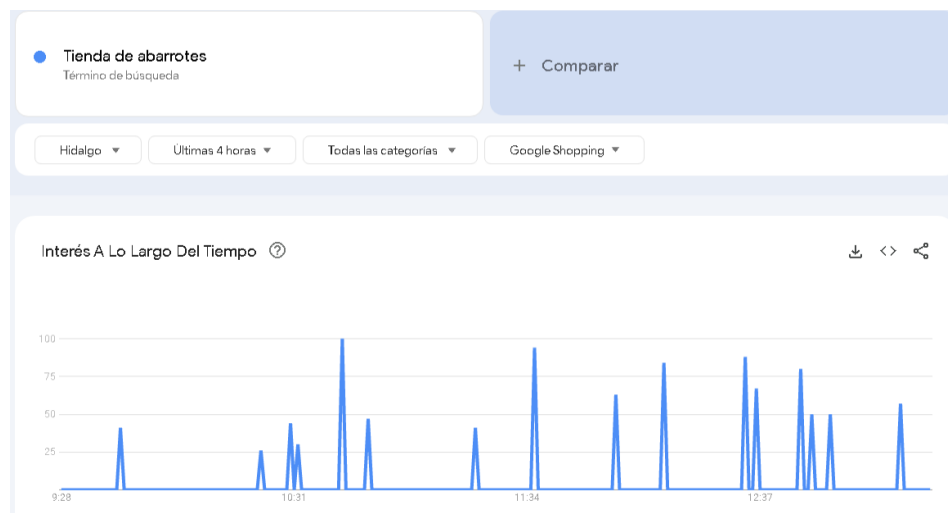


Figura 8. Estudio del mercado (Google trends). En la imagen se aprecia el nivel de búsqueda en el servidor con la palabra tienda de abarrotes.

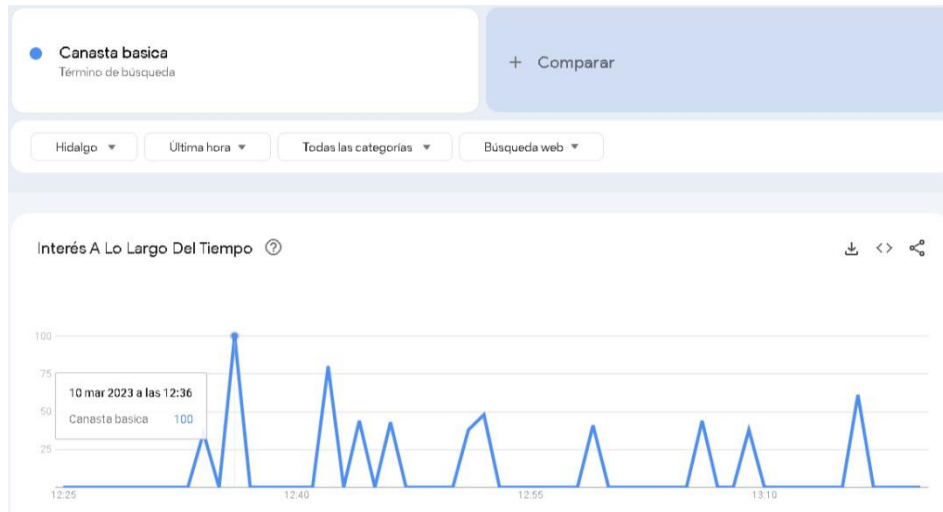


Figura 9. Estudio del mercado (Google trends). En la imagen se aprecia el nivel de búsqueda en el servidor con la palabra canasta básica.

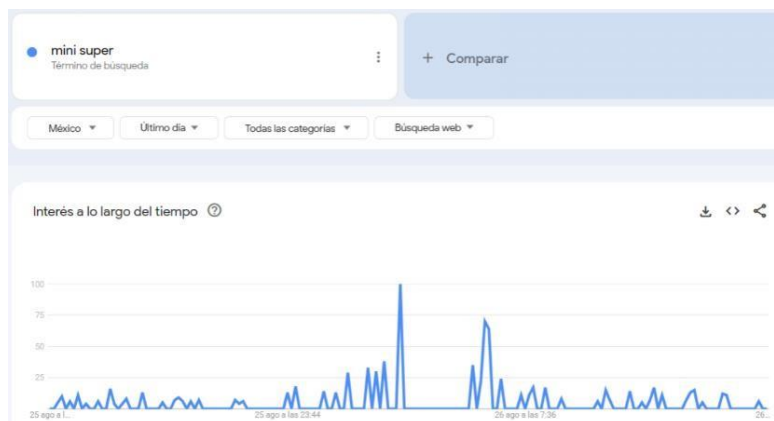


Figura 10. Estudio del mercado (Google trends). En la imagen se aprecia el nivel de búsqueda en el servidor con la palabra mini super.

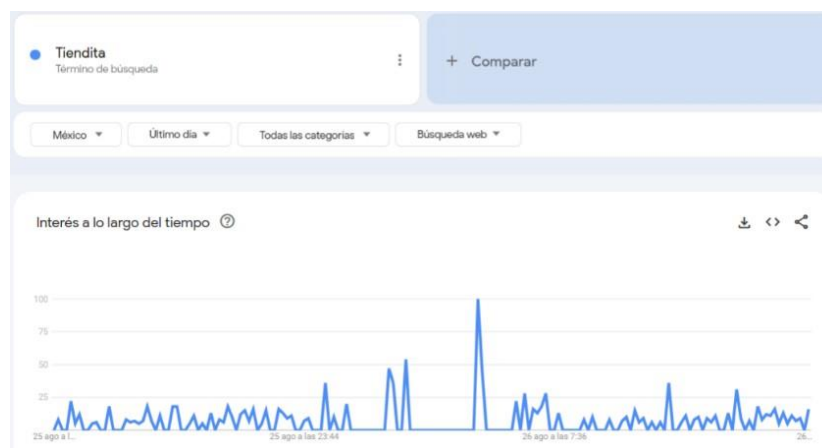


Figura 11. Estudio del mercado (Google trends). En la imagen se aprecia el nivel de búsqueda en el servidor con la palabra tiendita.

El análisis de esta información recabada nos da como dato que este tipo de palabras si son clave a la hora de promocionar nuestra idea de negocios ya que el mercado reconoce estas palabras de inmediato y se imaginan la gama de productos que el proyecto puede ofrecerles y por lo tanto las estrategias de marketing pueden ir basadas en terminologías similares para captar la atención de nuestros consumidores.

Estudio del mercado con INEGI (Instituto nacional de estadística y geografía) y ENOE (Encuesta nacional de ocupacional de empleo). (Fuentes secundarias).



Figura 12. Estudio del mercado (INEGI). En la imagen se muestra un estudio por parte de INEGI acerca del incremento en comercios al por menor.



Fuente: INEGI Censos Económicos 2008-2013.

Figura 13. Estudio del mercado (Unidades económicas). En la imagen se observa un censo económico de acuerdo a las unidades económicas en relación del año 2008 y 2013 se nota un crecimiento favorable.

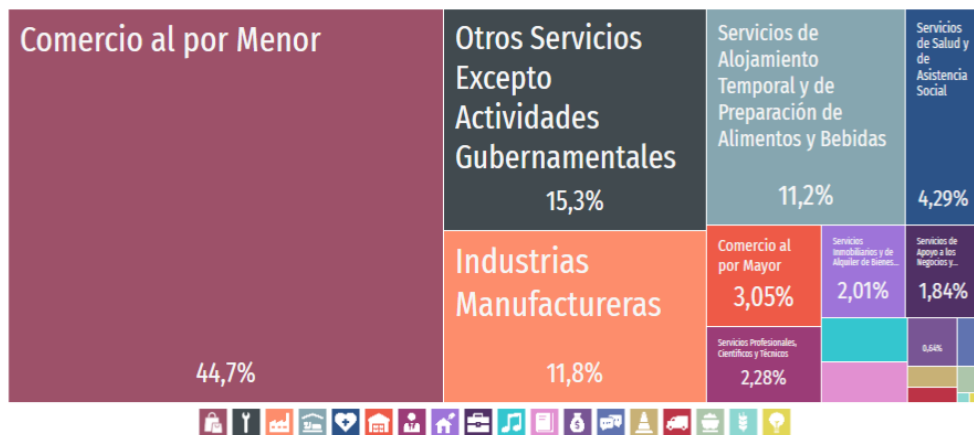


Figura 14. Estudio del mercado. En la imagen se observa que de acuerdo a un censo económico del año 2019, en el municipio de Tepeapulco se registraron 1355 unidades de comercio al por menor, dando una gran referencia sobre el aporte económico de esta actividad comercial y que tiene un 44.7%.

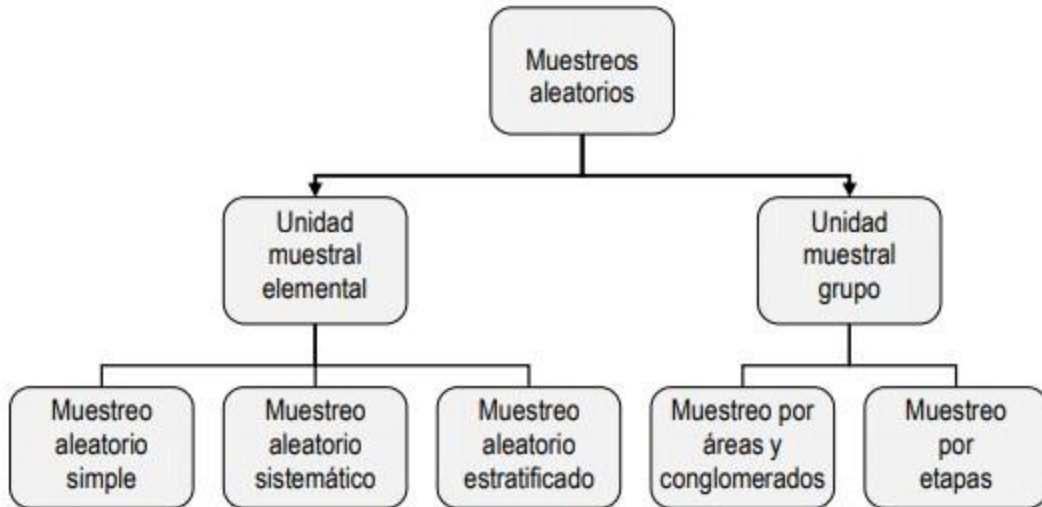


Gráfico 3. Principales métodos de muestreo

Fuente: (Morillas, 2019)

En esta investigación estaremos utilizando el Muestreo aleatorio simple que se caracteriza porque cada elemento de la población tiene la misma probabilidad de ser elegido. Si se dispone de una lista de los elementos de la población, la selección de una muestra aleatoria simple es muy sencilla. Supongamos que numeramos los elementos de la población de 1 a N, una muestra aleatoria simple puede obtenerse colocando N bolas numeradas en una caja, mezclándolas, y extrayendo n de ella, o bien, también puede utilizarse una tabla de números aleatorios, ordenador o simple calculadora de mano (tecla RANDOM – RND). Morillas, (2019). Para poder realizar un muestreo aleatorio simple, se necesita aplicar la siguiente formula (Morillas, 2019):

$$n = \frac{N * z^2 * p * q}{e^2 * (N + 1) + z^2 * p * q}$$

Donde:

- n = tamaño de la muestra
- N = tamaño del universo
- z = parámetro estadístico, depende del nivel de confianza
- e = error de estimación máximo aceptable
- p = probabilidad de que ocurra el evento estudiado

➤ q = probabilidad de que no ocurra el evento estudiado ($1-p$)

Nota: cuando se desconoce la probabilidad del evento, se contempla que es un 50% para p y el otro 50% para q .

Nota 2: para estimar los datos de la variable z , utilizamos la tabla 15. Desviación estándar, que se encuentra en la parte de los anexos.

Desarrollo de muestreo aleatorio simple para poblaciones finitas

Contemplamos los siguientes datos para realizar el muestreo aleatorio simple para aplicar la encuesta y poder llevar a cabo nuestro estudio del mercado:

$N = 116$ clientes potenciales a la semana

$z = 95\%$

$e = 3\%$

$p =$ se desconoce la probabilidad del evento

$$n = \frac{116 \cdot (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{(0.03)^2 \cdot 115 + (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5} = 105$$

Por lo tanto, obtenemos que la encuesta se realizara a 105 personas para poder hacer un análisis para el estudio del mercado.

Estudio del mercado

El estudio de mercado es una técnica que nos permite saber si existe una demanda y determinar el tamaño y rango de la misma, datos que nos son de gran utilidad al evaluar un proyecto de negocios. Es por ello que los datos proporcionados serán utilizados para el análisis de mercado del proyecto: "Evaluación técnico-económica para una empresa de comercio minorista".

Sección 1

Selecciona tu género:

- Mujer
- Hombre

Selecciona tu rango de edad:

- 10 – 15 años de edad • 16 – 20 años de edad • 21 – 25 años de edad
- 26 – 35 años de edad
- Más de 36 años de edad Tienes algún ingreso propio:
- Si
- No

Sección 2

Evaluación técnico-económica para una empresa de comercio minorista Lee las siguientes preguntas y responde de acuerdo a tus necesidades y preferencias.

1. *Cuando compras un producto lo haces en base a:*

- Precio
- Calidad
- Marca

2. *¿Qué tipo de productos acostumbra a comprar en su tienda más cercana?*

- *Abarrotes en general*
- *Artículos de higiene personal*
- *Artículos para el hogar*
- *Cremería y carnes frías*
- *Refrescos y golosinas*
- *Verduras y frutas*
- *Vinos y licores*

3. *¿Dónde generalmente surte su despensa?*

- *Mercado o plaza*
- *Tiendas grandes o sucursales*
- *Tienda más cercana*

4. *¿Quién acude más a la tienda de los integrantes de tu familia?*

- *Mamá*
- *Papá*
- *Hijos*

5. *¿Cada cuanto acude a su tienda más cercana?*

- *Diario*
- *Semanal*
- *Quincenal*
- *Mensual*

6. *¿Consideras que la tienda actual tiene una buena ubicación?*

- *Si*
- *No*

7. *¿El horario es adecuado para realizar sus compras durante el día, tarde o noche?*

- *Si*
- *No*

8. *¿Consideras que la atención al cliente en la tienda es de tu preferencia?*

- *Si*
- *No*

Sección 3

Proyecto de terminación

Muchas gracias por proporcionar tus puntos de vista de acuerdo a lo solicitado, nos será de gran ayuda para la determinación del proyecto " **Evaluación técnico-económica para una empresa de comercio minorista** ".

La información recolectada del cuestionario arrojo los siguientes datos: el 41.3% del mercado va dirigido al sector femenino y el 58.7% al sector masculino de los cuales predomina un alto porcentaje en personas de entre 21 y 25 años, considerando que son individuos de ingresos propios.

De acuerdo a sus preferencias eligen sus compras en base a la calidad de los productos, además en base a lo analizado consumen productos de la categoría de abarrotes en general y refrescos y golosinas, la demanda corresponde a un 29.1% y compite con las sucursales más grandes y la plaza de la zona, la recurrencia del consumo se considera de un 50% diariamente.

Un 90% de los consumidores consideran adecuada la ubicación del establecimiento, el 90.9% concuerda con el horario de atención para poder realizar sus compras, al igual que un 90% está satisfecho con el trato en el establecimiento que se brinda al público en general. Las gráficas se pueden observar en el apartado de anexos.

3.6. Decisiones de localización

3.6.1. Método 1 Brown and Gibson

En la Tabla 6 podemos observar los factores más relevantes para la selección de una ubicación estratégica para el proyecto, de igual forma los elementos resaltados son los de mayor impacto es por ello que serán evaluados por el método Brown and Gibson.

Tabla 6. Factores objetivos y subjetivos

Factores objetivos	Factores subjetivos
Clima	Proveedores
Cercanía con escuelas	Contratos con proveedores
Cercanía con zonas transitadas	Costo de luz comercial
Seguridad	Costo de agua comercial
Competencia	Costo de internet
Eliminación de desechos	Costo de mercancía
Población	Salarios
Educación	Impuestos
Tamaño del local	Costo del local
Fácil acceso	Costo de transporte
Entorno comercial	Permiso de funcionamiento
Crecimiento urbano	Ventas
Localización céntrica	Mantenimiento del local
Disponibilidad de servicios	Costo de seguridad

Fuente: autoría propia.

En la Tabla 7 ubicaciones se pueden observar las ubicaciones que serán analizadas de acuerdo a los métodos definidos para tomar la mejor decisión de la ubicación.

Tabla 7. Ubicaciones

Ubicación A	43997, C. Fray Servando Teresa de Mier 7, Carros, Cd Sahagún Hidalgo.
Ubicación B	43999, C. Ignacio López Rayón 20, Miguel Hidalgo, Cd Sahagún Hidalgo.
Ubicación C	Exhda Guadalupe, Las Haciendas, 43995 Cd Sahagún, Hidalgo.

Fuente: autoría propia.

La Tabla 8 medida de localización del factor objetivo muestra el desarrollo para obtener la medida de localización del factor objetivo.

Tabla 8. Medida de localización del factor objetivo.

Ubicación	Proveedores	Impuestos	Costo del local	Ventas	Costo total
A	80	100	95	80	355
B	80	100	100	60	340
C	50	80	90	70	290

Medida de localización del Factor Objetivo	
A	0.3060
B	0.3195
C	0.3746

Fuente: autoría propia.

La Tabla 9, muestra el análisis de los factores objetivos y subjetivos.

Tabla 9. Análisis de factores objetivos y subjetivos.

		A	B	C	Suma	WA	WB	WC
K1	Cercanía con zonas transitadas	0.8	0.7	0.5	2	0.4000	0.3500	0.2500
K2	Competencia	0.7	0.7	0.4	1.8	0.3888	0.3888	0.2222
K3	Crecimiento urbano	0.9	0.9	0.8	2.6	0.3461	0.3461	0.3076
K4	Disponibilidad de servicios básicos	0.8	0.8	0.6	2.2	0.3636	0.3636	0.2727
	Suma	3.2	3.1	2.3				
	RK1	0.2500	0.2258	0.2173				
	RK2	0.2187	0.2258	0.1739				
	RK3	0.2812	0.2903	0.3478				
	RK4	0.2500	0.2580	0.2608				

Fuente: autoría propia.

La Tabla 10 medida de localización del factor subjetivo nos arroja los valores correspondientes de acuerdo a cada ubicación evaluada.

Tabla 10. Medida de localización del factor subjetivo

Medida de localización	
FSa	0.3733
FSb	0.3611
FSC	0.2711

Fuente: autoría propia.

Tabla 11. Medida de preferencia de localización.

MLP, cuando $K=0.6$ y $K-1=0.4$

MLPa	0.3329
MLPb	0.3361
MLPc	0.3332

Fuente: autoría propia.

De acuerdo con el estudio aplicado basado en método de localización por Brown y Gibson se definió que la mejor ubicación de acuerdo a los factores objetivos y subjetivos es la ubicación b con la dirección en 43999, C. Ignacio López Rayón 20, Miguel Hidalgo, Cd Sahagún Hidalgo.

3.7. Indicadores de la rentabilidad en los proyectos

Los flujos de efectivo que se presentan a continuación están basados en 5 años de retorno de la inversión inicial. Como se muestra en la siguiente tabla 12, flujos de efectivo.

Tabla 12. Flujos de efectivo.

Año	Inversión para el proyecto		Flujo de efectivo
	Ingresos totales	Egresos totales	
1	\$641,237.41	\$560,100.07	\$81137.34
2	\$1,025,979.85	\$560,100.07	\$465,879.78
3	\$1,641,567.76	\$611,600.08	\$1,029,967.68
4	\$2,626,508.41	\$671,690.18	\$1,954,818.23
5	\$4,202,413.46	\$734,147.01	\$3,468,266.46

Fuente: autoría propia.

Como se observa en lo anterior descrito para el año 5, se tiene una recuperación de la inversión inicial que corresponde a \$2,342,230.00 que se para la evaluación financiera.

Valor presente neto

Para la evaluación financiera del proyecto se aplicó el VPN, lo cual nos permite determinar el potencial de la inversión, es decir si aumenta o disminuye, en este caso el valor presente neto del proyecto es igual a \$4,993,996.34, arrojando números positivos y dando un aumento en el capital inicial.

Tasa interna de retorno

La TIR nos muestra el porcentaje de beneficio adquirido en el proyecto o en su casi la pérdida económica que pueda resultar del proyecto, en la evaluación actual del proyecto se obtuvo una tasa interna de retorno del 31.31%. En la tabla 13, tasa interna de retorno se muestran los datos utilizados.

Tabla 13. Tasa interna de retorno.

TIR	31.31%
Inversión inicial	- \$2,342,230.00
FNE1	\$81137.34
FNE2	\$465,879.78
FNE3	\$1,029,967.68
FNE4	\$1,954,818.23
FNE5 + Valor de rescate	\$3,503,630.21

Fuente: autoría propia.

Relación costo / beneficio

La relación costo / beneficio nos permite compara el costo de un producto contra el beneficio económico adquirido, en este caso se ve aplico en la venta de productos para saber la ganancia económico por producto, y nos permite la toma de decisiones respecto a la administración de un negocio para el proyecto se obtuvo un b/c de 1.5541. En la siguiente Tabla 14, se muestran los datos utilizados.

Tabla 14. Relación costo / beneficio.

Relación costo / beneficio	1.5541
Suma de ingresos	\$7,437,739.69
Suma de egresos	\$2,443,743.34
Costo + Inversión	\$4,785,973.34

Fuente: autoría propia.

3.8. Análisis de sensibilidad

De acuerdo a lo realizado en las curvas de sensibilidad en la Tabla 15 se puede apreciar un cuadro comparativo en el cual se ven reflejados por posibles beneficios o pérdidas económicas que surgirían a partir de alguna modificación en los porcentajes de ganancia de acuerdo con los productos evaluación en el proyecto.

Tabla. 15 Análisis de sensibilidad

	VPN	TIR	B/C	Punto de equilibrio
Valor actual	\$4,993,996.34	31.31%	1.5541	\$614,434.22
Más el 10 %	\$5,501,874.32	34.95%	1.6602	\$614,281.42
Más el 20%	\$6,009,752.30	38.44%	1.7663	\$614,147.06
Menos el 10%	\$4,486,118.37	27.5%	1.448	\$614,609.55
Menos el 20%	\$3,981,427.80	23.52%	1.3425	\$614,811.42

Fuente: autoría propia.

Conclusiones

El presente proyecto se desarrolló en la microempresa comercializadora de abarrotes “Super precios” con el propósito de analizar la rentabilidad económica de continuar con la idea de negocios, proporcionando un análisis técnico/económico para la visualización de la rentabilidad del proyecto.

A través del análisis técnico/económico con el levantamiento de datos, se obtuvo información de los ingresos, los egresos y los pagos de impuestos que nos permiten el conocimiento de la rentabilidad económica de acuerdo con los indicadores económicos.

Del análisis y diagnóstico se determinó, que en la microempresa tiene debilidades con:

- No cuenta con un buen control sobre los ingresos económicos al establecimiento.
- No cuenta con un buen control sobre los egresos económicos.
- Inexistencia de un análisis de rentabilidad económica
- Desconocimiento de los porcentajes de ganancia.

El análisis económico financiero no es muy empleado en microempresas, el mayor problema al que se enfrentan estos comercios es la falta de análisis de rentabilidad, así como el control de inventarios efectivos, ya que de emplear estas herramientas se conoce con más certeza sobre el futuro de la empresa en cuanto al beneficio sobre sus

flujos de efectivo durante el periodo de inversión, en este caso se efectuó el estudio en un periodo de 5 años hábiles.

Por otro lado, el manejo inadecuado de inventarios puede ocasionar pérdidas en las utilidades ya sea, de forma abrupta o simultánea y esto puede ocasionar desventajas en los flujos de efectivo. Por lo anterior, es fundamental que cada proyecto de este tipo conozca y administre de manera adecuada sus recursos económicos.

El análisis económico tiene como principal objetivo dar a conocer la rentabilidad económica, para dar un panorama a los inversores sobre el rumbo del proyecto, es decir, tomar las mejores decisiones en base a sus perspectivas. El objetivo es lograr un valor positivo en los indicadores económicos.

Entre los diferentes beneficios que tiene la implementación de un análisis técnico – económico tenemos: el control de inventarios, administración más efectiva en la compra de insumos, mejora la administración de los ingresos, reduce el cierre del negocio por pérdidas económicas y se tiene una mejor planeación de los flujos de efectivo.

Después de realizar la corrida financiera y analizar los indicadores económicos más importantes, se concluye que la implementación del análisis técnico- económico para el conocimiento de la rentabilidad del proyecto es viable, ya que, se tomaron en cuenta los datos reales de egresos e ingresos obtenidos un año anterior a la aplicación del análisis.

La inversión inicial es de \$2,342,230.00 con un periodo de recuperación de 5 años y un índice de rentabilidad de 1.56, los estados financieros muestran que la situación financiera de la microempresa será estable durante el periodo de planeación (5 años). En vista de que los ingresos proyectados son suficientes para los costos y gastos relacionados al sostén del proyecto.

Además, se estimó que la empresa generara flujos de efectivo positivos una vez restaurados los montos inherentes a la operación, lo que nos dice que existirá disponibilidad de efectivo para cubrir los costos y gastos considerados durante el tiempo planeado para la puesta en marcha del proyecto.

De lo anterior se concluyó que el análisis técnico – económico de los indicadores financieros nos arrojan datos positivos en los flujos de caja mediante los criterios de evaluación que se consideran el valor del dinero a través del tiempo.

Los resultados que sustentan lo anterior son los siguientes:

- El valor actual neto (VAN) obtenido es de \$4,993,996.34 (mayor a 0), por lo tanto, el resultado obtenido indica que en el futuro se obtendrán beneficios económicos.
- La tasa interna de rendimiento (TIR) es de 31.31%, mayor a la tasa mínima aceptable, lo que indica que el rendimiento esperado será mayor al rendimiento mínimo fijado como aceptable.
- La relación costo – beneficio (B/C) es de 1.56, lo que financieramente significa, que, por cada peso invertido en el proyecto, se obtendrán ganancias.

Referencias

Ameijide, L. (2016). *Gestión de proyectos según el PMI*. Catalunya: Universitat Oberta de Catalunya.

Baca, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. México DF: McGRAWHOLL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Barreto, B. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. Perú: Universidad y sociedad..

Blank, L., & Tarquin, A. (2012). *Ingeniería económica* . México DF: McGRAWHILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V.

Briseño, A. (2003). Administración de Proyectos. TIDAP: iterra e-development process.

Canossa, H., & Rodríguez, R. (2019). Estrategias de financiamiento, un reto para las pymes comerciales de Guanacaste. *Scielo*, 104-117.

Carro, R., & Gonzales, D. (2012). Localización de instalaciones. Universidad nacional de mar de plata.

Ceballos, J. (2015). *La importancia de las estrategias para la administración eficiente del efectivo*. Obtenido de IDEAS: <https://ideas.repec.org/a/erv/observ/y2015i21038.html>

Coello, C., & Brito, G. (2018). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. México: IMCP.

Gallardo, J., Ortiz, V., Ruedas, O., Guerrero, F., & Zurita, J. (1998). *Formulación y evaluación de proyectos*. México: Hc Gret Hill.

Gamero, H., & Ostos, J. (2020). Revisión sistemática de literatura sobre factores clave en la identificación de oportunidades de negocio. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 10(20), 307-327.

Hidalguía. (2020), *Características geográficas y ubicación de Tepeapulco*. Recuperado el 12 de octubre del 2023. Recuperado de: <https://www.hidalgia.com.mx>

INEGI (2009). *Unidades económicas y personal ocupado según año de inicio de operaciones, método de captación y tipo de propiedad*. [Minimonografía.Hidalgo \(inegi.org.mx\)](http://www.inegi.org.mx)

Morales, J. & Morales, A. (2005). *Finanzas: Proyectos de inversión*. Universidad Nacional Autónoma de México.

Morillas, A. (2019). *Muestreo en poblaciones finitas*. Universidad Complutense Madrid.

Mariño, G. (2009). *La administración financiera: una utopía en las microempresas.*, (Vol. 7, Núm. 11). *Revista Criterio Libre*, pp.123-144.

Nuño, P. (2012). *Administración de pequeñas empresas*. RED TERCER MILENIO S.C. 1^{ra} edición. ISBN 978-607-733-095-0

Orjuela Córdova, S., & Sandoval Medina, P. (2002). *Guía del estudio de mercado para la evaluación de proyectos*.

Orozco, J. (2005). Evaluación financiera de proyectos. Universidad Popular del Cesar.

Pacheco, J. (2023), Comercio al por menor: Definición, qué es y ejemplos. Recuperado el 10 de octubre de 2023. Margen de ganancia de acuerdo a tu producto. Recuperado de: <https://www.economia360.org/comercio-al-por-menor/>

Pérez, A. Gestión de Proyectos: La guía Definitiva. CEOLEVEL.

Pimentel, E. (2008). *Formulación y evaluación de proyecto de inversión*. Obtenido de academia.edu: <https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/>

Riofrío, M., Cabrera, D., & Torres, C. (2017). Relación entre la gestión financiera y la rentabilidad empresarial. *Revista Contribuciones a la Economía*, 21.

Sapag, N. (2003). *Evaluación de proyectos de inversión en la empresa*. Buenos Aires: Pearson Buenos Aires

Sapag, N., & Sapag, R. (2008). Preparación y evaluación de proyectos. México D.F: McGraw-Hill Interamericana.

Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación*. México D.F: Pearson Educación.

Sapag, N., Sapag, R., & Sapag P. (2014). México D.F: Preparación y evaluación de proyectos. Mcgraw-hill/interamericana.

SNIP. (2014). Guía para la formulación y evaluación de proyectos de inversión. Sistema Nacional de Inversión Pública.

Zambrano, J., Sánchez, M., & Correa, S. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), pp. 235-249. <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>

Anexos

Inventario

INVENTARIO					
Abarrotos y enlatados					
Porcentaje de ganancia 55%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al publico)	Cantidad en existencia
Aceite de olivo 45 ml.	Paquete de 12 piezas individuales	Pieza	\$ 4.37	\$ 6.77	18
Atún Nair 120 gr.	Caja con 24 piezas individuales	Pieza	\$ 21.50	\$ 33.33	18
Café soluble Nescafé 14 gr.	Caja con 25 piezas individuales	Pieza	\$ 8.85	\$ 13.72	25
Café soluble Nescafé 42 gr.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 32.00	\$ 49.60	25
Café soluble Nescafé 120 gr.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 81.00	\$ 125.55	6
Café soluble Nescafé 200 gr.	Caja con 6 piezas individuales	Pieza	\$ 99.85	\$ 154.77	3
Café soluble Nescafé sobre capuchino Moka	Caja con 12 piezas individuales	Caja	\$ 55.00	\$ 85.25	2
Café soluble Nescafé sobre capuchino Original	Caja con 12 piezas individuales	Caja	\$ 55.00	\$ 85.25	2
Café soluble Nescafé sobre capuchino Vainilla	Caja con 12 piezas individuales	Caja	\$ 55.00	\$ 85.25	2
Canela de bolsita	Tira con 12 bolsitas individuales	Pieza	\$ 3.00	\$ 4.65	24
Canela en bara	Tira con 12 bolsitas individuales	Pieza	\$ 5.00	\$ 7.75	24
Carnation clavel 360 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 19.86	\$ 30.78	6
Catsup Del monte 220 gr.	Caja con 36 botellas individuales	Pieza	\$ 11.50	\$ 17.83	6
Catsup Del monte 320 gr.	Caja con 36 botellas individuales	Pieza	\$ 14.02	\$ 21.73	6
Chocolate abuelita	Caja con 6 piezas individuales	Caja	\$ 85.50	\$ 132.53	1
Chocolate ibarra	Caja con 6 piezas individuales	Pieza	\$ 77.50	\$ 120.13	1
Esencia de vainilla	Paquete de 12 piezas individuales	Pieza	\$ 4.37	\$ 6.77	18
Gelatina D'gary (Flan)	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	\$ 15.50	18
Gelatina D'gary	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	\$ 15.50	18
Gerber 113 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 9.80	\$ 15.19	18
Haria para hotcakes 800 gr.	Caja con 12 paquetes individuales	Pieza	\$ 32.00	\$ 49.60	6
Haria para hotcakes 900 gr.	Caja con 12 paquetes individuales	Pieza	\$ 32.00	\$ 49.60	6
Harina de arroz 250 gr.	Caja con 12 paquetes individuales	Pieza	\$ 14.50	\$ 22.48	3
Harina selecta 1 kg.	Caja con 12 paquetes individuales	Pieza	\$ 25.50	\$ 39.53	3
Knorr suiza	Caja con 30 estuches individuales	Pieza	\$ 3.00	\$ 4.65	24
Lata chiles chipotles 198 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 22.00	\$ 34.10	12
Lata chiles chipotles 215 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 28.50	\$ 44.18	12
Lata de chiles jalapeños enteros 220 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 12.50	\$ 19.38	12
Lata de chiles jalapeños nachos 220 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 14.00	\$ 21.70	12
Lata de chiles jalapeños picados 220 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 15.90	\$ 24.65	12
Lata de chiles jalapeños rajas 220 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 20.50	\$ 31.78	12
Lata de chiles jalapeños enteros 380 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 20.60	\$ 31.93	12
Lata de chiles jalapeños nachos 380 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 20.60	\$ 31.93	12
Lata de chiles jalapeños rajas 380 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 20.60	\$ 31.93	12
Lata de chiles jalapeños picados 380 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 22.50	\$ 34.88	12
Lata de ensalada de verduras 220 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 9.00	\$ 13.95	12
Lata de ensalada de verduras 400 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 13.00	\$ 20.15	12
Lata de frijoles bayos enteros 616 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 14.50	\$ 22.48	12
Lata de frijoles bayos refritos 580 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 14.50	\$ 22.48	12
Leche alpura 1 Lt.	Caja con 6 piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	\$ 32.55	18
Lechera 100 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 10.20	\$ 15.81	12
Lechera 375 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 26.20	\$ 40.61	12
Lechera bolsita 209 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 14.20	\$ 22.01	12
Lechera sirve fácil 335 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 32.80	\$ 50.84	6
Lechera untable 325 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 49.50	\$ 76.73	6
Maizena cajita 95 gr.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 13.70	\$ 21.24	12
Maseca 1 Kg.	Caja con 6 piezas individuales	Pieza	\$ 19.90	\$ 30.85	6
Mayonesa McCormick 105 gr.	Caja con 24 piezas individuales	Pieza	\$ 18.46	\$ 28.61	12
Mayonesa McCormick 190 gr.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 29.40	\$ 45.57	12
Mayonesa McCormick 390 gr.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 51.70	\$ 80.14	12
Mermelada McCormick fresa 270 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 30.30	\$ 46.97	12
Mermelada McCormick piña 270 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 30.30	\$ 46.97	12
Mermelada McCormick frambuesa 270 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 30.30	\$ 46.97	12
Noknorr Tomate 2 cubos	Caja con 30 estuches individuales	Pieza	\$ 3.00	\$ 4.65	24
Nutriléche 1 Lt.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 18.90	\$ 29.30	12
Pronto leche condensada 105 gr.	Caja pack de 3 piezas	Pieza	\$ 8.00	\$ 12.40	12
Pure de jitomate, Del fuerte 210 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 9.60	\$ 14.88	12
Rico pollo 3 cubos	Caja con 30 estuches individuales	Pieza	\$ 3.00	\$ 4.65	24
Salsa botanera 370 ml.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 12.70	\$ 19.69	12
Salsa botanera 500 ml.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 16.50	\$ 25.58	12
Salsa chamoy 370 ml.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 11.00	\$ 17.05	6
Salsa chamoy 500 ml.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 22.17	\$ 34.36	6
Salsa Valentina 3 piezas	Caja pack de 3 piezas	Pieza	\$ 29.00	\$ 44.95	12
Sardina yavaro	Piezas individuales	Pieza	\$ 36.40	\$ 56.42	6
Sazonador de arroz	Tira con 8 bolsitas individuales	Pieza	\$ 7.63	\$ 11.83	24
Sopa de pasta La moderna	Piezas individuales	Pieza	\$ 8.30	\$ 12.87	48
Sopa maruchan bolsa	Caja con 24 piezas individuales	Pieza	\$ 6.40	\$ 9.92	24
Sopa maruchan vaso	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 12.50	\$ 19.38	12
Tang	Caja con 8 sobres individuales	Pieza	\$ 4.20	\$ 6.51	72
Tortillas de harina de 1 Kg.	Piezas individuales	Pieza	\$ 25.00	\$ 38.75	3
Tostadas	Piezas individuales	Pieza	\$ 22.00	\$ 34.10	6
Totopos	Piezas individuales	Pieza	\$ 22.00	\$ 34.10	6
Valentina 350 ml.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 13.00	\$ 20.15	12
Vingre blanco La costeña 1 Lt.	Piezas individuales	Pieza	\$ 13.70	\$ 21.24	3
Vingre de manzana Clemente jacques 500 ml.	Piezas individuales	Pieza	\$ 13.18	\$ 20.43	3
Vingre Manzana La Anita 1 Lt.	Piezas individuales	Pieza	\$ 14.00	\$ 21.70	3

Alimento para mascotas					
Porcentaje de ganancia 45%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
Croquetas para perro	Costal de croquetas	Kilo	\$ 18.50	\$ 26.83	20
Croquetas para gato	Costal de croquetas	Kilo	\$ 23.60	\$ 34.22	25
Sobre wiskas	Pieza individual	Pieza	\$ 9.00	\$ 13.05	20
Sobre pedigree	Pieza individual	Pieza	\$ 9.00	\$ 13.05	20

Aceites					
Porcentaje de ganancia 35%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
Aceite Nutrioli 1 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 51.00	\$ 68.85	12
Aceite Nutrioli 1/2 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 24.00	\$ 32.40	12
Aceite Gran Tradición 1 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 34.00	\$ 45.90	12
Aceite Gran Tradición 1/2 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 17.00	\$ 22.95	12
Aceite 1-2-3 1 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 50.00	\$ 67.50	12
Aceite 1-2-3 1/2 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 28.00	\$ 37.80	12
Aceite Cristal 1 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 50.00	\$ 67.50	12
Aceite Cristal 1/2 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 23.00	\$ 31.05	12

Artículos varios					
Porcentaje de ganancia 55%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
Atomizador	Piezas individuales	Pieza	\$ 13.00	\$ 20.15	6
Baraja de cartón	Piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	\$ 15.50	6
Baraja de plástico	Piezas individuales	Pieza	\$ 35.00	\$ 54.25	6
Bolsa negra para la basura ch.	1 kilo de bolsa	Pieza	\$ 45.00	\$ 69.75	2
Bolsa negra para la basura gr.	2 kilo de bolsa	Pieza	\$ 45.00	\$ 69.75	2
Destapacaños	Piezas individuales	Pieza	\$ 15.00	\$ 23.25	6
Escoba	Piezas individuales	Pieza	\$ 41.00	\$ 63.55	6
Extensión blanca 4mtrs	Piezas individuales	Pieza	\$ 58.00	\$ 89.90	3
Extensión blanca 6mtrs	Piezas individuales	Pieza	\$ 73.00	\$ 113.15	3
Extensión roja 6mtrs	Piezas individuales	Pieza	\$ 115.00	\$ 178.25	3
Fibra para los trastes	Piezas individuales	Pieza	\$ 4.00	\$ 6.20	6
Fibra verde	Paquete de 3 piezas	Pieza	\$ 10.00	\$ 15.50	12
Franela	Piezas individuales	Pieza	\$ 13.00	\$ 20.15	12
Fregón para los trastes	Piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	\$ 15.50	12
Gerga	Piezas individuales	Pieza	\$ 13.00	\$ 20.15	12
Guantes	Piezas individuales	Pieza	\$ 20.00	\$ 31.00	18
Jalador	Piezas individuales	Pieza	\$ 26.00	\$ 40.30	6
Kola loka tubo 2 gr.	Caja con 10 piezas individuales	Pieza	\$ 20.50	\$ 31.78	12
Mecate o lazo	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	\$ 27.90	12
Mechudo	Piezas individuales	Pieza	\$ 30.00	\$ 46.50	6
Pintura para zapatos nugget	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 9.50	\$ 14.73	12
Pinzas para la ropa	Piezas individuales	Pieza	\$ 14.00	\$ 21.70	6
Plastl loka	Caja con 10 piezas individuales	Pieza	\$ 19.50	\$ 30.23	12
Sacate para los trastes	Ciento	Pieza	\$ 80.00	\$ 124.00	1
Tierrita	Costal	Pieza	\$ 125.00	\$ 193.75	1

Desechables					
Porcentaje de ganancia 48%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
Aluminio	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	\$ 31.08	12
Bolsa de cucharas grandes	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	\$ 14.80	12
Bolsa de cucharas chicas	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 8.90	\$ 13.17	12
Bolsa de tenedor grande	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	\$ 14.80	12
Bolsa de tenedor chico	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 8.90	\$ 13.17	12
Foco 100 w	Paquete con 10 piezas individuales	Pieza	\$ 9.80	\$ 14.50	10
Foco 60 w	Paquete con 10 piezas individuales	Pieza	\$ 16.50	\$ 24.42	10
Película adhesiva	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 20.00	\$ 29.60	12
Plato pozolero chico	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 16.00	\$ 23.68	12
Plato unicelex extendido	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	\$ 26.64	12
Plato unicelex extendido pastelero	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 16.00	\$ 23.68	12
Servilletas 400 pz	Piezas individuales	Pieza	\$ 25.00	\$ 37.00	12
Servilletas soft	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	\$ 26.64	12
Servilletas pétalo paquete chico	Piezas individuales	Pieza	\$ 13.50	\$ 19.98	12
Servilletas pétalo paquete grande	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	\$ 31.08	12
Vaso de plástico para refresco	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 30.00	\$ 44.40	12
Vaso unicelex 20 pz de 16 oz	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	\$ 31.08	12

Barcel					
Porcentaje de ganancia 19%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
Variación de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$ 600.00	\$ 714.00	1

Bimbo					
Porcentaje de ganancia 19%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
Variación de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$ 1,000.00	\$ 1,190.00	1

Dulces					
Porcentaje de ganancia 55%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
Bibi polviz	Caja de 12 piezas individuales	Caja	\$ 65.00	\$ 100.75	1
Bocadín	Bolsa con 50 piezas	Bolsa	\$ 66.00	\$ 102.30	1
Bombi Crayon	Caja con 30 piezas	Caja	\$ 45.00	\$ 69.75	1
Bote de tamarindo	Caja con 10 piezas	Caja	\$ 35.00	\$ 54.25	1
Bubalo	Caja con 50 piezas	Caja	\$ 38.00	\$ 58.90	1
Bubulubu	Bolsa con 10 piezas	Bolsa	\$ 30.00	\$ 46.50	4
Carlos V stick	Bolsa con 24 piezas	Bolsa	\$ 38.00	\$ 58.90	1
Chicle canel's	Bote de 50 piezas	Bote	\$ 34.00	\$ 52.70	1
Chiclosa	Bote de 50 piezas	Bote	\$ 70.00	\$ 108.50	1
Chiplleta	Tira con 12 piezas	Tira	\$ 22.00	\$ 34.10	1
ChocoFreskys bolsa individual	Caja con 24 piezas individuales	Caja	\$ 45.00	\$ 69.75	1
ChocoFreskys Grande	Tira con 10 piezas	Tira	\$ 71.00	\$ 110.05	1
Chocolate crunch	Paquete de 6 piezas	Paquete	\$ 70.00	\$ 108.50	1
Chocolate de la rosa	Caja con 24 piezas individuales	Caja	\$ 105.00	\$ 162.75	1
chocolate Delice	Caja con 10 piezas	Caja	\$ 98.00	\$ 151.90	1
Chocolate Dove	Paquete de 6 piezas	Paquete	\$ 70.00	\$ 108.50	1
Chocolate Hersheys	Paquete de 6 piezas	Paquete	\$ 66.00	\$ 102.30	1
Cocounugs	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 38.00	\$ 58.90	1
Conejo Turin	Piezas individuales	Pieza	\$ 8.70	\$ 13.49	6
Crayón	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 65.00	\$ 100.75	1
Cremino	Caja con 24 piezas individuales	Caja	\$ 38.00	\$ 58.90	1
Duvalín	Caja con 18 piezas individuales	Caja	\$ 21.00	\$ 32.55	1
Gatitos	Caja de 100 piezas	Caja	\$ 58.00	\$ 89.90	1
Halls	Caja de 12 piezas individuales	Caja	\$ 72.00	\$ 111.60	1
Huevo kinder	Piezas individuales	Pieza	\$ 20.00	\$ 31.00	6
Huevo late	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	\$ 27.90	6
Lucas gusano	Caja con 8 piezas individuales	Caja	\$ 66.00	\$ 102.30	3
Lucas muecas	Caja con 8 piezas individuales	Caja	\$ 66.00	\$ 102.30	3
Lucas panzón	Caja con 8 piezas individuales	Caja	\$ 66.00	\$ 102.30	3
M&MS	Piezas individuales	Pieza	\$ 14.00	\$ 21.70	6
M&MS tubo	Piezas individuales	Pieza	\$ 14.00	\$ 21.70	6
Malvabón	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 32.00	\$ 49.60	3
Mázipan Chico	Caja con 50 piezas	Caja	\$ 53.00	\$ 82.15	2
Mázipan cubierto de chocolate Chico	Caja con 24 piezas individuales	Caja	\$ 59.00	\$ 91.45	2
Mazapan cubierto de chocolate grande	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 62.00	\$ 96.10	2
Mazapan Grande	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 79.00	\$ 122.45	2
Mazapan Mediano	Caja con 24 piezas individuales	Caja	\$ 72.00	\$ 111.60	2
Milky way	Piezas individuales	Pieza	\$ 14.50	\$ 22.48	6
Mini gelatina de frutas	Bolsa con 25 piezas	Bolsa	\$ 36.00	\$ 55.80	1
MiniSelfies	Tira con 12 piezas	Tira	\$ 36.00	\$ 55.80	1
Nucita de triangulo	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 36.00	\$ 55.80	1
Nucita normal	Caja con 18 piezas individuales	Caja	\$ 22.00	\$ 34.10	1
Nugs	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 42.00	\$ 65.10	1
Nugs Crujiente	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 42.00	\$ 65.10	1
Oblea Coronado chico	Tira con 12 piezas	Tira	\$ 20.00	\$ 31.00	1
Oblea Coronado grande	Tira con 12 piezas	Tira	\$ 32.00	\$ 49.60	1
Orbit	Caja con	Caja	\$ 73.00	\$ 113.15	2
Paleta coronado	Tira de 12 piezas	Tira	\$ 10.00	\$ 15.50	1
Paleta de sandia	Bolsa de 25 piezas	Bolsa	\$ 19.00	\$ 29.45	3
Pelón pelo rasta	Cajita de 12 piezas	Bolsa	\$ 38.00	\$ 58.90	1
Pelón pelo rico Chico	Bolsa de 25 piezas	Bolsa	\$ 45.00	\$ 69.75	1
Pelón pelo rico Grande	Bolsa de 12 piezas	Bolsa	\$ 75.00	\$ 116.25	1
Pica Fresa	Bolsa de 25 piezas	Bolsa	\$ 39.00	\$ 60.45	1
Pulparindo (Sabores)	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 24.00	\$ 37.20	1
Snickers	Piezas individuales	Pieza	\$ 12.50	\$ 19.38	6
Snickers Almond	Piezas individuales	Pieza	\$ 12.50	\$ 19.38	6
Swinkles	Caja de 8 piezas	Caja	\$ 56.00	\$ 86.80	3
Tamborcito	Bolsa de 50 piezas	Bolsa	\$ 35.00	\$ 54.25	1
Trident	Caja de 25 piezas	Caja	\$ 73.00	\$ 113.15	1
Trueno pop	Caja de 50 piezas	Caja	\$ 48.00	\$ 74.40	1
Tueni pop (paleta)	Bolsa de 25 piezas	Bolsa	\$ 18.00	\$ 27.90	2
Winnis	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 38.00	\$ 58.90	1
Encanto					
Porcentaje de ganancia 22%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
Variedad de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$ 500.00	\$ 610.00	1
Gamesa					
Porcentaje de ganancia 19%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
Variedad de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$ 600.00	\$ 714.00	1
Jabones de polvo y suavisantes de ropa					
Porcentaje de ganancia 50%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
1-2-3 Polvo de 900 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	\$ 27.00	6
Axión triple cloro 640 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 25.00	\$ 37.50	6
Bold 3 de 850 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 22.00	\$ 33.00	6
Cloralex el rendedidor 500 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 8.50	\$ 12.75	6
Cloralex baños de 750 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 26.00	\$ 39.00	6

Cloralex el rindidor 950 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	13.00	\$	19.50	6
Cloralex gel 700 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	13.00	\$	19.50	6
Cloralex mascotas 900 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	21.00	\$	31.50	3
Cloralex ultra gel 600 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	16.00	\$	24.00	6
Clorox 500 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	7.50	\$	11.25	12
Clorox 930 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	10.00	\$	15.00	12
Downy 1.2L	Piezas individuales	Pieza	\$	38.00	\$	57.00	6
Downy 700 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	22.00	\$	33.00	6
Enseño 850 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	19.20	\$	28.80	12
Enseño 850 ml El original	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	19.00	\$	28.50	12
Fuerza max 900 ml	Piezas individuales	Pieza	\$	26.00	\$	39.00	6
Golondrina 500 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	4.90	\$	7.35	12
Grand value detergente 750 ml	Piezas individuales	Pieza	\$	25.00	\$	37.50	6
Jabón barra grand value 400 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	15.75	\$	23.63	6
Jabón líquido Blanca nieves 1 L	Piezas individuales	Pieza	\$	30.00	\$	45.00	6
Jabón líquido Blanca nieves 480 ml	Piezas individuales	Pieza	\$	10.00	\$	15.00	6
Jabón líquido Foca 1 L	Piezas individuales	Pieza	\$	30.00	\$	45.00	6
Jabón líquido Foca 480 ml	Piezas individuales	Pieza	\$	10.00	\$	15.00	6
Jabón líquido Roma 480 ml	Piezas individuales	Pieza	\$	10.00	\$	15.00	6
Lavatrastes eficaz 1.2 L	Piezas individuales	Pieza	\$	21.00	\$	31.50	6
MR. Músculo Vidrios 500 ml	Piezas individuales	Pieza	\$	29.00	\$	43.50	3
Persil 800 gr	Piezas individuales	Pieza	\$	30.00	\$	45.00	6
Roma líquido 1 L	Piezas individuales	Pieza	\$	30.00	\$	45.00	6
Roma polvo 1Kg	Piezas individuales	Pieza	\$	32.00	\$	48.00	12
Roma polvo 250 gr	Piezas individuales	Pieza	\$	18.00	\$	27.00	12
Roma polvo 500 gr	Piezas individuales	Pieza	\$	9.00	\$	13.50	12
Rosa priceas jabón en barra 200 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	9.80	\$	14.70	6
Salvo 1 kg.	Piezas individuales	Pieza	\$	21.00	\$	31.50	12
Salvo 1/2 Kg.	Piezas individuales	Pieza	\$	11.00	\$	16.50	12
Salvo triple poder 500 ml	Piezas individuales	Pieza	\$	27.00	\$	40.50	6
Salvo triple poder 640 ml	Piezas individuales	Pieza	\$	29.00	\$	43.50	6
Suavisante bold 3 1 L	Piezas individuales	Pieza	\$	21.00	\$	31.50	6
Suavitel 700 ml	Piezas individuales	Pieza	\$	21.00	\$	31.50	12
Suavitel 800 ml	Piezas individuales	Pieza	\$	21.00	\$	31.50	12
Suavitel 900 ml	Piezas individuales	Pieza	\$	32.00	\$	48.00	12
Vel rosita 500 ml	Piezas individuales	Pieza	\$	29.00	\$	43.50	6
Zote de barra 100 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	8.00	\$	12.00	6
Zote de barra 200 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	20.00	\$	30.00	6
Zote de barra 500 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	29.00	\$	43.50	6
Zote líquido	Piezas individuales	Pieza	\$	30.00	\$	45.00	3

Lácteos y carnes frías

Porcentaje de ganancia 38%

Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
Crema Lala 1/2 ltr.	Piezas Individuales	Pieza	\$ 29.00	\$ 40.02	6
Crema Lala 1/4 ltr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 14.50	\$ 20.01	6
Jamón nutri	Paquete con 800 gr.	Pieza	\$ 38.00	\$ 52.44	3
Leche galón Nutriléche	Piezas individuales	Pieza	\$ 25.00	\$ 34.50	3
Leche lala 1 Ltr.	Piezas Individuales	Pieza	\$ 21.00	\$ 28.98	8
Leche lala 1 Ltr. Deslactosada	Piezas individuales	Pieza	\$ 22.00	\$ 30.36	8
Mantequilla Lala	Paquete con 4 piezas	Pieza	\$ 65.00	\$ 89.70	1
Margarina iberia	Piezas individuales	Pieza	\$ 10.50	\$ 14.49	6
Paquete de salchichas FUD	Piezas individuales	Pieza	\$ 19.00	\$ 26.22	6
Queso oaxaca	Paquete según su gramaje	Pieza	\$ 100.00	\$ 138.00	2
Queso panela	Paquete según su gramaje	Pieza	\$ 100.00	\$ 138.00	2
Queso philadelphia	Piezas Individuales	Pieza	\$ 19.00	\$ 26.22	4
Yogurt bebible Lala	Piezas individuales	Pieza	\$ 9.80	\$ 13.52	6
Yogurt de bote Lala de 1 Kg.	Piezas Individuales	Pieza	\$ 32.00	\$ 44.16	3
Yogurt de bote Lala de 1/2 Kg.	Piezas individuales	Pieza	\$ 24.00	\$ 33.12	3
Yogurt de vaso Lala	Piezas individuales	Pieza	\$ 4.80	\$ 6.62	12
Yogurth de vaso con cereal Lala	Piezas individuales	Pieza	\$ 13.00	\$ 17.94	6
Yogurth de vaso alpura	Piezas individuales	Pieza	\$ 5.60	\$ 7.73	12

Limpia pisos

Porcentaje de ganancia 45%

Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
Brasso 870 ml	Piezas Individuales	Pieza	\$ 9.00	\$ 13.05	20
Flash 1L	Piezas individuales	Pieza	\$ 12.00	\$ 17.40	20
Fabuloso 828 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	\$ 26.10	24
Fabuloso 1 L	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	\$ 30.45	24
Fabuloso 2 L	Piezas individuales	Pieza	\$ 35.00	\$ 50.75	12

Marinela

Porcentaje de ganancia 19%

Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia
Variedad de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$ 800.00	\$ 952.00	1

Pan					
Porcentaje de ganancia 30%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al publico)	Cantidad en existencia
Charola	Pan de dulce y bolillo	Piezas	\$ 280.00	\$ 364.00	1

Perfumeria e higiene					
Porcentaje de ganancia 55%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al publico)	Cantidad en existencia
Acetona 50 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 9.00	\$ 13.95	6
Acondicionador pert 360 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 28.00	\$ 43.40	3
Almoadillas de algodón	Pieza individual	Pieza	\$ 13.00	\$ 20.15	6
Bolsa de algodón 50 gr	Pieza individual	Pieza	\$ 13.00	\$ 20.15	12
Bolsita de cotonetes	Pieza individual	Pieza	\$ 16.00	\$ 24.80	12
Botella de alcohol grande 250 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 16.00	\$ 24.80	12
Botella de alcohol pequeña 110 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 8.00	\$ 12.40	12
Botecitos con cotonetes	Pieza individual	Pieza	\$ 8.00	\$ 12.40	12
Caja de pasadores Elva	Caja con 6 piezas	Caja	\$ 5.00	\$ 7.75	12
Caja de pasadores Mony	Caja con 6 piezas	Caja	\$ 5.00	\$ 7.75	12
Cepillo de dientes económico	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 5.00	\$ 7.75	12
Cepillo de dientes	Tira con 10 piezas	Tira	\$ 8.00	\$ 12.40	10
Cepillo de dientes Pro	Pieza individual	Pieza	\$ 16.00	\$ 24.80	6
Colgate 100 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 22.00	\$ 34.10	6
Crema para cabello pantene 160 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 19.00	\$ 29.45	6
Crema para cabello Pert 300 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 21.00	\$ 32.55	6
Crema para cabello Sedal 300 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 25.00	\$ 38.75	6
Crema para el cabello Funk 300 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 13.00	\$ 20.15	6
Crema teatral 52 gr.	Pieza individual	Pieza	\$ 25.00	\$ 38.75	6
Crema nivea 52 gr.	Pieza individual	Pieza	\$ 29.00	\$ 44.95	6
Cubre bocas	Caja con 50 piezas	Caja	\$ 35.00	\$ 54.25	1
Esponjita para baño de bebé	Pieza individual	Pieza	\$ 10.00	\$ 15.50	6
Esponjitas para baño	Pieza individual	Pieza	\$ 7.00	\$ 10.85	12
Gel xtreme 260 gr.	Pieza individual	Pieza	\$ 18.00	\$ 27.90	12
Jabón de barra de tocador	Pieza individual	Pieza	\$ 7.00	\$ 10.85	18
Jabón de barra de tocador Lirio	Pieza individual	Pieza	\$ 8.00	\$ 12.40	12
Jabón de barra de tocador Nórdico	Pieza individual	Pieza	\$ 8.00	\$ 12.40	12
Jabón de barra de tocador Zets	Pieza individual	Paquete	\$ 14.00	\$ 21.70	12
Kleenex	Pieza individual	Pieza	\$ 3.00	\$ 4.65	6
Kotex 20 pz	Pieza individual	Pieza	\$ 18.00	\$ 27.90	6
Naturella 10 pz	Pieza individual	Pieza	\$ 16.00	\$ 24.80	6
Naturella Nocturna 8 pz	Pieza individual	Pieza	\$ 16.00	\$ 24.80	6
Naturella Regular 8 pz	Pieza individual	Pieza	\$ 15.00	\$ 23.25	6
Nutribela sobre	Caja con 6 sobres	Caja	\$ 5.00	\$ 7.75	6
Nutribela tarro	Caja con 5 tarros	Caja	\$ 9.00	\$ 13.95	6
Pantene shampoo 400 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 29.00	\$ 44.95	12
Papel Florencia 4 rollos	Bolsa de 10 paquetes	Bolsa	\$ 35.00	\$ 54.25	12
Papel Regio 4 rollos	Bolsa de 10 paquetes	Bolsa	\$ 35.00	\$ 54.25	12
Papel Vogue 4 rollos	Bolsa de 10 paquetes	Bolsa	\$ 39.00	\$ 60.45	12
Pert 650 ml shampoo	Pieza individual	Pieza	\$ 30.00	\$ 46.50	6
Pinza tenaza	Paquete de 12 piezas	Paquete	\$ 4.60	\$ 7.13	6
Pinza tijera chica	Paquete de 12 piezas	Paquete	\$ 9.40	\$ 14.57	6
Pinza tijera grande	Paquete de 12 piezas	Paquete	\$ 11.50	\$ 17.83	6
Rastrillo gillet	Tira con 12 piezas	Tira	\$ 6.00	\$ 9.30	12
Sacate para baño con aro	Pieza individual	Pieza	\$ 15.00	\$ 23.25	12
Sacates para baño	Pieza individual	Pieza	\$ 10.00	\$ 15.50	12
Sávile shampoo 730 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 30.00	\$ 46.50	6
Shampo sedal sobrecito	Tira con 50 sobres	Tira	\$ 2.00	\$ 3.10	25
Shampoo Caprice 200 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 15.00	\$ 23.25	6
Shampoo Caprice 380 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 17.00	\$ 26.35	6
Shampoo Caprice 700 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 38.00	\$ 58.90	6
Shampoo Palmolive 200 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 21.00	\$ 32.55	12
Shampoo Sávile 180 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 16.00	\$ 24.80	12
Shampoo Sedal 180 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 16.00	\$ 24.80	12
Shampoo Sedal 650 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 42.00	\$ 65.10	6
Shampoo Vanart 600 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 32.00	\$ 49.60	6
Toalla sanitaria Saba 11 pz	Pieza individual	Pieza	\$ 18.00	\$ 27.90	12
Toalla sanitaria Saba 32 pz	Pieza individual	Pieza	\$ 45.00	\$ 69.75	12
Toalla sanitaria Saba delgada 10 pz	Pieza individual	Pieza	\$ 20.00	\$ 31.00	12
Toalla sanitaria Saba nocturna 10 pz	Pieza individual	Pieza	\$ 19.00	\$ 29.45	12
Toalla sanitaria Saba manzanilla 8 pz	Pieza individual	Pieza	\$ 19.00	\$ 29.45	12
Toallitas escudo 40 pz	Pieza individual	Pieza	\$ 21.00	\$ 32.55	6

Refrescos y jugos					
Porcentaje de ganancia 25%					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al publico)	Cantidad en existencia
Coca cola 3 ltrs.	Caja de 9 piezas	Caja	\$ 350.00	\$ 437.50	2
Coca cola 2 ltrs.	Caja de 9 piezas	Caja	\$ 270.00	\$ 337.50	1
Coca cola 1 ltrs.	Caja de 9 piezas	Caja	\$ 190.00	\$ 237.50	1
Coca cola 2.5 ltrs. Retornable	Caja de 8 piezas	Caja	\$ 225.00	\$ 281.25	1
Coca cola 600 ml.	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 330.00	\$ 412.50	1
Coca cola 235 ml.	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 175.00	\$ 218.75	1
Coca cola de lata	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 330.00	\$ 412.50	1
Boing 250 ml	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 144.00	\$ 180.00	1
Boing 500 ml	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 144.00	\$ 180.00	1
Jumex 500 ml	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 144.00	\$ 180.00	1

Jumex 250 ml	Caja de 24 piezas	Caja	\$	144.00	\$	180.00	1
Suerox	Pieza individual	Pieza	\$	19.00	\$	23.75	12
Arizona Chico	Caja de 24 piezas	Caja	\$	380.00	\$	475.00	1
Arizona grande	Caja de 24 piezas	Caja	\$	420.00	\$	525.00	1
Manzanita deliciosa 2 Ltrs	Caja de 8 piezas	Caja	\$	170.00	\$	212.50	1
Agua skarsh 1 L	Caja de 12 piezas	Caja	\$	76.00	\$	95.00	1
Agua de sabor skarsh 1 L	Caja de 12 piezas	Caja	\$	76.00	\$	95.00	1
Agua de sabor skarsh 1.5 L	Caja de 12 piezas	Caja	\$	96.00	\$	120.00	1
Pepsi 3 Ltr	Caja de 9 piezas	Caja	\$	296.00	\$	370.00	1
Peñafiel agua mineral 2 ltr	Caja de 8 piezas	Caja	\$	192.00	\$	240.00	1
Peñafiel agua mineral de sabor 2 ltr	Caja de 8 piezas	Caja	\$	196.00	\$	245.00	1
Peñafiel de 600 ml agua mineral sabor	Caja de 12 piezas	Caja	\$	135.00	\$	168.75	1
Peñafiel de 600 ml agua mineral	Caja de 12 piezas	Caja	\$	135.00	\$	168.75	1
Manzanita sol 3 Ltrs	Caja de 8 piezas	Caja	\$	250.00	\$	312.50	1
Red cola 2 ltrs	Caja de 8 piezas	Caja	\$	145.00	\$	181.25	1
Jarrito de sabores 600 ml	Caja de 24 piezas	Caja	\$	216.00	\$	270.00	1
Jarrito de sabores 2 Ltrs	Caja de 8 piezas	Caja	\$	145.00	\$	181.25	2
Agua skarsh 1.5 L	Caja de 12 piezas	Caja	\$	96.00	\$	120.00	1
Agua skarsh 600 L	Caja de 24 piezas	Caja	\$	105.00	\$	131.25	1
Agua Epura 600 ml	Caja de 24 piezas	Caja	\$	180.00	\$	225.00	1
Agua Epura 1 ltr	Caja de 12 piezas	Caja	\$	130.00	\$	162.50	1
Squirt 2 Ltrs	Caja de 8 piezas	Caja	\$	180.00	\$	225.00	1
Vive 100 botella chico	Caja a partir de 6 piezas	Caja	\$	61.00	\$	76.25	2
Vive 100 botella grande	Caja a partir de 6 piezas	Caja	\$	71.00	\$	88.75	1
Vive 100 lata	Caja a partir de 6 piezas	Caja	\$	81.00	\$	101.25	1
Amper	Caja a partir de 6 piezas	Caja	\$	81.00	\$	101.25	3
RC cola 2 Ltrs	Caja de 8 piezas	Caja	\$	135.00	\$	168.75	1
Squirt 3 Ltrs	Caja de 9 piezas	Caja	\$	290.00	\$	362.50	1
Gatorade 600 ml	Pieza individual	Pieza	\$	18.00	\$	22.50	12
Gatorade 1 ltr	Pieza individual	Pieza	\$	22.00	\$	27.50	12
Jumex sport 1 ltr	Pieza individual	Caja	\$	18.00	\$	22.50	1
Jumex sport 600 ml	Pieza individual	Caja	\$	14.00	\$	17.50	1
Power 600 ml	Pieza individual	Pieza	\$	14.00	\$	17.50	12
Power 1 ltr	Pieza individual	Pieza	\$	18.00	\$	22.50	12
Red cola 600 ml	Caja de 24 piezas	Caja	\$	216.00	\$	270.00	1

Sabritas

Porcentaje de ganancia 19%

Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al publico)	Cantidad en existencia
Variedad de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$ 1,100.00	\$ 1,309.00	1

Semillas y chiles secos

Porcentaje de ganancia 45%

Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al publico)	Cantidad en existencia
Arroz	Costal de 15 kg	Kilo	\$ 300.00	\$ 435.00	1
Frijol	Costal de 15 kg	Kilo	\$ 300.00	\$ 435.00	1
Alberjón	Costal de 15 kg	Kilo	\$ 270.00	\$ 391.50	1
Lentejas	Costal de 15 kg	Kilo	\$ 180.00	\$ 261.00	1
Avena	Piezas individuales	Pieza	\$ 11.50	\$ 16.68	12
Nuez	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 300.00	\$ 435.00	1
Pasas	Bolsa de 2 kg.	Kilo	\$ 70.00	\$ 101.50	1
Sal	Piezas individuales	Pieza	\$ 12.50	\$ 18.13	12
Azúcar	Costal de 20 kg	Kilo	\$ 380.00	\$ 551.00	1
Arandanos secos	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 130.00	\$ 188.50	1
Cacauate	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 45.00	\$ 65.25	1
Chile guajillo	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 120.00	\$ 174.00	1
Chile pasilla	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 120.00	\$ 174.00	1
Chile ancho	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 120.00	\$ 174.00	1
Chile Chipotle	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 120.00	\$ 174.00	1
Chile de arbol	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 120.00	\$ 174.00	1
Chile morita	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 120.00	\$ 174.00	1

Tequila y cervezas

Porcentaje de ganancia 45%

Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al publico)	Cantidad en existencia
Caguama Indio	Media caja con 6 piezas	Caja	\$ 217.00	\$ 314.65	1
Caguama Victoria	Media caja con 6 piezas	Caja	\$ 225.00	\$ 326.25	2
Caña de oro	Piezas individuales	Pieza	\$ 9.80	\$ 14.21	6
Caribe	Piezas individuales	Pieza	\$ 19.00	\$ 27.55	6
Cerveza lata corta Carta blanca	Six	Six	\$ 61.00	\$ 88.45	2
Cerveza lata corta Modelo	Six	Six	\$ 90.00	\$ 130.50	2
Cerveza lata Carta Negra Modelo	Six	Six	\$ 96.00	\$ 139.20	2
Cerveza lata grande Carta blanca	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	\$ 26.10	12
Cerveza lata grande Indio	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	\$ 26.10	6
Cerveza lata grande Modelo	Six	Six	\$ 114.00	\$ 165.30	2
Cerveza lata grande Negra Modelo	Six	Six	\$ 126.00	\$ 182.70	2
Cerveza lata grande Sol clamato	Media charola con 12 piezas	Charola	\$ 228.00	\$ 330.60	1
Cerveza lata grande Sol mango	Media charola con 12 piezas	Charola	\$ 228.00	\$ 330.60	1
Cerveza lata grande Tecate	Media charola con 12 piezas	Charola	\$ 216.00	\$ 313.20	1
Cerveza lata grande Victoria	Media charola con 12 piezas	Charola	\$ 228.00	\$ 330.60	1
Cerveza lata grande Victoria mango	Piezas Individuales	Pieza	\$ 21.00	\$ 30.45	6
Huasteco	Piezas individuales	Pieza	\$ 9.80	\$ 14.21	6
Kosako	Piezas individuales	Pieza	\$ 26.00	\$ 37.70	12

Perla negra	Piezas individuales	Pieza	\$	21.00	\$	30.45	6
Tequila azul	Media caja con 6 piezas	Caja	\$	279.00	\$	404.55	1
Viña real	Piezas individuales	Pieza	\$	21.00	\$	30.45	6

Cigarros							
Porcentaje de ganancia 45%							
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia		
Malboro rojo	Piezas individuales	Pieza	\$	63.00	\$	91.35	6
Malboro Rubi	Piezas individuales	Pieza	\$	63.00	\$	91.35	6
Link Azul	Piezas individuales	Pieza	\$	21.00	\$	30.45	6
Link rojo	Piezas individuales	Pieza	\$	20.00	\$	29.00	6

Tia Rosa							
Porcentaje de ganancia 19%							
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario (al adquirir el producto)	Costo unitario (Venta al público)	Cantidad en existencia		
Variedad de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$	480.00	\$	571.20	1

Estructura de inversión

Estructura de inversión							
Concepto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad	Costo total	Origen		Total
					Propietario	Inversionista	
INVERSIÓN FIJA (activo fijo) en un periodo de 5 años							
Báscula (Semi-nueva)	Unidad	\$ 280.00	1	\$ 280.00	\$ 280.00	\$ -	\$ 280.00
Cámaras de seguridad	Unidad	\$ 800.00	1	\$ 800.00	\$ -	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
Enfriador para carnes frías (de vidrio)	Unidad	\$ 10,000.00	1	\$ 10,000.00	\$ -	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
Equipo de computo	Pieza	\$ 1,800.00	1	\$ 1,800.00	\$ -	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00
Estanteria	Pieza	\$ 500.00	4	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ -	\$ 2,000.00
Estanteria para verdura	Pieza	\$ 200.00	2	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ -	\$ 400.00
Impresora	Pieza	\$ 900.00	1	\$ 900.00	\$ -	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Microondas (Semi-nuevo)	Pieza	\$ 200.00	1	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ -	\$ 200.00
Mueble de madera	Pieza	\$ 250.00	1	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ -	\$ 250.00
Puerta con cancel y mayor seguridad	Pieza	\$ 3,500.00	1	\$ 3,500.00	\$ -	\$ 8,500.00	\$ 8,500.00
Refrigerador (Semi-nuevo, con detalles)	Pieza	\$ 800.00	1	\$ 800.00	\$ 4,000.00	\$ -	\$ 4,000.00
Refrigerador de dos puertas (de vidrio y luz LED)	Pieza	\$ 12,000.00	2	\$ 24,000.00	\$ -	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00
Silla (Semi-nueva)	Pieza	\$ 85.00	4	\$ 340.00	\$ 340.00	\$ -	\$ 340.00
Vitrina de madera	Pieza	\$ 1,500.00	2	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ -	\$ 3,000.00
Vitrina de vidrio	Pieza	\$ 2,500.00	1	\$ 2,500.00	\$ -	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00
Subtotal					\$ 10,470.00	\$ 102,200.00	\$ 112,670.00

Inversión inferida en un periodo de 1 año							
Contador al año	Dcto.	\$ 1,500.00	1	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ -	\$ 1,500.00
Contrato de agua comercial	Dcto.	\$ 1,000.00	1	\$ 1,000.00	\$ -	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Contrato de luz comercial	Dcto.	\$ -	1	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Permiso de funcionamiento	Dcto.	\$ 850.00	1	\$ 850.00	\$ 850.00	\$ -	\$ 850.00
Registro en el SAT	Dcto.	\$ -	1	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal					\$ 2,350.00	\$ -	\$ 3,350.00
Inversión inferida en un periodo de 5 años							\$ 16,750.00

Capital de trabajo en un año del pago de servicios							
Servicios							
Agua		\$ 1,000.00	1	\$ 1,000.00	\$ -	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Luz		\$ 1,200.00	1	\$ 1,200.00	\$ -	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
SAT		\$ 900.00	1	\$ 900.00	\$ -	\$ 900.00	\$ -
Subtotal					\$ 3,100.00	\$ 2,200.00	\$ 5,300.00
Capital de trabajo en el pago de servicios en un periodo de 5 años							\$ 11,000.00

Consumible (Capital de trabajo necesario para un bimestre)

Abarrotos y enlatados							
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario		
Aceite de olivo 45 ml.	Paquete de 12 piezas individuales	Pieza	\$ 4.37	18	\$	\$	78.66
Atún Nair 120 gr.	Caja con 24 piezas individuales	Pieza	\$ 21.50	18	\$	\$	387.00
Café soluble Nescafé 14 gr.	Caja con 25 piezas individuales	Pieza	\$ 8.85	25	\$	\$	221.25
Café soluble Nescafé 42 gr.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 32.00	25	\$	\$	800.00
Café soluble Nescafé 120 gr.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 81.00	6	\$	\$	486.00
Café soluble Nescafé 200 gr.	Caja con 6 piezas individuales	Pieza	\$ 99.85	3	\$	\$	299.55
Café soluble Nescafé sobre capuchino Moka	Caja con 12 piezas individuales	Caja	\$ 55.00	2	\$	\$	110.00
Café soluble Nescafé sobre capuchino Original	Caja con 12 piezas individuales	Caja	\$ 55.00	2	\$	\$	110.00
Café soluble Nescafé sobre capuchino Vainilla	Caja con 12 piezas individuales	Caja	\$ 55.00	2	\$	\$	110.00
Canela de bolsita	Tira con 12 bolsitas individuales	Pieza	\$ 3.00	24	\$	\$	72.00
Canela en bara	Tira con 12 bolsitas individuales	Pieza	\$ 5.00	24	\$	\$	120.00
Carnation clavel 360 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$ 19.86	6	\$	\$	119.16
Catsup Del monte 220 gr.	Caja con 36 botellas individuales	Pieza	\$ 11.50	6	\$	\$	69.00
Catsup Del monte 320 gr.	Caja con 36 botellas individuales	Pieza	\$ 14.02	6	\$	\$	84.12
Chocolate abuelita	Caja con 6 piezas individuales	Caja	\$ 85.50	1	\$	\$	85.50

Chocolate Ibarra	Caja con 6 piezas individuales	Pieza	\$	77.50	1	\$	77.50
Esencia de vainilla	Paquete de 12 piezas individuales	Pieza	\$	4.37	18	\$	78.66
Gelatina D'gary (Flan)	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	10.00	18	\$	180.00
Gelatina D'gary	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	10.00	18	\$	180.00
Gerber 113 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	9.80	18	\$	176.40
Haria para hotcakes 800 gr.	Caja con 12 paquetes individuales	Pieza	\$	32.00	6	\$	192.00
Haria para hotcakes 900 gr.	Caja con 12 paquetes individuales	Pieza	\$	32.00	6	\$	192.00
Harina de arroz 250 gr.	Caja con 12 paquetes individuales	Pieza	\$	14.50	3	\$	43.50
Harina selecta 1 kg.	Caja con 12 paquetes individuales	Pieza	\$	25.50	3	\$	76.50
Knorr suiza	Caja con 30 estuches individuales	Pieza	\$	3.00	24	\$	72.00
Lata chiles chipotles 198 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	22.00	12	\$	264.00
Lata chiles chipotles 215 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	28.50	12	\$	342.00
Lata de chiles jalapeños enteros 220 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	12.50	12	\$	150.00
Lata de chiles jalapeños nachos 220 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	14.00	12	\$	168.00
Lata de chiles jalapeños picados 220 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	15.90	12	\$	190.80
Lata de chiles jalapeños rajadas 220 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	20.50	12	\$	246.00
Lata de chiles jalapeños enteros 380 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	20.60	12	\$	247.20
Lata de chiles jalapeños nachos 380 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	20.60	12	\$	247.20
Lata de chiles jalapeños rajadas 380 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	20.60	12	\$	247.20
Lata de chiles jalapeños picados 380 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	22.50	12	\$	270.00
Lata de ensalada de verduras 220 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	9.00	12	\$	108.00
Lata de ensalada de verduras 400 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	13.00	12	\$	156.00
Lata de frijoles bayos enteros 616 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	14.50	12	\$	174.00
Lata de frijoles bayos refritos 580 gr.	Caja con 12 latas individuales	Pieza	\$	14.50	12	\$	174.00
Leche alpura 1 Lt.	Caja con 6 piezas individuales	Pieza	\$	21.00	18	\$	378.00
Lechera 100 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	10.20	12	\$	122.40
Lechera 375 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	26.20	12	\$	314.40
Lechera bolsita 209 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	14.20	12	\$	170.40
Lechera sirve fácil 335 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	32.80	6	\$	196.80
Lechera untable 325 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	49.50	6	\$	297.00
Malzena cajita 95 gr.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	13.70	12	\$	164.40
Maseca 1 Kg.	Caja con 6 piezas individuales	Pieza	\$	19.90	6	\$	119.40
Mayonesa McCormick 105 gr.	Caja con 24 piezas individuales	Pieza	\$	18.46	12	\$	221.52
Mayonesa McCormick 190 gr.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	29.40	12	\$	352.80
Mayonesa McCormick 390 gr.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	51.70	12	\$	620.40
Mermelada McCormick fresa 270 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	30.30	12	\$	363.60
Mermelada McCormick piña 270 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	30.30	12	\$	363.60
Mermelada McCormick frambuesa 270 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	30.30	12	\$	363.60
Noknorr Tomate 2 cubos	Caja con 30 estuches individuales	Pieza	\$	3.00	24	\$	72.00
Nutrilieche 1 Lt.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	18.90	12	\$	226.80
Pronto Leche condensada 105 gr.	Caja pack de 3 piezas	Pieza	\$	8.00	12	\$	96.00
Pure de jitomate, Del fuerte 210 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$	9.60	12	\$	115.20
Rico pollo 3 cubos	Caja con 30 estuches individuales	Pieza	\$	3.00	24	\$	72.00
Salsa botanera 370 ml.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	12.70	12	\$	152.40
Salsa botanera 500 ml.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	16.50	12	\$	198.00
Salsa chamoy 370 ml.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	11.00	6	\$	66.00
Salsa chamoy 500 ml.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	22.17	6	\$	133.02
Salsa Valentina 3 piezas	Caja pack de 3 piezas	Pieza	\$	29.00	12	\$	348.00
Sardina yavaros	Piezas individuales	Pieza	\$	36.40	6	\$	218.40
Sazonador de arroz	Tira con 8 bolsitas individuales	Pieza	\$	7.63	24	\$	183.12
Sopa de pasta La moderna	Piezas individuales	Pieza	\$	8.30	48	\$	398.40
Sopa maruchan bolsa	Caja con 24 piezas individuales	Pieza	\$	6.40	24	\$	153.60
Sopa maruchan vaso	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	12.50	12	\$	150.00
Tang	Caja con 8 sobres individuales	Pieza	\$	4.20	72	\$	302.40
Tortillas de harina de 1 Kg.	Piezas individuales	Pieza	\$	25.00	3	\$	75.00
Tostadas	Piezas individuales	Pieza	\$	22.00	6	\$	132.00
Totopos	Piezas individuales	Pieza	\$	22.00	6	\$	132.00
Valentina 350 ml.	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$	13.00	12	\$	156.00
Vingre blanco La costeña 1 Lt.	Piezas individuales	Pieza	\$	13.70	3	\$	41.10
Vingre de manzana Clemente Jacques 500 ml.	Piezas individuales	Pieza	\$	13.18	3	\$	39.54
Vingre Manzana La Anita 1 Lt.	Piezas individuales	Pieza	\$	14.00	3	\$	42.00
SUB-TOTAL							\$ 14,956.50

Alimento para mascotas

Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario	
Croquetas para perro	Costal de croquetas	Kilo	\$ 18.50	20	\$ 370.00	
Croquetas para gato	Costal de croquetas	Kilo	\$ 23.60	25	\$ 590.00	
Sobre wiskas	Pieza individual	Pieza	\$ 9.00	20	\$ 180.00	
Sobre pedigree	Pieza individual	Pieza	\$ 9.00	20	\$ 180.00	
SUB-TOTAL						\$ 1,320.00

Aceites

Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario	
Aceite Nutrioli 1 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 51.00	12	\$ 612.00	
Aceite Nutrioli 1/2 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 24.00	12	\$ 288.00	
Aceite Gran Tradición 1 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 34.00	12	\$ 408.00	
Aceite Gran Tradición 1/2 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 17.00	12	\$ 204.00	
Aceite 1-2-3 1 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 50.00	12	\$ 600.00	
Aceite 1-2-3 1/2 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 28.00	12	\$ 336.00	
Aceite Cristal 1 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 50.00	12	\$ 600.00	
Aceite Cristal 1/2 Lt.	Caja con 12 botellas individuales	Pieza	\$ 23.00	12	\$ 276.00	
SUB-TOTAL						\$ 3,324.00

Artículos varios						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario	
Atomizador	Piezas individuales	Pieza	\$ 13.00	6	\$	78.00
Baraja de cartón	Piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	6	\$	60.00
Baraja de plástico	Piezas individuales	Pieza	\$ 35.00	6	\$	210.00
Bolsa negra para la basura ch.	1 kilo de bolsa	Pieza	\$ 45.00	2	\$	90.00
Bolsa negra para la basura gr.	2 kilo de bolsa	Pieza	\$ 45.00	2	\$	90.00
Destapacaños	Piezas individuales	Pieza	\$ 15.00	6	\$	90.00
Escoba	Piezas individuales	Pieza	\$ 41.00	6	\$	246.00
Extensión blanca 4mtrs	Piezas individuales	Pieza	\$ 58.00	3	\$	174.00
Extensión blanca 6mtrs	Piezas individuales	Pieza	\$ 73.00	3	\$	219.00
Extensión roja 6mtrs	Piezas individuales	Pieza	\$ 115.00	3	\$	345.00
Fibra para los trastes	Piezas individuales	Pieza	\$ 4.00	6	\$	24.00
Fibra verde	Paquete de 3 piezas	Pieza	\$ 10.00	12	\$	120.00
Franela	Piezas individuales	Pieza	\$ 13.00	12	\$	156.00
Fregón para los trastes	Piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	12	\$	120.00
Gerga	Piezas individuales	Pieza	\$ 13.00	12	\$	156.00
Guantes	Piezas individuales	Pieza	\$ 20.00	18	\$	360.00
Jalador	Piezas individuales	Pieza	\$ 26.00	6	\$	156.00
Kola loka tubo 2 gr.	Caja con 10 piezas individuales	Pieza	\$ 20.50	12	\$	246.00
Mecate o lazo	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	12	\$	216.00
Mechudo	Piezas individuales	Pieza	\$ 30.00	6	\$	180.00
Pintura para zapatos nugget	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 9.50	12	\$	114.00
Pinzas para la ropa	Piezas individuales	Pieza	\$ 14.00	6	\$	84.00
Plasti loka	Caja con 10 piezas individuales	Pieza	\$ 19.50	12	\$	234.00
Sacate para los trastes	Ciento	Pieza	\$ 80.00	1	\$	80.00
Tierrita	Costal	Pieza	\$ 125.00	1	\$	125.00
SUB-TOTAL						\$ 3,973.00

Desechables						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario	
Aluminio	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	12	\$	252.00
Bolsa de cucharas grandes	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	12	\$	120.00
Bolsa de cucharas chicas	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 8.90	12	\$	106.80
Bolsa de tenedor grande	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	12	\$	120.00
Bolsa de tenedor chico	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 8.90	12	\$	106.80
Foco 100 w	Paquete con 10 piezas individuales	Pieza	\$ 9.80	10	\$	98.00
Foco 60 w	Paquete con 10 piezas individuales	Pieza	\$ 16.50	10	\$	165.00
Película adhesiva	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 20.00	12	\$	240.00
Plato pozolero chico	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 16.00	12	\$	192.00
Plato unice! extendido	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	12	\$	216.00
Plato unice! extendido pastelero	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 16.00	12	\$	192.00
Servilletas 400 pz	Piezas individuales	Pieza	\$ 25.00	12	\$	300.00
Servilletas sofi	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	12	\$	216.00
Servilltas pétalo paquete chico	Piezas individuales	Pieza	\$ 13.50	12	\$	162.00
Servilltas pétalo paquete grande	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	12	\$	252.00
Vaso de plástico para refresco	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 30.00	12	\$	360.00
Vaso unice! 20 pz de 16 oz	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	12	\$	252.00
SUB-TOTAL						\$ 3,350.60

Barcel						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario	
Variedad de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$ 600.00	1	\$	600.00
SUB-TOTAL						\$ 600.00

Bimbo						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario	
Variedad de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$ 1,000.00	1	\$	1,000.00
SUB-TOTAL						\$ 1,000.00

Dulces						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario	
Bibi polviz	Caja de 12 piezas individuales	Caja	\$ 65.00	1	\$	65.00
Bocadin	Bolsa con 50 piezas	Bolsa	\$ 66.00	1	\$	66.00
Bombi Crayon	Caja con 30 piezas	Caja	\$ 45.00	1	\$	45.00
Bote de tamarindo	Caja con 10 piezas	Caja	\$ 35.00	1	\$	35.00
Bubalo	Caja con 50 piezas	Caja	\$ 38.00	1	\$	38.00
Bubulubu	Bolsa con 10 piezas	Bolsa	\$ 30.00	4	\$	120.00
Carlos V stick	Bolsa con 24 piezas	Bolsa	\$ 38.00	1	\$	38.00
Chicle canel's	Bote de 50 piezas	Bote	\$ 34.00	1	\$	34.00
Chiclosa	Bote de 50 piezas	Bote	\$ 70.00	1	\$	70.00
Chipileta	Tira con 12 piezas	Tira	\$ 22.00	1	\$	22.00
ChocoFreskys bolsa individual	Caja con 24 piezas individuales	Caja	\$ 45.00	1	\$	45.00
ChocoFreskys Grande	Tira con 10 piezas	Tira	\$ 71.00	1	\$	71.00
Chocolate crunch	Paquete de 6 piezas	Paquete	\$ 70.00	1	\$	70.00
Chocolate de la rosa	Caja con 24 piezas individuales	Caja	\$ 105.00	1	\$	105.00
chocolate Delice	Caja con 10 piezas	Caja	\$ 98.00	1	\$	98.00
Chocolate Dove	Paquete de 6 piezas	Paquete	\$ 70.00	1	\$	70.00
Chocolate Hersheys	Paquete de 6 piezas	Paquete	\$ 66.00	1	\$	66.00
Coconugs	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 38.00	1	\$	38.00

Conejo Turin	Piezas individuales	Pieza	\$ 8.70	6	\$	52.20
Crayón	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 65.00	1	\$	65.00
Cremino	Caja con 24 piezas individuales	Caja	\$ 38.00	1	\$	38.00
Duvalín	Caja con 18 piezas individuales	Caja	\$ 21.00	1	\$	21.00
Gatitos	Caja de 100 piezas	Caja	\$ 58.00	1	\$	58.00
Halls	Caja de 12 piezas individuales	Caja	\$ 72.00	1	\$	72.00
Huevo kinder	Piezas individuales	Pieza	\$ 20.00	6	\$	120.00
Huevo late	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	6	\$	108.00
Lucas gusano	Caja con 8 piezas individuales	Caja	\$ 66.00	3	\$	198.00
Lucas muecas	Caja con 8 piezas individuales	Caja	\$ 66.00	3	\$	198.00
Lucas panzón	Caja con 8 piezas individuales	Caja	\$ 66.00	3	\$	198.00
M&MS	Piezas individuales	Pieza	\$ 14.00	6	\$	84.00
M&MS tubo	Piezas individuales	Pieza	\$ 14.00	6	\$	84.00
Malvabón	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 32.00	3	\$	96.00
Mázipan Chico	Caja con 50 piezas	Caja	\$ 53.00	2	\$	106.00
Mázipan cubierto de chocolate Chico	Caja con 24 piezas individuales	Caja	\$ 59.00	2	\$	118.00
Mázipan cubierto de chocolate grande	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 62.00	2	\$	124.00
Mázipan Grande	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 79.00	2	\$	158.00
Mázipan Mediano	Caja con 24 piezas individuales	Caja	\$ 72.00	2	\$	144.00
Milky way	Piezas individuales	Pieza	\$ 14.50	6	\$	87.00
Mini gelatina de frutas	Bolsa con 25 piezas	Bolsa	\$ 36.00	1	\$	36.00
MiniSelfies	Tira con 12 piezas	Tira	\$ 36.00	1	\$	36.00
Nucita de triángulo	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 36.00	1	\$	36.00
Nucita normal	Caja con 18 piezas individuales	Caja	\$ 22.00	1	\$	22.00
Nugs	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 42.00	1	\$	42.00
Nugs Crujiente	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 42.00	1	\$	42.00
Oblea Coronado chico	Tira con 12 piezas	Tira	\$ 20.00	1	\$	20.00
Oblea Coronado grande	Tira con 12 piezas	Tira	\$ 32.00	1	\$	32.00
Orbit	Caja con	Caja	\$ 73.00	2	\$	146.00
Paleta coronado	Tira de 12 piezas	Tira	\$ 10.00	1	\$	10.00
Paleta de sandia	Bolsa de 25 piezas	Bolsa	\$ 19.00	3	\$	57.00
Pelón pelo rasta	Cajita de 12 piezas	Bolsa	\$ 38.00	1	\$	38.00
Pelón pelo rico Chico	Bolsa de 25 piezas	Bolsa	\$ 45.00	1	\$	45.00
Pelón pelo rico Grande	Bolsa de 12 piezas	Bolsa	\$ 75.00	1	\$	75.00
Pica Fresa	Bolsa de 25 piezas	Bolsa	\$ 39.00	1	\$	39.00
Pulparindo (Sabores)	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 24.00	1	\$	24.00
Snickers	Piezas individuales	Pieza	\$ 12.50	6	\$	75.00
Snickers Almond	Piezas individuales	Pieza	\$ 12.50	6	\$	75.00
Swinkles	Caja de 8 piezas	Caja	\$ 56.00	3	\$	168.00
Tamborcito	Bolsa de 50 piezas	Bolsa	\$ 35.00	1	\$	35.00
Trident	Caja de 25 piezas	Caja	\$ 73.00	1	\$	73.00
Trueno pop	Caja de 50 piezas	Caja	\$ 48.00	1	\$	48.00
Tueni pop (paleta)	Bolsa de 25 piezas	Bolsa	\$ 18.00	2	\$	36.00
Winnis	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 38.00	1	\$	38.00
SUB-TOTAL						\$ 4,473.20

Encanto						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario	
Variedad de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$ 500.00	1	\$ 500.00	
SUB-TOTAL						\$ 500.00

Gamesa						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario	
Variedad de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	600	1	\$ 600.00	
SUB-TOTAL						\$ 600.00

Jabones de polvo y suavizantes de ropa					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario
1-2-3 Polvo de 900 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	6	\$ 108.00
Axión triple cloro 640 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 25.00	6	\$ 150.00
Bold 3 de 850 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 22.00	6	\$ 132.00
Cloralex el rendedidor 500 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 8.50	6	\$ 51.00
Cloralex baños de 750 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 26.00	6	\$ 156.00
Cloralex el rendidor 950 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 13.00	6	\$ 78.00
Cloralex gel 700 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 13.00	6	\$ 78.00
Cloralex mascotas 900 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	3	\$ 63.00
Cloralex ultra gel 600 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 16.00	6	\$ 96.00
Clorox 500 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 7.50	12	\$ 90.00
Clorox 930 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	12	\$ 120.00
Downy 1.2L	Piezas individuales	Pieza	\$ 38.00	6	\$ 228.00
Downy 700 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 22.00	6	\$ 132.00
Ensueño 850 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 19.20	12	\$ 230.40
Ensueño 850 ml El original	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 19.00	12	\$ 228.00
Fuerza max 900 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 26.00	6	\$ 156.00
Golondrina 500 ml	Caja con 12 piezas individuales	Pieza	\$ 4.90	12	\$ 58.80
Grand value detergente 750 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 25.00	6	\$ 150.00
Jabón barra grand value 400 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 15.75	6	\$ 94.50
Jabón líquido Blanca nieves 1 L	Piezas individuales	Pieza	\$ 30.00	6	\$ 180.00
Jabón líquido Blanca nieves 480 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	6	\$ 60.00
Jabón líquido Foca 1 L	Piezas individuales	Pieza	\$ 30.00	6	\$ 180.00
Jabón líquido Foca 480 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	6	\$ 60.00

Jabón líquido Roma 480 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 10.00	6	\$ 60.00
Lavatrastes eficaz 1.2 L	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	6	\$ 126.00
MR. Músculo Vidrios 500 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 29.00	3	\$ 87.00
Persil 800 gr	Piezas individuales	Pieza	\$ 30.00	6	\$ 180.00
Roma líquido 1 L	Piezas individuales	Pieza	\$ 30.00	6	\$ 180.00
Roma polvo 1Kg	Piezas individuales	Pieza	\$ 32.00	12	\$ 384.00
Roma polvo 250 gr	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	12	\$ 216.00
Roma polvo 500 gr	Piezas individuales	Pieza	\$ 9.00	12	\$ 108.00
Rosa pricesa Jabón en barra 200 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 9.80	6	\$ 58.80
Salvo 1 kg.	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	12	\$ 252.00
Salvo 1/2 Kg.	Piezas individuales	Pieza	\$ 11.00	12	\$ 132.00
Salvo triple poder 500 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 27.00	6	\$ 162.00
Salvo triple poder 640 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 29.00	6	\$ 174.00
Suavisante bold 3 1 L	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	6	\$ 126.00
Suavitel 700 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	12	\$ 252.00
Suavitel 800 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	12	\$ 252.00
Suavitel 900 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 32.00	12	\$ 384.00
Vel rosita 500 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 29.00	6	\$ 174.00
Zote de barra 100 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 8.00	6	\$ 48.00
Zote de barra 200 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 20.00	6	\$ 120.00
Zote de barra 500 gr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 29.00	6	\$ 174.00
Zote líquido	Piezas individuales	Pieza	\$ 30.00	3	\$ 90.00
SUB-TOTAL					\$ 6,619.50

Lácteos y carnes frías					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario
Crema Lala 1/2 ltr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 29.00	6	\$ 174.00
Crema Lala 1/4 ltr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 14.50	6	\$ 87.00
Jamón nutri	Paquete con 800 gr.	Pieza	\$ 38.00	3	\$ 114.00
Leche galón Nutriléche	Piezas individuales	Pieza	\$ 25.00	3	\$ 75.00
Leche lala 1 Ltr.	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	8	\$ 168.00
Leche lala 1 Ltr. Deslactosada	Piezas individuales	Pieza	\$ 22.00	8	\$ 176.00
Mantequilla Lala	Paquete con 4 piezas	Pieza	\$ 65.00	1	\$ 65.00
Margarina Iberia	Piezas individuales	Pieza	\$ 10.50	6	\$ 63.00
Paquete de salchichas FUD	Piezas individuales	Pieza	\$ 19.00	6	\$ 114.00
Queso oaxaca	Paquete según su gramaje	Pieza	\$ 100.00	2	\$ 200.00
Queso panela	Paquete según su gramaje	Pieza	\$ 100.00	2	\$ 200.00
Queso philadelphia	Piezas individuales	Pieza	\$ 19.00	4	\$ 76.00
Yogurt bebible Lala	Piezas individuales	Pieza	\$ 9.80	6	\$ 58.80
Yogurt de bote Lala de 1 Kg.	Piezas individuales	Pieza	\$ 32.00	3	\$ 96.00
Yogurt de bote Lala de 1/2 Kg.	Piezas individuales	Pieza	\$ 24.00	3	\$ 72.00
Yogurt de vaso Lala	Piezas individuales	Pieza	\$ 4.80	12	\$ 57.60
Yogurth de vaso con cereal Lala	Piezas individuales	Pieza	\$ 13.00	6	\$ 78.00
Yogurth de vaso alpura	Piezas individuales	Pieza	\$ 5.60	12	\$ 67.20
SUB-TOTAL					\$ 1,941.60

Limpia pisos					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO TOTAL Propietario
Brasso 870 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 9.00	20	\$ 180.00
Flash 1L	Piezas individuales	Pieza	\$ 12.00	20	\$ 240.00
Fabuloso 828 ml	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	24	\$ 432.00
Fabuloso 1 L	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	24	\$ 504.00
Fabuloso 2 L	Piezas individuales	Pieza	\$ 35.00	12	\$ 420.00
SUB-TOTAL					\$ 1,776.00

Marinela					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario
Variedad de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$ 800.00	1	\$ 800.00
SUB-TOTAL					\$ 800.00

Pan					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario
Charola	Pan de dulce y bolillo	Piezas	\$ 280.00	1	\$ 280.00
SUB-TOTAL					\$ 280.00

Perfumería e higiene					
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario
Acetona 50 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 9.00	6	\$ 54.00
Acondicionador pert 360 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 28.00	3	\$ 84.00
Almoadillas de algodón	Pieza individual	Pieza	\$ 13.00	6	\$ 78.00
Bolsa de algodón 50 gr	Pieza individual	Pieza	\$ 13.00	12	\$ 156.00
Bolsita de cotonetes	Pieza individual	Pieza	\$ 16.00	12	\$ 192.00
Botella de alcohol grande 250 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 16.00	12	\$ 192.00
Botella de alcohol pequeña 110 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 8.00	12	\$ 96.00
Botecitos con cotonetes	Pieza individual	Pieza	\$ 8.00	12	\$ 96.00
Caja de pasadores Elva	Caja con 6 piezas	Caja	\$ 5.00	12	\$ 60.00
Caja de pasadores Mony	Caja con 6 piezas	Caja	\$ 5.00	12	\$ 60.00
Cepillo de dientes económico	Caja con 12 piezas	Caja	\$ 5.00	12	\$ 60.00
Cepillo de dientes	Tira con 10 piezas	Tira	\$ 8.00	10	\$ 80.00

Cepillo de dientes Pro	Pieza individual	Pieza	\$	16.00	6	\$	96.00
Colgate 100 ml	Pieza individual	Pieza	\$	22.00	6	\$	132.00
Crema para cabello pantene 160 ml	Pieza individual	Pieza	\$	19.00	6	\$	114.00
Crema para cabello Pert 300 ml	Pieza individual	Pieza	\$	21.00	6	\$	126.00
Crema para cabello Sedal 300 ml	Pieza individual	Pieza	\$	25.00	6	\$	150.00
Crema para el cabello Funk 300 ml	Pieza individual	Pieza	\$	13.00	6	\$	78.00
Crema teatrical 52 gr.	Pieza individual	Pieza	\$	25.00	6	\$	150.00
Crema nivea 52 gr.	Pieza individual	Pieza	\$	29.00	6	\$	174.00
Cubre bocas	Caja con 50 piezas	Caja	\$	35.00	1	\$	35.00
Esponjita para baño de bebé	Pieza individual	Pieza	\$	10.00	6	\$	60.00
Esponjitas para baño	Pieza individual	Pieza	\$	7.00	12	\$	84.00
Gel xtreme 260 gr.	Pieza individual	Pieza	\$	18.00	12	\$	216.00
Jabón de barra de tocador	Pieza individual	Pieza	\$	7.00	18	\$	126.00
Jabón de barra de tocador Lirio	Pieza individual	Pieza	\$	8.00	12	\$	96.00
Jabón de barra de tocador Nórdico	Pieza individual	Pieza	\$	8.00	12	\$	96.00
Jabón de barra de tocador Zets	Pieza individual	Paquete	\$	14.00	12	\$	168.00
Kleenex	Pieza individual	Pieza	\$	3.00	6	\$	18.00
Kotex 20 pz	Pieza individual	Pieza	\$	18.00	6	\$	108.00
Naturella 10 pz	Pieza individual	Pieza	\$	16.00	6	\$	96.00
Naturella Nocturna 8 pz	Pieza individual	Pieza	\$	16.00	6	\$	96.00
Naturella Regular 8 pz	Pieza individual	Pieza	\$	15.00	6	\$	90.00
Nutribela sobre	Caja con 6 sobres	Caja	\$	5.00	6	\$	30.00
Nutribela tarro	Caja con 5 tarros	Caja	\$	9.00	6	\$	54.00
Pantene shampoo 400 ml	Pieza individual	Pieza	\$	29.00	12	\$	348.00
Papel Florencia 4 rollos	Bolsa de 10 paquetes	Bolsa	\$	35.00	12	\$	420.00
Papel Regio 4 rollos	Bolsa de 10 paquetes	Bolsa	\$	35.00	12	\$	420.00
Papel Vogue 4 rollos	Bolsa de 10 paquetes	Bolsa	\$	39.00	12	\$	468.00
Pert 650 ml shampoo	Pieza individual	Pieza	\$	30.00	6	\$	180.00
Pinza tenaza	Paquete de 12 piezas	Paquete	\$	4.60	6	\$	27.60
Pinza tijera chica	Paquete de 12 piezas	Paquete	\$	9.40	6	\$	56.40
Pinza tijera grande	Paquete de 12 piezas	Paquete	\$	11.50	6	\$	69.00
Rastrilo gillet	Tira con 12 piezas	Tira	\$	6.00	12	\$	72.00
Sacate para baño con aro	Pieza individual	Pieza	\$	15.00	12	\$	180.00
Sacates para baño	Pieza individual	Pieza	\$	10.00	12	\$	120.00
Sávile shampoo 730 ml	Pieza individual	Pieza	\$	30.00	6	\$	180.00
Shampoo sedal sobrecito	Tira con 50 sobres	Tira	\$	2.00	25	\$	50.00
Shampoo Caprice 200 ml	Pieza individual	Pieza	\$	15.00	6	\$	90.00
Shampoo Caprice 380 ml	Pieza individual	Pieza	\$	17.00	6	\$	102.00
Shampoo Caprice 700 ml	Pieza individual	Pieza	\$	38.00	6	\$	228.00
Shampoo Palmolive 200 ml	Pieza individual	Pieza	\$	21.00	12	\$	252.00
Shampoo Sávile 180 ml	Pieza individual	Pieza	\$	16.00	12	\$	192.00
Shampoo Sedal 180 ml	Pieza individual	Pieza	\$	16.00	12	\$	192.00
Shampoo Sedal 650 ml	Pieza individual	Pieza	\$	42.00	6	\$	252.00
Shampoo Vanart 600 ml	Pieza individual	Pieza	\$	32.00	6	\$	192.00
Toalla sanitaria Saba 11 pz	Pieza individual	Pieza	\$	18.00	12	\$	216.00
Toalla sanitaria Saba 32 pz	Pieza individual	Pieza	\$	45.00	12	\$	540.00
Toalla sanitaria Saba delgada 10 pz	Pieza individual	Pieza	\$	20.00	12	\$	240.00
Toalla sanitaria Saba nocturna 10 pz	Pieza individual	Pieza	\$	19.00	12	\$	228.00
Toalla sanitaria Saba manzanilla 8 pz	Pieza individual	Pieza	\$	19.00	12	\$	228.00
Toallitas escudo 40 pz	Pieza individual	Pieza	\$	21.00	6	\$	126.00
SUB-TOTAL							
\$ 9,270.00							

Refrescos y jugos						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia	COSTO Propietario	
Coca cola 3 ltrs.	Caja de 9 piezas	Caja	\$ 350.00	2	\$	700.00
Coca cola 2 ltrs.	Caja de 9 piezas	Caja	\$ 270.00	1	\$	270.00
Coca cola 1 ltrs.	Caja de 9 piezas	Caja	\$ 190.00	1	\$	190.00
Coca cola 2.5 ltrs. Retornable	Caja de 8 piezas	Caja	\$ 225.00	1	\$	225.00
Coca cola 600 ml.	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 330.00	1	\$	330.00
Coca cola 235 ml.	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 175.00	1	\$	175.00
Coca cola de lata	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 330.00	1	\$	330.00
Boing 250 ml	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 144.00	1	\$	144.00
Boing 500 ml	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 144.00	1	\$	144.00
Jumex 500 ml	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 144.00	1	\$	144.00
Jumex 250 ml	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 144.00	1	\$	144.00
Suerox	Pieza individual	Pieza	\$ 19.00	12	\$	228.00
Arizona Chico	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 380.00	1	\$	380.00
Arizona grande	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 420.00	1	\$	420.00
Manzanita deliciosa 2 Ltrs	Caja de 8 piezas	Caja	\$ 170.00	1	\$	170.00
Agua skarsh 1 L	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 76.00	1	\$	76.00
Agua de sabor skarsh 1 L	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 76.00	1	\$	76.00
Agua de sabor skarsh 1.5 L	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 96.00	1	\$	96.00
Pepsi 3 Ltr	Caja de 9 piezas	Caja	\$ 296.00	1	\$	296.00
Peñafiel agua mineral 2 ltr	Caja de 8 piezas	Caja	\$ 192.00	1	\$	192.00
Peñafiel agua mineral de sabor 2 ltr	Caja de 8 piezas	Caja	\$ 196.00	1	\$	196.00
Peñafiel de 600 ml agua mineral sabor	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 135.00	1	\$	135.00
Peñafiel de 600 ml agua mineral	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 135.00	1	\$	135.00
Manzanita sol 3 Ltrs	Caja de 8 piezas	Caja	\$ 250.00	1	\$	250.00
Red cola 2 ltrs	Caja de 8 piezas	Caja	\$ 145.00	1	\$	145.00
Jarrito de sabores 600 ml	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 216.00	1	\$	216.00
Jarrito de sabores 2 ltrs	Caja de 8 piezas	Caja	\$ 145.00	2	\$	290.00
Agua skarsh 1.5 L	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 96.00	1	\$	96.00
Agua skarsh 600 L	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 105.00	1	\$	105.00

Agua Epura 600 ml	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 180.00	1	\$	180.00
Agua Epura 1 ltr	Caja de 12 piezas	Caja	\$ 130.00	1	\$	130.00
Squirt 2 Ltrs	Caja de 8 piezas	Caja	\$ 180.00	1	\$	180.00
Vive 100 botella chico	Caja a partir de 6 piezas	Caja	\$ 61.00	2	\$	122.00
Vive 100 botella grande	Caja a partir de 6 piezas	Caja	\$ 71.00	1	\$	71.00
Vive 100 lata	Caja a partir de 6 piezas	Caja	\$ 81.00	1	\$	81.00
Amper	Caja a partir de 6 piezas	Caja	\$ 81.00	3	\$	243.00
RC cola 2 Ltrs	Caja de 8 piezas	Caja	\$ 135.00	1	\$	135.00
Squirt 3 Ltrs	Caja de 9 piezas	Caja	\$ 290.00	1	\$	290.00
Gatorade 600 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 18.00	12	\$	216.00
Gatorade 1 ltr	Pieza individual	Pieza	\$ 22.00	12	\$	264.00
Jumex sport 1 ltr	Pieza individual	Caja	\$ 18.00	1	\$	18.00
Jumex sport 600 ml	Pieza individual	Caja	\$ 14.00	1	\$	14.00
Power 600 ml	Pieza individual	Pieza	\$ 14.00	12	\$	168.00
Power 1 ltr	Pieza individual	Pieza	\$ 18.00	12	\$	216.00
Red cola 600 ml	Caja de 24 piezas	Caja	\$ 216.00	1	\$	216.00
SUB-TOTAL						\$ 8,842.00

Sabritas						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia		COSTO Propietario
Variedad de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$ 1,100.00	1	\$	1,100.00
SUB-TOTAL						\$ 1,100.00

Semillas y chiles secos						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia		COSTO Propietario
Arroz	Costal de 15 kg	Kilo	\$ 300.00	1	\$	300.00
Frijol	Costal de 15 kg	Kilo	\$ 300.00	1	\$	300.00
Alberjón	Costal de 15 kg	Kilo	\$ 270.00	1	\$	270.00
Lentejas	Costal de 15 kg	Kilo	\$ 180.00	1	\$	180.00
Avena	Piezas individuales	Pieza	\$ 11.50	12	\$	138.00
Nuez	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 300.00	1	\$	300.00
Pasas	Bolsa de 2 kg.	Kilo	\$ 70.00	1	\$	70.00
Sal	Piezas individuales	Pieza	\$ 12.50	12	\$	150.00
Azúcar	Costal de 20 kg	Kilo	\$ 380.00	1	\$	380.00
Arandanos secos	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 130.00	1	\$	130.00
Cacaguate	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 45.00	1	\$	45.00
Chile guajillo	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 120.00	1	\$	120.00
Chile pasilla	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 120.00	1	\$	120.00
Chile ancho	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 120.00	1	\$	120.00
Chile Chipotle	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 120.00	1	\$	120.00
Chile de arbol	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 120.00	1	\$	120.00
Chile morita	Bolsa de 1 kg.	Kilo	\$ 120.00	1	\$	120.00
SUB-TOTAL						\$ 2,983.00

Tequila y cervezas						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia		COSTO Propietario
Caguama Indio	Media caja con 6 piezas	Caja	\$ 217.00	1	\$	217.00
Caguama Victoria	Media caja con 6 piezas	Caja	\$ 225.00	2	\$	450.00
Caña de oro	Piezas individuales	Pieza	\$ 9.80	6	\$	58.80
Caribe	Piezas individuales	Pieza	\$ 19.00	6	\$	114.00
Cerveza lata corta Carta blanca	Six	Six	\$ 61.00	2	\$	122.00
Cerveza lata corta Modelo	Six	Six	\$ 90.00	2	\$	180.00
Cerveza lata Carta Negra Modelo	Six	Six	\$ 96.00	2	\$	192.00
Cerveza lata grande Carta blanca	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	12	\$	216.00
Cerveza lata grande Indio	Piezas individuales	Pieza	\$ 18.00	6	\$	108.00
Cerveza lata grande Modelo	Six	Six	\$ 114.00	2	\$	228.00
Cerveza lata grande Negra Modelo	Six	Six	\$ 126.00	2	\$	252.00
Cerveza lata grande Sol clamato	Media charola con 12 piezas	Charola	\$ 228.00	1	\$	228.00
Cerveza lata grande Sol mango	Media charola con 12 piezas	Charola	\$ 228.00	1	\$	228.00
Cerveza lata grande Tecate	Media charola con 12 piezas	Charola	\$ 216.00	1	\$	216.00
Cerveza lata grande Victoria	Media charola con 12 piezas	Charola	\$ 228.00	1	\$	228.00
Cerveza lata grande Victoria mango	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	6	\$	126.00
Huasteco	Piezas individuales	Pieza	\$ 9.80	6	\$	58.80
Kosako	Piezas individuales	Pieza	\$ 25.00	12	\$	312.00
Perla negra	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	6	\$	126.00
Tequila azul	Media caja con 6 piezas	Caja	\$ 279.00	1	\$	279.00
Viña real	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	6	\$	126.00
SUB-TOTAL						\$ 4,065.60

Cigarros						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia		COSTO Propietario
Malboro rojo	Piezas individuales	Pieza	\$ 63.00	6	\$	378.00
Malboro Rubi	Piezas individuales	Pieza	\$ 63.00	6	\$	378.00
Link Azul	Piezas individuales	Pieza	\$ 21.00	6	\$	126.00
Link rojo	Piezas individuales	Pieza	\$ 20.00	6	\$	120.00
SUB-TOTAL						\$ 1,002.00

Tia Rosa						
Concepto	Descripción del producto	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad en existencia		COSTO Propietario
Variedad de productos	Ticket promedio al mes	Piezas	\$ 480.00	1	\$	480.00
SUB-TOTAL						\$ 480.00

Capital de trabajo en el pago de consumibles en un periodo de 1 bimestre					\$	73,257.00
Capital de trabajo en el pago de consumibles en un periodo de 1 año					\$	439,542.00
Capital de trabajo en el pago de consumibles en un periodo de 5 años					\$	2,197,710.00

Resumen de la inversión				
		Propietario	Prestamo bancario	SubTotal
Inversión fija (activo fijo)	\$	10,470.00	\$ 102,200.00	\$ 112,670.00
Inversión inferida	\$	16,750.00	\$ 1,000.00	\$ 17,750.00
Capital de trabajo para el pago de servicios	\$	11,000.00	\$ 3,100.00	\$ 14,100.00
Capital de trabajo para el pago de consumibles	\$	2,197,710.00	\$ -	\$ 2,197,710.00
TOTAL	\$	2,235,930.00	\$ 106,300.00	\$ 2,342,230.00
Porcentaje de participación		95%	5%	100%

Ingresos proyectados

Servicio o producto	Unidad	Costo unitario	Piezas vendidas para el primer bimestre	Ventas reales del primer bimestre	Ventas del año 1
Abarrotes y enlatados					
Aceite de olivo 45 ml.	Pieza	\$ 6.77	18	\$ 121.92	\$ 731.54
Atún Nair 120 gr.	Pieza	\$ 33.33	18	\$ 599.85	\$ 3,599.10
Café soluble Nescafé 14 gr.	Pieza	\$ 13.72	25	\$ 342.94	\$ 2,057.63
Café soluble Nescafé 42 gr.	Pieza	\$ 49.60	25	\$ 1,240.00	\$ 7,440.00
Café soluble Nescafé 120 gr.	Pieza	\$ 125.55	6	\$ 753.30	\$ 4,519.80
Café soluble Nescafé 200 gr.	Pieza	\$ 154.77	3	\$ 464.30	\$ 2,785.82
Café soluble Nescafé sobre capuchino Moka	Caja	\$ 85.25	2	\$ 170.50	\$ 1,023.00
Café soluble Nescafé sobre capuchino Original	Caja	\$ 85.25	2	\$ 170.50	\$ 1,023.00
Café soluble Nescafé sobre capuchino Vainilla	Caja	\$ 85.25	2	\$ 170.50	\$ 1,023.00
Canela de bolsita	Pieza	\$ 4.65	24	\$ 111.60	\$ 669.60
Canela en bara	Pieza	\$ 7.75	24	\$ 186.00	\$ 1,116.00
Carnation clavel 360 gr.	Pieza	\$ 30.78	6	\$ 184.70	\$ 1,108.19
Catsup Del monte 220 gr.	Pieza	\$ 17.83	6	\$ 106.95	\$ 641.70
Catsup Del monte 320 gr.	Pieza	\$ 21.73	6	\$ 130.39	\$ 782.32
Chocolate abuelita	Caja	\$ 132.53	1	\$ 132.53	\$ 795.15
Chocolate ibarra	Pieza	\$ 120.13	1	\$ 120.13	\$ 720.75
Esencia de vainilla	Pieza	\$ 6.77	18	\$ 121.92	\$ 731.54
Gelatina D'gary (Flan)	Pieza	\$ 15.50	18	\$ 279.00	\$ 1,674.00
Gelatina D'gary	Pieza	\$ 15.50	18	\$ 279.00	\$ 1,674.00
Gerber 113 gr.	Pieza	\$ 15.19	18	\$ 273.42	\$ 1,640.52
Haria para hotcakes 800 gr.	Pieza	\$ 49.60	6	\$ 297.60	\$ 1,785.60
Haria para hotcakes 900 gr.	Pieza	\$ 49.60	6	\$ 297.60	\$ 1,785.60
Harina de arroz 250 gr.	Pieza	\$ 22.48	3	\$ 67.43	\$ 404.55
Harina selecta 1 kg.	Pieza	\$ 39.53	3	\$ 118.58	\$ 711.45
Knorr suiza	Pieza	\$ 4.65	24	\$ 111.60	\$ 669.60
Lata chiles chipotles 198 gr.	Pieza	\$ 34.10	12	\$ 409.20	\$ 2,455.20
Lata chiles chipotles 215 gr.	Pieza	\$ 44.18	12	\$ 530.10	\$ 3,180.60
Lata de chiles jalapeños enteros 220 gr.	Pieza	\$ 19.38	12	\$ 232.50	\$ 1,395.00
Lata de chiles jalapeños nachos 220 gr.	Pieza	\$ 21.70	12	\$ 260.40	\$ 1,562.40
Lata de chiles jalapeños picados 220 gr.	Pieza	\$ 24.65	12	\$ 295.74	\$ 1,774.44
Lata de chiles jalapeños rajadas 220 gr.	Pieza	\$ 31.78	12	\$ 381.30	\$ 2,287.80
Lata de chiles jalapeños enteros 380 gr.	Pieza	\$ 31.93	12	\$ 383.16	\$ 2,298.96
Lata de chiles jalapeños nachos 380 gr.	Pieza	\$ 31.93	12	\$ 383.16	\$ 2,298.96
Lata de chiles jalapeños rajadas 380 gr.	Pieza	\$ 31.93	12	\$ 383.16	\$ 2,298.96
Lata de chiles jalapeños picados 380 gr.	Pieza	\$ 34.88	12	\$ 418.50	\$ 2,511.00
Lata de ensalada de verduras 220 gr.	Pieza	\$ 13.95	12	\$ 167.40	\$ 1,004.40
Lata de ensalada de verduras 400 gr.	Pieza	\$ 20.15	12	\$ 241.80	\$ 1,450.80
Lata de frijoles bayos enteros 616 gr.	Pieza	\$ 22.48	12	\$ 269.70	\$ 1,618.20
Lata de frijoles bayos refritos 580 gr.	Pieza	\$ 22.48	12	\$ 269.70	\$ 1,618.20
Leche alpura 1 Lt.	Pieza	\$ 32.55	18	\$ 585.90	\$ 3,515.40
Lechera 100 gr.	Pieza	\$ 15.81	12	\$ 189.72	\$ 1,138.32
Lechera 375 gr.	Pieza	\$ 40.61	12	\$ 487.32	\$ 2,923.92
Lechera bolsita 209 gr.	Pieza	\$ 22.01	12	\$ 264.12	\$ 1,584.72
Lechera sirve fácil 335 gr.	Pieza	\$ 50.84	6	\$ 305.04	\$ 1,830.24
Lechera unttable 325 gr.	Pieza	\$ 76.73	6	\$ 460.35	\$ 2,762.10
Maizena cajita 95 gr.	Pieza	\$ 21.24	12	\$ 254.82	\$ 1,528.92
Maseca 1 Kg.	Pieza	\$ 30.85	6	\$ 185.07	\$ 1,110.42
Mayonesa McCormick 105 gr.	Pieza	\$ 28.61	12	\$ 343.36	\$ 2,060.14
Mayonesa McCormick 190 gr.	Pieza	\$ 45.57	12	\$ 546.84	\$ 3,281.04
Mayonesa McCormick 390 gr.	Pieza	\$ 80.14	12	\$ 961.62	\$ 5,769.72
Mermelada McCormick fresa 270 gr.	Pieza	\$ 46.97	12	\$ 563.58	\$ 3,381.48
Mermelada McCormick piña 270 gr.	Pieza	\$ 46.97	12	\$ 563.58	\$ 3,381.48
Mermelada McCormick frambuesa 270 gr.	Pieza	\$ 46.97	12	\$ 563.58	\$ 3,381.48
Noknorr Tomate 2 cubos	Pieza	\$ 4.65	24	\$ 111.60	\$ 669.60
Nutril leche 1 Lt.	Pieza	\$ 29.30	12	\$ 351.54	\$ 2,109.24
Pronto leche condensada 105 gr.	Pieza	\$ 12.40	12	\$ 148.80	\$ 892.80
Pure de jitomate, Del fuerte 210 gr.	Pieza	\$ 14.88	12	\$ 178.56	\$ 1,071.36
Rico pollo 3 cubos	Pieza	\$ 4.65	24	\$ 111.60	\$ 669.60
Salsa botanera 370 ml.	Pieza	\$ 19.69	12	\$ 236.22	\$ 1,417.32
Salsa botanera 500 ml.	Pieza	\$ 25.58	12	\$ 306.90	\$ 1,841.40

Salsa chamoy 370 ml.	Pieza	\$ 17.05	6	\$ 102.30	\$ 613.80
Salsa chamoy 500 ml.	Pieza	\$ 34.36	6	\$ 206.18	\$ 1,237.09
Salsa Valentina 3 piezas	Pieza	\$ 44.95	12	\$ 539.40	\$ 3,236.40
Sardina yavaros	Pieza	\$ 56.42	6	\$ 338.52	\$ 2,031.12
Sazonador de arroz	Pieza	\$ 11.83	24	\$ 283.84	\$ 1,703.02
Sopa de pasta La moderna	Pieza	\$ 12.87	48	\$ 617.52	\$ 3,705.12
Sopa maruchan bolsa	Pieza	\$ 9.92	24	\$ 238.08	\$ 1,428.48
Sopa maruchan vaso	Pieza	\$ 19.38	12	\$ 232.50	\$ 1,395.00
Tang	Pieza	\$ 6.51	72	\$ 468.72	\$ 2,812.32
Tortillas de harina de 1 Kg.	Pieza	\$ 38.75	3	\$ 116.25	\$ 697.50
Tostadas	Pieza	\$ 34.10	6	\$ 204.60	\$ 1,227.60
Totopos	Pieza	\$ 34.10	6	\$ 204.60	\$ 1,227.60
Valentina 350 ml.	Pieza	\$ 20.15	12	\$ 241.80	\$ 1,450.80
Vingre blanco La costeña 1 Lt.	Pieza	\$ 21.24	3	\$ 63.71	\$ 382.23
Vingre de manzana Clemente jacques 500 ml.	Pieza	\$ 20.43	3	\$ 61.29	\$ 367.72
Vingre Manzana La anita 1 Lt.	Pieza	\$ 21.70	3	\$ 65.10	\$ 390.60
SUBTOTAL				\$ 23,182.58	\$ 139,095.45
Alimento para mascotas					
Croquetas para perro	Kilo	\$ 26.83	20	\$ 536.50	\$ 3,219.00
Croquetas para gato	Kilo	\$ 34.22	25	\$ 855.50	\$ 5,133.00
Sobre wiskas	Pieza	\$ 13.05	20	\$ 261.00	\$ 1,566.00
Sobre pedigree	Pieza	\$ 13.05	20	\$ 261.00	\$ 1,566.00
SUBTOTAL				\$ 1,914.00	\$ 11,484.00
Aceites					
Aceite Nutrioli 1 Lt.	Pieza	\$ 68.85	12	\$ 826.20	\$ 4,957.20
Aceite Nutrioli 1/2 Lt.	Pieza	\$ 32.40	12	\$ 388.80	\$ 2,332.80
Aceite Gran Tradición 1 Lt.	Pieza	\$ 45.90	12	\$ 550.80	\$ 3,304.80
Aceite Gran Tradición 1/2 Lt.	Pieza	\$ 22.95	12	\$ 275.40	\$ 1,652.40
Aceite 1-2-3 1 Lt.	Pieza	\$ 67.50	12	\$ 810.00	\$ 4,860.00
Aceite 1-2-3 1/2 Lt.	Pieza	\$ 37.80	12	\$ 453.60	\$ 2,721.60
Aceite Cristal 1 Lt.	Pieza	\$ 67.50	12	\$ 810.00	\$ 4,860.00
Aceite Cristal 1/2 Lt.	Pieza	\$ 31.05	12	\$ 372.60	\$ 2,235.60
SUBTOTAL				\$ 4,487.40	\$ 26,924.40
Articulos varios					
Atomizador	Pieza	\$ 20.15	6	\$ 120.90	\$ 725.40
Baraja de cartón	Pieza	\$ 15.50	6	\$ 93.00	\$ 558.00
Baraja de plástico	Pieza	\$ 54.25	6	\$ 325.50	\$ 1,953.00
Bolsa negra para la basura ch.	Pieza	\$ 69.75	2	\$ 139.50	\$ 837.00
Bolsa negra para la basura gr.	Pieza	\$ 69.75	2	\$ 139.50	\$ 837.00
Destapacaños	Pieza	\$ 23.25	6	\$ 139.50	\$ 837.00
Escoba	Pieza	\$ 63.55	6	\$ 381.30	\$ 2,287.80
Extensión blanca 4mtrs	Pieza	\$ 89.90	3	\$ 269.70	\$ 1,618.20
Extensión blanca 6mtrs	Pieza	\$ 113.15	3	\$ 339.45	\$ 2,036.70
Extensión roja 6mtrs	Pieza	\$ 178.25	3	\$ 534.75	\$ 3,208.50
Fibra para los trastes	Pieza	\$ 6.20	6	\$ 37.20	\$ 223.20
Fibra verde	Pieza	\$ 15.50	12	\$ 186.00	\$ 1,116.00
Franela	Pieza	\$ 20.15	12	\$ 241.80	\$ 1,450.80
Fregón para los trastes	Pieza	\$ 15.50	12	\$ 186.00	\$ 1,116.00
Gerga	Pieza	\$ 20.15	12	\$ 241.80	\$ 1,450.80
Guantes	Pieza	\$ 31.00	18	\$ 558.00	\$ 3,348.00
Jalador	Pieza	\$ 40.30	6	\$ 241.80	\$ 1,450.80
Kola loka tubo 2 gr.	Pieza	\$ 31.78	12	\$ 381.30	\$ 2,287.80
Mecate o lazo	Pieza	\$ 27.90	12	\$ 334.80	\$ 2,008.80
Mechudo	Pieza	\$ 46.50	6	\$ 279.00	\$ 1,674.00
Pintura para zapatos nugget	Pieza	\$ 14.73	12	\$ 176.70	\$ 1,060.20
Pinzas para la ropa	Pieza	\$ 21.70	6	\$ 130.20	\$ 781.20
Plasti loka	Pieza	\$ 30.23	12	\$ 362.70	\$ 2,176.20
Sacate para los trastes	Pieza	\$ 124.00	1	\$ 124.00	\$ 744.00
Tierrita	Pieza	\$ 193.75	1	\$ 193.75	\$ 1,162.50
SUBTOTAL				\$ 6,158.15	\$ 36,948.90
Desechables					
Aluminio	Caja con 12 piezas individuales	\$ 31.08	12	\$ 372.96	\$ 2,237.76
Bolsa de cucharas grandes	Caja con 12 piezas individuales	\$ 14.80	12	\$ 177.60	\$ 1,065.60
Bolsa de cucharas chicas	Caja con 12 piezas individuales	\$ 13.17	12	\$ 158.06	\$ 948.38
Bolsa de tenedor grande	Caja con 12 piezas individuales	\$ 14.80	12	\$ 177.60	\$ 1,065.60
Bolsa de tenedor chico	Caja con 12 piezas individuales	\$ 13.17	12	\$ 158.06	\$ 948.38
Foco 100 w	Paquete con 10 piezas individuales	\$ 14.50	10	\$ 145.04	\$ 870.24
Foco 60 w	Paquete con 10 piezas individuales	\$ 24.42	10	\$ 244.20	\$ 1,465.20
Película adhesiva	Caja con 12 piezas individuales	\$ 29.60	12	\$ 355.20	\$ 2,131.20
Plato pozolero chico	Caja con 12 piezas individuales	\$ 23.68	12	\$ 284.16	\$ 1,704.96
Plato unicef extendido	Caja con 12 piezas individuales	\$ 26.64	12	\$ 319.68	\$ 1,918.08
Plato unicef extendido pastelero	Caja con 12 piezas individuales	\$ 23.68	12	\$ 284.16	\$ 1,704.96
Servilletas 400 pz	Piezas individuales	\$ 37.00	12	\$ 444.00	\$ 2,664.00
Servilletas sofí	Piezas individuales	\$ 26.64	12	\$ 319.68	\$ 1,918.08
Servillitas pétalo paquete chico	Piezas individuales	\$ 19.98	12	\$ 239.76	\$ 1,438.56
Servillitas pétalo paquete grande	Piezas individuales	\$ 31.08	12	\$ 372.96	\$ 2,237.76
Vaso de plástico para refresco	Caja con 12 piezas individuales	\$ 44.40	12	\$ 532.80	\$ 3,196.80
Vaso unicef 20 pz de 16 oz	Caja con 12 piezas individuales	\$ 31.08	12	\$ 372.96	\$ 2,237.76
SUBTOTAL				\$4,958.89	\$ 29,753.33
Barcel					
Variedad de productos	Piezas	\$ 714.00	1	\$ 714.00	\$ 4,284.00
SUBTOTAL				\$ 714.00	\$ 4,284.00
Bimbo					

Variedad de productos	Piezas	\$ 1,190.00	1	\$ 1,190.00	\$ 7,140.00
SUBTOTAL				\$ 1,190.00	\$ 7,140.00
Dulces					
Bibi polviz	Caja	\$ 100.75	1	\$ 100.75	\$ 604.50
Bocadin	Bolsa	\$ 102.30	1	\$ 102.30	\$ 613.80
Bombi Crayon	Caja	\$ 69.75	1	\$ 69.75	\$ 418.50
Bote de tamarindo	Caja	\$ 54.25	1	\$ 54.25	\$ 325.50
Bubalo	Caja	\$ 58.90	1	\$ 58.90	\$ 353.40
Bubulubu	Bolsa	\$ 46.50	4	\$ 186.00	\$ 1,116.00
Carlos V stick	Bolsa	\$ 58.90	1	\$ 58.90	\$ 353.40
Chicle canel's	Bote	\$ 52.70	1	\$ 52.70	\$ 316.20
Chidoso	Bote	\$ 108.50	1	\$ 108.50	\$ 651.00
Chipileta	Tira	\$ 34.10	1	\$ 34.10	\$ 204.60
ChocoFreskys bolsa individual	Caja	\$ 69.75	1	\$ 69.75	\$ 418.50
ChocoFreskys Grande	Tira	\$ 110.05	1	\$ 110.05	\$ 660.30
Chocolate crunch	Paquete	\$ 108.50	1	\$ 108.50	\$ 651.00
Chocolate de la rosa	Caja	\$ 162.75	1	\$ 162.75	\$ 976.50
chocolate Delice	Caja	\$ 151.90	1	\$ 151.90	\$ 911.40
Chocolate Dove	Paquete	\$ 108.50	1	\$ 108.50	\$ 651.00
Chocolate Hersheys	Paquete	\$ 102.30	1	\$ 102.30	\$ 613.80
Coconugs	Caja	\$ 58.90	1	\$ 58.90	\$ 353.40
Conejo Turin	Pieza	\$ 13.49	6	\$ 80.91	\$ 485.46
Crayón	Caja	\$ 100.75	1	\$ 100.75	\$ 604.50
Cremino	Caja	\$ 58.90	1	\$ 58.90	\$ 353.40
Duvalin	Caja	\$ 32.55	1	\$ 32.55	\$ 195.30
Gattitos	Caja	\$ 89.90	1	\$ 89.90	\$ 539.40
Halls	Caja	\$ 111.60	1	\$ 111.60	\$ 669.60
Huevo kinder	Pieza	\$ 31.00	6	\$ 186.00	\$ 1,116.00
Huevo late	Pieza	\$ 27.90	6	\$ 167.40	\$ 1,004.40
Lucas gusano	Caja	\$ 102.30	3	\$ 306.90	\$ 1,841.40
Lucas muecas	Caja	\$ 102.30	3	\$ 306.90	\$ 1,841.40
Lucas panzón	Caja	\$ 102.30	3	\$ 306.90	\$ 1,841.40
M&MS	Pieza	\$ 21.70	6	\$ 130.20	\$ 781.20
M&MS tubo	Pieza	\$ 21.70	6	\$ 130.20	\$ 781.20
Malvabón	Caja	\$ 49.60	3	\$ 148.80	\$ 892.80
Mázipan Chico	Caja	\$ 82.15	2	\$ 164.30	\$ 985.80
Mázipan cubierto de chocolate Chico	Caja	\$ 91.45	2	\$ 182.90	\$ 1,097.40
Mazapan cubierto de chocolate grande	Caja	\$ 96.10	2	\$ 192.20	\$ 1,153.20
Mazapan Grande	Caja	\$ 122.45	2	\$ 244.90	\$ 1,469.40
Mazapan Mediano	Caja	\$ 111.60	2	\$ 223.20	\$ 1,339.20
Milky way	Pieza	\$ 22.48	6	\$ 134.85	\$ 809.10
Mini gelatina de frutas	Bolsa	\$ 55.80	1	\$ 55.80	\$ 334.80
MiniSelfies	Tira	\$ 55.80	1	\$ 55.80	\$ 334.80
Nucita de triangulo	Caja	\$ 55.80	1	\$ 55.80	\$ 334.80
Nucita normal	Caja	\$ 34.10	1	\$ 34.10	\$ 204.60
Nugs	Caja	\$ 65.10	1	\$ 65.10	\$ 390.60
Nugs Crujiente	Caja	\$ 65.10	1	\$ 65.10	\$ 390.60
Oblea Coronado chico	Tira	\$ 31.00	1	\$ 31.00	\$ 186.00
Oblea Coronado grande	Tira	\$ 49.60	1	\$ 49.60	\$ 297.60
Orbit	Caja	\$ 113.15	2	\$ 226.30	\$ 1,357.80
Paleta coronado	Tira	\$ 15.50	1	\$ 15.50	\$ 93.00
Paleta de sandia	Bolsa	\$ 29.45	3	\$ 88.35	\$ 530.10
Pelón pelo rasta	Bolsa	\$ 58.90	1	\$ 58.90	\$ 353.40
Pelón pelo rico Chico	Bolsa	\$ 69.75	1	\$ 69.75	\$ 418.50
Pelón pelo rico Grande	Bolsa	\$ 116.25	1	\$ 116.25	\$ 697.50
Pica Fresa	Bolsa	\$ 60.45	1	\$ 60.45	\$ 362.70
Pulparindo (Sabores)	Caja	\$ 37.20	1	\$ 37.20	\$ 223.20
Snickers	Pieza	\$ 19.38	6	\$ 116.25	\$ 697.50
Snickers Almond	Pieza	\$ 19.38	6	\$ 116.25	\$ 697.50
Swinkles	Caja	\$ 86.80	3	\$ 260.40	\$ 1,562.40
Tamborcito	Bolsa	\$ 54.25	1	\$ 54.25	\$ 325.50
Trident	Caja	\$ 113.15	1	\$ 113.15	\$ 678.90
Trueno pop	Caja	\$ 74.40	1	\$ 74.40	\$ 446.40
Tueni pop (paleta)	Bolsa	\$ 27.90	2	\$ 55.80	\$ 334.80
Winnis	Caja	\$ 58.90	1	\$ 58.90	\$ 353.40
SUBTOTAL				\$ 6,933.46	\$ 41,600.76
Encanto					
Variedad de productos	Piezas	\$ 610.00	1	\$ 610.00	\$ 3,660.00
SUBTOTAL				\$ 610.00	\$ 3,660.00
Gamesa					
Variedad de productos	Piezas	\$ 714.00	1	\$ 714.00	\$ 4,284.00
SUBTOTAL				\$ 714.00	\$ 4,284.00
Jabones de polvo y suavisantes de ropa					
1-2-3 Polvo de 900 gr.	Pieza	\$ 27.00	6	\$ 162.00	\$ 972.00
Axión triple cloro 640 ml	Pieza	\$ 37.50	6	\$ 225.00	\$ 1,350.00
Bold 3 de 850 gr.	Pieza	\$ 33.00	6	\$ 198.00	\$ 1,188.00
Cloralex el rendedidor 500 ml	Pieza	\$ 12.75	6	\$ 76.50	\$ 459.00
Cloralex baños de 750 ml	Pieza	\$ 39.00	6	\$ 234.00	\$ 1,404.00
Cloralex el rendidor 950 ml	Pieza	\$ 19.50	6	\$ 117.00	\$ 702.00
Cloralex gel 700 ml	Pieza	\$ 19.50	6	\$ 117.00	\$ 702.00
Cloralex mascotas 900 ml	Pieza	\$ 31.50	3	\$ 94.50	\$ 567.00
Cloralex ultra gel 600 ml	Pieza	\$ 24.00	6	\$ 144.00	\$ 864.00
Clorox 500 ml	Pieza	\$ 11.25	12	\$ 135.00	\$ 810.00
Clorox 930 ml	Pieza	\$ 15.00	12	\$ 180.00	\$ 1,080.00

Downy 1.2L	Pieza	\$ 57.00	6	\$ 342.00	\$ 2,052.00
Downy 700 ml	Pieza	\$ 33.00	6	\$ 198.00	\$ 1,188.00
Ensueño 850 ml	Pieza	\$ 28.80	12	\$ 345.60	\$ 2,073.60
Ensueño 850 ml El original	Pieza	\$ 28.50	12	\$ 342.00	\$ 2,052.00
Fuerza max 900 ml	Pieza	\$ 39.00	6	\$ 234.00	\$ 1,404.00
Golondrina 500 ml	Pieza	\$ 7.35	12	\$ 88.20	\$ 529.20
Grand value detergente 750 ml	Pieza	\$ 37.50	6	\$ 225.00	\$ 1,350.00
Jabón barra grand value 400 gr.	Pieza	\$ 23.63	6	\$ 141.75	\$ 850.50
Jabón líquido Blanca nieves 1 L	Pieza	\$ 45.00	6	\$ 270.00	\$ 1,620.00
Jabón líquido Blanca nieves 480 ml	Pieza	\$ 15.00	6	\$ 90.00	\$ 540.00
Jabón líquido Foca 1 L	Pieza	\$ 45.00	6	\$ 270.00	\$ 1,620.00
Jabón líquido Foca 480 ml	Pieza	\$ 15.00	6	\$ 90.00	\$ 540.00
Jabón líquido Roma 480 ml	Pieza	\$ 15.00	6	\$ 90.00	\$ 540.00
Lavatrastes eficaz 1.2 L	Pieza	\$ 31.50	6	\$ 189.00	\$ 1,134.00
MR. Músculo Vidrios 500 ml	Pieza	\$ 43.50	3	\$ 130.50	\$ 783.00
Persil 800 gr	Pieza	\$ 45.00	6	\$ 270.00	\$ 1,620.00
Roma líquido 1 L	Pieza	\$ 45.00	6	\$ 270.00	\$ 1,620.00
Roma polvo 1Kg	Pieza	\$ 48.00	12	\$ 576.00	\$ 3,456.00
Roma polvo 250 gr	Pieza	\$ 27.00	12	\$ 324.00	\$ 1,944.00
Roma polvo 500 gr	Pieza	\$ 13.50	12	\$ 162.00	\$ 972.00
Rosa picesa jabón en barra 200 gr.	Pieza	\$ 14.70	6	\$ 88.20	\$ 529.20
Salvo 1 kg.	Pieza	\$ 31.50	12	\$ 378.00	\$ 2,268.00
Salvo 1/2 Kg.	Pieza	\$ 16.50	12	\$ 198.00	\$ 1,188.00
Salvo triple poder 500 ml	Pieza	\$ 40.50	6	\$ 243.00	\$ 1,458.00
Salvo triple poder 640 ml	Pieza	\$ 43.50	6	\$ 261.00	\$ 1,566.00
Suavisante bold 3 l L	Pieza	\$ 31.50	6	\$ 189.00	\$ 1,134.00
Suavitel 700 ml	Pieza	\$ 31.50	12	\$ 378.00	\$ 2,268.00
Suavitel 800 ml	Pieza	\$ 31.50	12	\$ 378.00	\$ 2,268.00
Suavitel 900 ml	Pieza	\$ 48.00	12	\$ 576.00	\$ 3,456.00
Vel rosita 500 ml	Pieza	\$ 43.50	6	\$ 261.00	\$ 1,566.00
Zote de barra 100 gr.	Pieza	\$ 12.00	6	\$ 72.00	\$ 432.00
Zote de barra 200 gr.	Pieza	\$ 30.00	6	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Zote de barra 500 gr.	Pieza	\$ 43.50	6	\$ 261.00	\$ 1,566.00
Zote líquido	Pieza	\$ 45.00	3	\$ 135.00	\$ 810.00
SUBTOTAL				\$ 9,929.25	\$ 59,575.50
Lácteos y carnes frías					
Crema Lala 1/2 ltr.	Pieza	\$ 40.02	6	\$ 240.12	\$ 1,440.72
Crema Lala 1/4 ltr.	Pieza	\$ 20.01	6	\$ 120.06	\$ 720.36
Jamón nutri	Pieza	\$ 52.44	3	\$ 157.32	\$ 943.92
Leche galón Nutrileche	Pieza	\$ 34.50	3	\$ 103.50	\$ 621.00
Leche lala 1 Ltr.	Pieza	\$ 28.98	8	\$ 231.84	\$ 1,391.04
Leche lala 1 Ltr. Deslactosada	Pieza	\$ 30.36	8	\$ 242.88	\$ 1,457.28
Mantequilla Lala	Pieza	\$ 89.70	1	\$ 89.70	\$ 538.20
Margarina Iberia	Pieza	\$ 14.49	6	\$ 86.94	\$ 521.64
Paquete de salchichas FUD	Pieza	\$ 26.22	6	\$ 157.32	\$ 943.92
Queso oaxaca	Pieza	\$ 138.00	2	\$ 276.00	\$ 1,656.00
Queso panela	Pieza	\$ 138.00	2	\$ 276.00	\$ 1,656.00
Queso philadelphia	Pieza	\$ 26.22	4	\$ 104.88	\$ 629.28
Yogurt bebible Lala	Pieza	\$ 13.52	6	\$ 81.14	\$ 486.86
Yogurt de bote Lala de 1 Kg.	Pieza	\$ 44.16	3	\$ 132.48	\$ 794.88
Yogurt de bote Lala de 1/2 Kg.	Pieza	\$ 33.12	3	\$ 99.36	\$ 596.16
Yogurt de vaso Lala	Pieza	\$ 6.62	12	\$ 79.49	\$ 476.93
Yogurth de vaso con cereal Lala	Pieza	\$ 17.94	6	\$ 107.64	\$ 645.84
Yogurth de vaso alpura	Pieza	\$ 7.73	12	\$ 92.74	\$ 556.42
SUBTOTAL				\$ 2,679.41	\$ 16,076.45
Limpia pisos					
Brasso 870 ml	Pieza	\$ 13.05	20	\$ 261.00	\$ 1,566.00
Flash 1L	Pieza	\$ 17.40	20	\$ 348.00	\$ 2,088.00
Fabuloso 828 ml	Pieza	\$ 26.10	24	\$ 626.40	\$ 3,758.40
Fabuloso 1 L	Pieza	\$ 30.45	24	\$ 730.80	\$ 4,384.80
Fabuloso 2 L	Pieza	\$ 50.75	12	\$ 609.00	\$ 3,654.00
SUBTOTAL				\$ 2,575.20	\$ 15,451.20
Marinela					
Variedad de productos	Piezas	\$ 952.00	1	\$ 952.00	\$ 5,712.00
SUBTOTAL				\$ 952.00	\$ 5,712.00
Pan					
Charola	Piezas	\$ 364.00	1	\$ 900.00	\$ 5,400.00
SUBTOTAL				\$ 900.00	\$ 5,400.00
Perfumería e higiene					
Acetona 50 ml	Pieza	\$ 13.95	6	\$ 83.70	\$ 502.20
Acondicionador pert 360 ml	Pieza	\$ 43.40	3	\$ 130.20	\$ 781.20
Almoadillas de algodón	Pieza	\$ 20.15	6	\$ 120.90	\$ 725.40
Bolsa de algodón 50 gr	Pieza	\$ 20.15	12	\$ 241.80	\$ 1,450.80
Bolsita de cotonetes	Pieza	\$ 24.80	12	\$ 297.60	\$ 1,785.60
Botella de alcohol grande 250 ml	Pieza	\$ 24.80	12	\$ 297.60	\$ 1,785.60
Botella de alcohol pequeña 110 ml	Pieza	\$ 12.40	12	\$ 148.80	\$ 892.80
Botecitos con cotonetes	Pieza	\$ 12.40	12	\$ 148.80	\$ 892.80
Caja de pasadores Elva	Caja	\$ 7.75	12	\$ 93.00	\$ 558.00
Caja de pasadores Mony	Caja	\$ 7.75	12	\$ 93.00	\$ 558.00
Cepillo de dientes económico	Caja	\$ 7.75	12	\$ 93.00	\$ 558.00
Cepillo de dientes	Tira	\$ 12.40	10	\$ 124.00	\$ 744.00
Cepillo de dientes Pro	Pieza	\$ 24.80	6	\$ 148.80	\$ 892.80
Colgate 100 ml	Pieza	\$ 34.10	6	\$ 204.60	\$ 1,227.60
Crema para cabello pantene 160 ml	Pieza	\$ 29.45	6	\$ 176.70	\$ 1,060.20

Crema para cabello Pert 300 ml	Pieza	\$ 32.55	6	\$ 195.30	\$ 1,171.80
Crema para cabello Sedal 300 ml	Pieza	\$ 38.75	6	\$ 232.50	\$ 1,395.00
Crema para el cabello Funk 300 ml	Pieza	\$ 20.15	6	\$ 120.90	\$ 725.40
Crema teatrical 52 gr.	Pieza	\$ 38.75	6	\$ 232.50	\$ 1,395.00
Crema nivea 52 gr.	Pieza	\$ 44.95	6	\$ 269.70	\$ 1,618.20
Cubre bocas	Caja	\$ 54.25	1	\$ 54.25	\$ 325.50
Espojnita para baño de bebé	Pieza	\$ 15.50	6	\$ 93.00	\$ 558.00
Espojnitas para baño	Pieza	\$ 10.85	12	\$ 130.20	\$ 781.20
Gel xtreme 260 gr.	Pieza	\$ 27.90	12	\$ 334.80	\$ 2,008.80
Jabón de barra de tocador	Pieza	\$ 10.85	18	\$ 195.30	\$ 1,171.80
Jabón de barra de tocador Lirio	Pieza	\$ 12.40	12	\$ 148.80	\$ 892.80
Jabón de barra de tocador Nórdico	Pieza	\$ 12.40	12	\$ 148.80	\$ 892.80
Jabón de barra de tocador Zets	Paquete	\$ 21.70	12	\$ 260.40	\$ 1,562.40
Kleenex	Pieza	\$ 4.65	6	\$ 27.90	\$ 167.40
Kotex 20 pz	Pieza	\$ 27.90	6	\$ 167.40	\$ 1,004.40
Naturella 10 pz	Pieza	\$ 24.80	6	\$ 148.80	\$ 892.80
Naturella Nocturna 8 pz	Pieza	\$ 24.80	6	\$ 148.80	\$ 892.80
Naturella Regular 8 pz	Pieza	\$ 23.25	6	\$ 139.50	\$ 837.00
Nutribela sobre	Caja	\$ 7.75	6	\$ 46.50	\$ 279.00
Nutribela tarro	Caja	\$ 13.95	6	\$ 83.70	\$ 502.20
Pantene shampoo 400 ml	Pieza	\$ 44.95	12	\$ 539.40	\$ 3,236.40
Papel Florencia 4 rollos	Bolsa	\$ 54.25	12	\$ 651.00	\$ 3,906.00
Papel Regio 4 rollos	Bolsa	\$ 54.25	12	\$ 651.00	\$ 3,906.00
Papel Vogue 4 rollos	Bolsa	\$ 60.45	12	\$ 725.40	\$ 4,352.40
Pert 650 ml shampoo	Pieza	\$ 46.50	6	\$ 279.00	\$ 1,674.00
Pinza tenaza	Paquete	\$ 7.13	6	\$ 42.78	\$ 256.68
Pinza tijera chica	Paquete	\$ 14.57	6	\$ 87.42	\$ 524.52
Pinza tijera grande	Paquete	\$ 17.83	6	\$ 106.95	\$ 641.70
Rastrillo gillet	Tira	\$ 9.30	12	\$ 111.60	\$ 669.60
Sacate para baño con aro	Pieza	\$ 23.25	12	\$ 279.00	\$ 1,674.00
Sacates para baño	Pieza	\$ 15.50	12	\$ 186.00	\$ 1,116.00
Sávile shampoo 730 ml	Pieza	\$ 46.50	6	\$ 279.00	\$ 1,674.00
Shampo sedal sobrecito	Tira	\$ 3.10	25	\$ 77.50	\$ 465.00
Shampoo Caprice 200 ml	Pieza	\$ 23.25	6	\$ 139.50	\$ 837.00
Shampoo Caprice 380 ml	Pieza	\$ 26.35	6	\$ 158.10	\$ 948.60
Shampoo Caprice 700 ml	Pieza	\$ 58.90	6	\$ 353.40	\$ 2,120.40
Shampoo Palmolive 200 ml	Pieza	\$ 32.55	12	\$ 390.60	\$ 2,343.60
Shampoo Sávile 180 ml	Pieza	\$ 24.80	12	\$ 297.60	\$ 1,785.60
Shampoo Sedal 180 ml	Pieza	\$ 24.80	12	\$ 297.60	\$ 1,785.60
Shampoo Sedal 650 ml	Pieza	\$ 65.10	6	\$ 390.60	\$ 2,343.60
Shampoo Vanart 600 ml	Pieza	\$ 49.60	6	\$ 297.60	\$ 1,785.60
Toalla sanitaria Saba 11 pz	Pieza	\$ 27.90	12	\$ 334.80	\$ 2,008.80
Toalla sanitaria Saba 32 pz	Pieza	\$ 69.75	12	\$ 837.00	\$ 5,022.00
Toalla sanitaria Saba delgada 10 pz	Pieza	\$ 31.00	12	\$ 372.00	\$ 2,232.00
Toalla sanitaria Saba nocturna 10 pz	Pieza	\$ 29.45	12	\$ 353.40	\$ 2,120.40
Toalla sanitaria Saba manzanilla 8 pz	Pieza	\$ 29.45	12	\$ 353.40	\$ 2,120.40
Toallitas escudo 40 pz	Pieza	\$ 32.55	6	\$ 195.30	\$ 1,171.80
SUBTOTAL				\$14,368.50	\$86,211.00
Refrescos y jugos					
Coca cola 3 ltrs.	Caja	\$ 437.50	2	\$ 875.00	\$ 5,250.00
Coca cola 2 ltrs.	Caja	\$ 337.50	1	\$ 337.50	\$ 2,025.00
Coca cola 1 ltrs.	Caja	\$ 237.50	1	\$ 237.50	\$ 1,425.00
Coca cola 2.5 ltrs. Retornable	Caja	\$ 281.25	1	\$ 281.25	\$ 1,687.50
Coca cola 600 ml.	Caja	\$ 412.50	1	\$ 412.50	\$ 2,475.00
Coca cola 235 ml.	Caja	\$ 218.75	1	\$ 218.75	\$ 1,312.50
Coca cola de lata	Caja	\$ 412.50	1	\$ 412.50	\$ 2,475.00
Boing 250 ml	Caja	\$ 180.00	1	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Boing 500 ml	Caja	\$ 180.00	1	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Jumex 500 ml	Caja	\$ 180.00	1	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Jumex 250 ml	Caja	\$ 180.00	1	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Suerox	Pieza	\$ 23.75	12	\$ 285.00	\$ 1,710.00
Arizona Chico	Caja	\$ 475.00	1	\$ 475.00	\$ 2,850.00
Arizona grande	Caja	\$ 525.00	1	\$ 525.00	\$ 3,150.00
Manzanita deliciosa 2 Ltrs	Caja	\$ 212.50	1	\$ 212.50	\$ 1,275.00
Agua skarsh 1 L	Caja	\$ 95.00	1	\$ 95.00	\$ 570.00
Agua de sabor skarsh 1 L	Caja	\$ 95.00	1	\$ 95.00	\$ 570.00
Agua de sabor skarsh 1.5 L	Caja	\$ 120.00	1	\$ 120.00	\$ 720.00
Pepsi 3 Ltr	Caja	\$ 370.00	1	\$ 370.00	\$ 2,220.00
Peñafiel agua mineral 2 ltr	Caja	\$ 240.00	1	\$ 240.00	\$ 1,440.00
Peñafiel agua mineral de sabor 2 ltr	Caja	\$ 245.00	1	\$ 245.00	\$ 1,470.00
Peñafiel de 600 ml agua mineral sabor	Caja	\$ 168.75	1	\$ 168.75	\$ 1,012.50
Peñafiel de 600 ml agua mineral	Caja	\$ 168.75	1	\$ 168.75	\$ 1,012.50
Manzanita sol 3 Ltrs	Caja	\$ 312.50	1	\$ 312.50	\$ 1,875.00
Red cola 2 ltrs	Caja	\$ 181.25	1	\$ 181.25	\$ 1,087.50
Jarrito de sabores 600 ml	Caja	\$ 270.00	1	\$ 270.00	\$ 1,620.00
Jarrito de sabores 2 Ltrs	Caja	\$ 181.25	2	\$ 362.50	\$ 2,175.00
Agua skarsh 1.5 L	Caja	\$ 120.00	1	\$ 120.00	\$ 720.00
Agua skarsh 600 L	Caja	\$ 131.25	1	\$ 131.25	\$ 787.50
Agua Epura 600 ml	Caja	\$ 225.00	1	\$ 225.00	\$ 1,350.00
Agua Epura 1 ltr	Caja	\$ 162.50	1	\$ 162.50	\$ 975.00
Squirt 2 Ltrs	Caja	\$ 225.00	1	\$ 225.00	\$ 1,350.00
Vive 100 botella chico	Caja	\$ 76.25	2	\$ 152.50	\$ 915.00
Vive 100 botella grande	Caja	\$ 88.75	1	\$ 88.75	\$ 532.50
Vive 100 lata	Caja	\$ 101.25	1	\$ 101.25	\$ 607.50

Amper	Caja	\$ 101.25	3	\$ 303.75	\$ 1,822.50
Rc cola 2 Ltrs	Caja	\$ 168.75	1	\$ 168.75	\$ 1,012.50
Squirt 3 Ltrs	Caja	\$ 362.50	1	\$ 362.50	\$ 2,175.00
Gatorade 600 ml	Pieza	\$ 22.50	12	\$ 270.00	\$ 1,620.00
Gatorade 1 ltr	Pieza	\$ 27.50	12	\$ 330.00	\$ 1,980.00
Jumex sport 1 ltr	Caja	\$ 22.50	1	\$ 22.50	\$ 135.00
Jumex sport 600 ml	Caja	\$ 17.50	1	\$ 17.50	\$ 105.00
Power 600 ml	Pieza	\$ 17.50	12	\$ 210.00	\$ 1,260.00
Power 1 ltr	Pieza	\$ 22.50	12	\$ 270.00	\$ 1,620.00
Red cola 600 ml	Caja	\$ 270.00	1	\$ 270.00	\$ 1,620.00
SUBTOTAL				\$ 11,052.50	\$ 66,315.00
Sabritas					
Variedad de productos	Piezas	\$ 1,309.00	1	\$ 1,309.00	\$ 7,854.00
SUBTOTAL				\$ 1,309.00	\$ 7,854.00
Semillas y chiles secos					
Arroz	Kilo	\$ 435.00	1	\$ 435.00	\$ 2,610.00
Frijol	Kilo	\$ 435.00	1	\$ 435.00	\$ 2,610.00
Alberjón	Kilo	\$ 391.50	1	\$ 391.50	\$ 2,349.00
Lentejas	Kilo	\$ 261.00	1	\$ 261.00	\$ 1,566.00
Avena	Pieza	\$ 16.68	12	\$ 200.10	\$ 1,200.60
Nuez	Kilo	\$ 435.00	1	\$ 435.00	\$ 2,610.00
Nuez	Kilo	\$ 435.00	1	\$ 435.00	\$ 2,610.00
Pasas	Kilo	\$ 101.50	1	\$ 101.50	\$ 609.00
Sal	Pieza	\$ 18.13	12	\$ 217.50	\$ 1,305.00
Azúcar	Kilo	\$ 551.00	1	\$ 551.00	\$ 3,306.00
Arandanos secos	Kilo	\$ 188.50	1	\$ 188.50	\$ 1,131.00
Cacaguate	Kilo	\$ 65.25	1	\$ 65.25	\$ 391.50
Chile guajillo	Kilo	\$ 174.00	1	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Chile pasilla	Kilo	\$ 174.00	1	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Chile ancho	Kilo	\$ 174.00	1	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Chile Chipotle	Kilo	\$ 174.00	1	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Chile de arbol	Kilo	\$ 174.00	1	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Chile morita	Kilo	\$ 174.00	1	\$ 174.00	\$ 1,044.00
SUBTOTAL				\$4,325.35	\$25,952.10
Tequila y cervezas					
Caguama Indio	Caja	\$ 314.65	1	\$ 314.65	\$ 1,887.90
Caguama Victoria	Caja	\$ 326.25	2	\$ 652.50	\$ 3,915.00
Caña de oro	Pieza	\$ 14.21	6	\$ 85.26	\$ 511.56
Caribe	Pieza	\$ 27.55	6	\$ 165.30	\$ 991.80
Cerveza lata corta Carta blanca	Six	\$ 88.45	2	\$ 176.90	\$ 1,061.40
Cerveza lata corta Modelo	Six	\$ 130.50	2	\$ 261.00	\$ 1,566.00
Cerveza lata Carta Negra Modelo	Six	\$ 139.20	2	\$ 278.40	\$ 1,670.40
Cerveza lata grande Carta blanca	Pieza	\$ 26.10	12	\$ 313.20	\$ 1,879.20
Cerveza lata grande Indio	Pieza	\$ 26.10	6	\$ 156.60	\$ 939.60
Cerveza lata grande Modelo	Six	\$ 165.30	2	\$ 330.60	\$ 1,983.60
Cerveza lata grande Negra Modelo	Six	\$ 182.70	2	\$ 365.40	\$ 2,192.40
Cerveza lata grande Sol clamato	Charola	\$ 330.60	1	\$ 330.60	\$ 1,983.60
Cerveza lata grande Sol mango	Charola	\$ 330.60	1	\$ 330.60	\$ 1,983.60
Cerveza lata grande Tecate	Charola	\$ 313.20	1	\$ 313.20	\$ 1,879.20
Cerveza lata grande Victoria	Charola	\$ 330.60	1	\$ 330.60	\$ 1,983.60
Cerveza lata grande Victoria mango	Pieza	\$ 30.45	6	\$ 182.70	\$ 1,096.20
Huasteco	Pieza	\$ 14.21	6	\$ 85.26	\$ 511.56
Kosako	Pieza	\$ 37.70	12	\$ 452.40	\$ 2,714.40
Perla negra	Pieza	\$ 30.45	6	\$ 182.70	\$ 1,096.20
Tequila azul	Caja	\$ 404.55	1	\$ 404.55	\$ 2,427.30
Viña real	Pieza	\$ 30.45	6	\$ 182.70	\$ 1,096.20
SUBTOTAL				\$ 5,895.12	\$ 35,370.72
Cigarros					
Malboro rojo	Pieza	\$ 91.35	6	\$ 548.10	\$ 3,288.60
Malboro Rubi	Pieza	\$ 91.35	6	\$ 548.10	\$ 3,288.60
Link Azul	Pieza	\$ 30.45	6	\$ 182.70	\$ 1,096.20
Link rojo	Pieza	\$ 29.00	6	\$ 174.00	\$ 1,044.00
SUBTOTAL				\$ 1,452.90	\$ 8,717.40
Tia rosa					
Variedad de productos	Piezas	\$ 571.20	1	\$ 571.20	\$ 3,427.20
SUBTOTAL				\$ 571.20	\$ 3,427.20
TOTAL				\$	\$ 641,237.41

	Proyecciones para los proximos 5 años
Año 1	\$ 641,237.41
Año 2	\$ 1,025,979.85
Año 3	\$ 1,641,567.76
Año 4	\$ 2,626,508.41
Año 5	\$ 4,202,413.46

Costos de compra de productos

Servicio o producto	Unidad	Costo unitario	Cantidad	Costo real en un bimestre	Proyección a un año
Abarrotes y enlatados					
Aceite de olivo 45 ml.	Pieza	\$ 4.37	18	\$ 78.66	\$ 471.96
Atún Nair 120 gr.	Pieza	\$ 21.50	18	\$ 387.00	\$ 2,322.00
Café soluble Nescafé 14 gr.	Pieza	\$ 8.85	25	\$ 221.25	\$ 1,327.50
Café soluble Nescafé 42 gr.	Pieza	\$ 32.00	25	\$ 800.00	\$ 4,800.00
Café soluble Nescafé 120 gr.	Pieza	\$ 81.00	6	\$ 486.00	\$ 2,916.00
Café soluble Nescafé 200 gr.	Pieza	\$ 99.85	3	\$ 299.55	\$ 1,797.30
Café soluble Nescafé sobre capuchino Moka	Caja	\$ 55.00	2	\$ 110.00	\$ 660.00
Café soluble Nescafé sobre capuchino Original	Caja	\$ 55.00	2	\$ 110.00	\$ 660.00
Café soluble Nescafé sobre capuchino Vainilla	Caja	\$ 55.00	2	\$ 110.00	\$ 660.00
Canela de bolsita	Pieza	\$ 3.00	24	\$ 72.00	\$ 432.00
Canela en bara	Pieza	\$ 5.00	24	\$ 120.00	\$ 720.00
Carnation clavel 360 gr.	Pieza	\$ 19.86	6	\$ 119.16	\$ 714.96
Catsup Del monte 220 gr.	Pieza	\$ 11.50	6	\$ 69.00	\$ 414.00
Catsup Del monte 320 gr.	Pieza	\$ 14.02	6	\$ 84.12	\$ 504.72
Chocolate abuelita	Caja	\$ 85.50	1	\$ 85.50	\$ 513.00
Chocolate ibarra	Pieza	\$ 77.50	1	\$ 77.50	\$ 465.00
Esencia de vainilla	Pieza	\$ 4.37	18	\$ 78.66	\$ 471.96
Gelatina D'gary (Flan)	Pieza	\$ 10.00	18	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Gelatina D'gary	Pieza	\$ 10.00	18	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Gerber 113 gr.	Pieza	\$ 9.80	18	\$ 176.40	\$ 1,058.40
Haria para hotcakes 800 gr.	Pieza	\$ 32.00	6	\$ 192.00	\$ 1,152.00
Haria para hotcakes 900 gr.	Pieza	\$ 32.00	6	\$ 192.00	\$ 1,152.00
Harina de arroz 250 gr.	Pieza	\$ 14.50	3	\$ 43.50	\$ 261.00
Harina selecta 1 kg.	Pieza	\$ 25.50	3	\$ 76.50	\$ 459.00
Knorr suiza	Pieza	\$ 3.00	24	\$ 72.00	\$ 432.00
Lata chiles chipotles 198 gr.	Pieza	\$ 22.00	12	\$ 264.00	\$ 1,584.00
Lata chiles chipotles 215 gr.	Pieza	\$ 28.50	12	\$ 342.00	\$ 2,052.00
Lata de chiles jalapeños enteros 220 gr.	Pieza	\$ 12.50	12	\$ 150.00	\$ 900.00
Lata de chiles jalapeños nachos 220 gr.	Pieza	\$ 14.00	12	\$ 168.00	\$ 1,008.00
Lata de chiles jalapeños picados 220 gr.	Pieza	\$ 15.90	12	\$ 190.80	\$ 1,144.80
Lata de chiles jalapeños rajás 220 gr.	Pieza	\$ 20.50	12	\$ 246.00	\$ 1,476.00
Lata de chiles jalapeños enteros 380 gr.	Pieza	\$ 20.60	12	\$ 247.20	\$ 1,483.20
Lata de chiles jalapeños nachos 380 gr.	Pieza	\$ 20.60	12	\$ 247.20	\$ 1,483.20
Lata de chiles jalapeños rajás 380 gr.	Pieza	\$ 20.60	12	\$ 247.20	\$ 1,483.20
Lata de chiles jalapeños picados 380 gr.	Pieza	\$ 22.50	12	\$ 270.00	\$ 1,620.00
Lata de ensalada de verduras 220 gr.	Pieza	\$ 9.00	12	\$ 108.00	\$ 648.00
Lata de ensalada de verduras 400 gr.	Pieza	\$ 13.00	12	\$ 156.00	\$ 936.00
Lata de frijoles bayos enteros 616 gr.	Pieza	\$ 14.50	12	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Lata de frijoles bayos refritos 580 gr.	Pieza	\$ 14.50	12	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Leche alpura 1 Lt.	Pieza	\$ 21.00	18	\$ 378.00	\$ 2,268.00
Lechera 100 gr.	Pieza	\$ 10.20	12	\$ 122.40	\$ 734.40
Lechera 375 gr.	Pieza	\$ 26.20	12	\$ 314.40	\$ 1,886.40
Lechera bolsita 209 gr.	Pieza	\$ 14.20	12	\$ 170.40	\$ 1,022.40
Lechera sirve fácil 335 gr.	Pieza	\$ 32.80	6	\$ 196.80	\$ 1,180.80
Lechera untable 325 gr.	Pieza	\$ 49.50	6	\$ 297.00	\$ 1,782.00
Maizena cajita 95 gr.	Pieza	\$ 13.70	12	\$ 164.40	\$ 986.40
Maseca 1 Kg.	Pieza	\$ 19.90	6	\$ 119.40	\$ 716.40
Mayonesa McCormick 105 gr.	Pieza	\$ 18.46	12	\$ 221.52	\$ 1,329.12
Mayonesa McCormick 190 gr.	Pieza	\$ 29.40	12	\$ 352.80	\$ 2,116.80
Mayonesa McCormick 390 gr.	Pieza	\$ 51.70	12	\$ 620.40	\$ 3,722.40
Mermelada McCormick fresa 270 gr.	Pieza	\$ 30.30	12	\$ 363.60	\$ 2,181.60
Mermelada McCormick piña 270 gr.	Pieza	\$ 30.30	12	\$ 363.60	\$ 2,181.60
Mermelada McCormick frambuesa 270 gr.	Pieza	\$ 30.30	12	\$ 363.60	\$ 2,181.60
Noknorr Tomate 2 cubos	Pieza	\$ 3.00	24	\$ 72.00	\$ 432.00
Nutrileche 1 Lt.	Pieza	\$ 18.90	12	\$ 226.80	\$ 1,360.80
Pronto leche condensada 105 gr.	Pieza	\$ 8.00	12	\$ 96.00	\$ 576.00
Pure de jitomate, Del fuerte 210 gr.	Pieza	\$ 9.60	12	\$ 115.20	\$ 691.20
Rico pollo 3 cubos	Pieza	\$ 3.00	24	\$ 72.00	\$ 432.00
Salsa botanera 370 ml.	Pieza	\$ 12.70	12	\$ 152.40	\$ 914.40
Salsa botanera 500 ml.	Pieza	\$ 16.50	12	\$ 198.00	\$ 1,188.00

Salsa chamoy 370 ml.	Pieza	\$ 11.00	6	\$ 66.00	\$ 396.00
Salsa chamoy 500 ml.	Pieza	\$ 22.17	6	\$ 133.02	\$ 798.12
Salsa Valentina 3 piezas	Pieza	\$ 29.00	12	\$ 348.00	\$ 2,088.00
Sardina yavaros	Pieza	\$ 36.40	6	\$ 218.40	\$ 1,310.40
Sazonador de arroz	Pieza	\$ 7.63	24	\$ 183.12	\$ 1,098.72
Sopa de pasta La moderna	Pieza	\$ 8.30	48	\$ 398.40	\$ 2,390.40
Sopa maruchan bolsa	Pieza	\$ 6.40	24	\$ 153.60	\$ 921.60
Sopa maruchan vaso	Pieza	\$ 12.50	12	\$ 150.00	\$ 900.00
Tang	Pieza	\$ 4.20	72	\$ 302.40	\$ 1,814.40
Tortillas de harina de 1 Kg.	Pieza	\$ 25.00	3	\$ 75.00	\$ 450.00
Tostadas	Pieza	\$ 22.00	6	\$ 132.00	\$ 792.00
Totoπος	Pieza	\$ 22.00	6	\$ 132.00	\$ 792.00
Valentina 350 ml.	Pieza	\$ 13.00	12	\$ 156.00	\$ 936.00
Vingre blanco La costeña 1 Lt.	Pieza	\$ 13.70	3	\$ 41.10	\$ 246.60
Vingre de manzana Clemente jacques 500 ml.	Pieza	\$ 13.18	3	\$ 39.54	\$ 237.24
Vingre Manzana La anita 1 Lt.	Pieza	\$ 14.00	3	\$ 42.00	\$ 252.00
SUBTOTAL					\$ 89,739.00
Alimento para mascotas					
Croquetas para perro	Kilo	\$ 18.50	20	\$ 370.00	\$ 2,220.00
Croquetas para gato	Kilo	\$ 23.60	25	\$ 590.00	\$ 3,540.00
Sobre wiskas	Pieza	\$ 9.00	20	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Sobre wiskas	Pieza	\$ 9.00	20	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Sobre pedigree	Pieza	\$ 9.00	20	\$ 180.00	\$ 1,080.00
SUBTOTAL					\$ 7,920.00
Aceites					
Aceite Nutrioli 1 Lt.	Pieza	\$ 51.00	12	\$ 612.00	\$ 3,672.00
Aceite Nutrioli 1/2 Lt.	Pieza	\$ 24.00	12	\$ 288.00	\$ 1,728.00
Aceite Gran Tradición 1 Lt.	Pieza	\$ 34.00	12	\$ 408.00	\$ 2,448.00
Aceite Gran Tradición 1/2 Lt.	Pieza	\$ 17.00	12	\$ 204.00	\$ 1,224.00
Aceite 1-2-3 1 Lt.	Pieza	\$ 50.00	12	\$ 600.00	\$ 3,600.00
Aceite 1-2-3 1/2 Lt.	Pieza	\$ 28.00	12	\$ 336.00	\$ 2,016.00
Aceite Cristal 1 Lt.	Pieza	\$ 50.00	12	\$ 600.00	\$ 3,600.00
Aceite Cristal 1/2 Lt.	Pieza	\$ 23.00	12	\$ 276.00	\$ 1,656.00
SUBTOTAL					\$ 19,944.00
Artículos varios					
Atomizador	Pieza	\$ 13.00	6	\$ 78.00	\$ 468.00
Baraja de cartón	Pieza	\$ 10.00	6	\$ 60.00	\$ 360.00
Baraja de plástico	Pieza	\$ 35.00	6	\$ 210.00	\$ 1,260.00
Bolsa negra para la basura ch.	Pieza	\$ 45.00	2	\$ 90.00	\$ 540.00
Bolsa negra para la basura gr.	Pieza	\$ 45.00	2	\$ 90.00	\$ 540.00
Destapacaños	Pieza	\$ 15.00	6	\$ 90.00	\$ 540.00
Escoba	Pieza	\$ 41.00	6	\$ 246.00	\$ 1,476.00
Extensión blanca 4mtrs	Pieza	\$ 58.00	3	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Extensión blanca 6mtrs	Pieza	\$ 73.00	3	\$ 219.00	\$ 1,314.00
Extensión roja 6mtrs	Pieza	\$ 115.00	3	\$ 345.00	\$ 2,070.00
Fibra para los trastes	Pieza	\$ 4.00	6	\$ 24.00	\$ 144.00
Fibra verde	Pieza	\$ 10.00	12	\$ 120.00	\$ 720.00
Franela	Pieza	\$ 13.00	12	\$ 156.00	\$ 936.00
Fregón para los trastes	Pieza	\$ 10.00	12	\$ 120.00	\$ 720.00
Gerga	Pieza	\$ 13.00	12	\$ 156.00	\$ 936.00
Guantes	Pieza	\$ 20.00	18	\$ 360.00	\$ 2,160.00
Jalador	Pieza	\$ 26.00	6	\$ 156.00	\$ 936.00
Kola loka tubo 2 gr.	Pieza	\$ 20.50	12	\$ 246.00	\$ 1,476.00
Mecate o lazo	Pieza	\$ 18.00	12	\$ 216.00	\$ 1,296.00
Mechudo	Pieza	\$ 30.00	6	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Pintura para zapatos nugget	Pieza	\$ 9.50	12	\$ 114.00	\$ 684.00
Pinzas para la ropa	Pieza	\$ 14.00	6	\$ 84.00	\$ 504.00
Plasti loka	Pieza	\$ 19.50	12	\$ 234.00	\$ 1,404.00
Sacate para los trastes	Pieza	\$ 80.00	1	\$ 80.00	\$ 480.00
Tierrita	Pieza	\$ 125.00	1	\$ 125.00	\$ 750.00
SUBTOTAL					\$ 23,838.00
Desechables					
Aluminio	Pieza	\$ 21.00	12	\$ 252.00	\$ 1,512.00

Bolsa de cucharas grandes	Pieza	\$ 10.00	12	\$ 120.00	\$ 720.00
Bolsa de cucharas chicas	Pieza	\$ 8.90	12	\$ 106.80	\$ 640.80
Bolsa de tenedor grande	Pieza	\$ 10.00	12	\$ 120.00	\$ 720.00
Bolsa de tenedor chico	Pieza	\$ 8.90	12	\$ 106.80	\$ 640.80
Foco 100 w	Pieza	\$ 9.80	10	\$ 98.00	\$ 588.00
Foco 60 w	Pieza	\$ 16.50	10	\$ 165.00	\$ 990.00
Película adhesiva	Pieza	\$ 20.00	12	\$ 240.00	\$ 1,440.00
Plato pozolero chico	Pieza	\$ 16.00	12	\$ 192.00	\$ 1,152.00
Plato uncel extendido	Pieza	\$ 18.00	12	\$ 216.00	\$ 1,296.00
Plato uncel extendido pastelero	Pieza	\$ 16.00	12	\$ 192.00	\$ 1,152.00
Servilletas 400 pz	Pieza	\$ 25.00	12	\$ 300.00	\$ 1,800.00
Servilletas sofi	Pieza	\$ 18.00	12	\$ 216.00	\$ 1,296.00
Servilltas pétalo paquete chico	Pieza	\$ 13.50	12	\$ 162.00	\$ 972.00
Servilltas pétalo paquete grande	Pieza	\$ 21.00	12	\$ 252.00	\$ 1,512.00
Vaso de plástico para refresco	Pieza	\$ 30.00	12	\$ 360.00	\$ 2,160.00
Vaso uncel 20 pz de 16 oz	Pieza	\$ 21.00	12	\$ 252.00	\$ 1,512.00
SUBTOTAL					\$ 20,103.60
Barcel					
Variedad de productos	Piezas	\$ 600.00	1	\$ 600.00	\$ 3,600.00
SUBTOTAL					\$ 3,600.00
Bimbo					
Variedad de productos	Piezas	\$ 1,000.00	1	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
SUBTOTAL					\$ 6,000.00
Dulces					
Bibi polviz	Caja	\$ 65.00	1	\$ 65.00	\$ 390.00
Bocadín	Bolsa	\$ 66.00	1	\$ 66.00	\$ 396.00
Bombi Crayon	Caja	\$ 45.00	1	\$ 45.00	\$ 270.00
Bote de tamarindo	Caja	\$ 35.00	1	\$ 35.00	\$ 210.00
Bubalo	Caja	\$ 38.00	1	\$ 38.00	\$ 228.00
Bubulubu	Bolsa	\$ 30.00	4	\$ 120.00	\$ 720.00
Carlos V stick	Bolsa	\$ 38.00	1	\$ 38.00	\$ 228.00
Chicle canel's	Bote	\$ 34.00	1	\$ 34.00	\$ 204.00
Chiclosa	Bote	\$ 70.00	1	\$ 70.00	\$ 420.00
Chipileta	Tira	\$ 22.00	1	\$ 22.00	\$ 132.00
ChocoFreskys bolsa individual	Caja	\$ 45.00	1	\$ 45.00	\$ 270.00
ChocoFreskys Grande	Tira	\$ 71.00	1	\$ 71.00	\$ 426.00
Chocolate crunch	Paquete	\$ 70.00	1	\$ 70.00	\$ 420.00
Chocolate de la rosa	Caja	\$ 105.00	1	\$ 105.00	\$ 630.00
chocolate Delice	Caja	\$ 98.00	1	\$ 98.00	\$ 588.00
Chocolate Dove	Paquete	\$ 70.00	1	\$ 70.00	\$ 420.00
Chocolate Hersheys	Paquete	\$ 66.00	1	\$ 66.00	\$ 396.00
Coconugs	Caja	\$ 38.00	1	\$ 38.00	\$ 228.00
Conejo Turin	Pieza	\$ 8.70	6	\$ 52.20	\$ 313.20
Crayón	Caja	\$ 65.00	1	\$ 65.00	\$ 390.00
Cremino	Caja	\$ 38.00	1	\$ 38.00	\$ 228.00
Duvalín	Caja	\$ 21.00	1	\$ 21.00	\$ 126.00
Getitos	Caja	\$ 58.00	1	\$ 58.00	\$ 348.00
Halls	Caja	\$ 72.00	1	\$ 72.00	\$ 432.00
Huevo kinder	Pieza	\$ 20.00	6	\$ 120.00	\$ 720.00
Huevo late	Pieza	\$ 18.00	6	\$ 108.00	\$ 648.00
Lucas gusano	Caja	\$ 66.00	3	\$ 198.00	\$ 1,188.00
Lucas muecas	Caja	\$ 66.00	3	\$ 198.00	\$ 1,188.00
Lucas panzón	Caja	\$ 66.00	3	\$ 198.00	\$ 1,188.00
M&MS	Pieza	\$ 14.00	6	\$ 84.00	\$ 504.00
M&MS tubo	Pieza	\$ 14.00	6	\$ 84.00	\$ 504.00
Malvabón	Caja	\$ 32.00	3	\$ 96.00	\$ 576.00
Mázapan Chico	Caja	\$ 53.00	2	\$ 106.00	\$ 636.00
Mázapan cubierto de chocolate Chico	Caja	\$ 59.00	2	\$ 118.00	\$ 708.00
Mazapan cubierto de chocolate grande	Caja	\$ 62.00	2	\$ 124.00	\$ 744.00
Mazapan Grande	Caja	\$ 79.00	2	\$ 158.00	\$ 948.00
Mazapan Mediano	Caja	\$ 72.00	2	\$ 144.00	\$ 864.00
Milky way	Pieza	\$ 14.50	6	\$ 87.00	\$ 522.00
Mini gelatina de frutas	Bolsa	\$ 36.00	1	\$ 36.00	\$ 216.00

MiniSelfies	Tira	\$	36.00	1	\$	36.00	\$	216.00
Nucita de triangulo	Caja	\$	36.00	1	\$	36.00	\$	216.00
Nucita normal	Caja	\$	22.00	1	\$	22.00	\$	132.00
Nugs	Caja	\$	42.00	1	\$	42.00	\$	252.00
Nugs Crujiente	Caja	\$	42.00	1	\$	42.00	\$	252.00
Oblea Coronado chico	Tira	\$	20.00	1	\$	20.00	\$	120.00
Oblea Coronado grande	Tira	\$	32.00	1	\$	32.00	\$	192.00
Orbit	Caja	\$	73.00	2	\$	146.00	\$	876.00
Paleta coronado	Tira	\$	10.00	1	\$	10.00	\$	60.00
Paleta de sandia	Bolsa	\$	19.00	3	\$	57.00	\$	342.00
Pelón pelo rasta	Bolsa	\$	38.00	1	\$	38.00	\$	228.00
Pelón pelo rico Chico	Bolsa	\$	45.00	1	\$	45.00	\$	270.00
Pelón pelo rico Grande	Bolsa	\$	75.00	1	\$	75.00	\$	450.00
Pica Fresa	Bolsa	\$	39.00	1	\$	39.00	\$	234.00
Pulparindo (Sabores)	Caja	\$	24.00	1	\$	24.00	\$	144.00
Snickers	Pieza	\$	12.50	6	\$	75.00	\$	450.00
Snickers Almond	Pieza	\$	12.50	6	\$	75.00	\$	450.00
Swinkles	Caja	\$	56.00	3	\$	168.00	\$	1,008.00
Tamborcito	Bolsa	\$	35.00	1	\$	35.00	\$	210.00
Trident	Caja	\$	73.00	1	\$	73.00	\$	438.00
Trueno pop	Caja	\$	48.00	1	\$	48.00	\$	288.00
Tueni pop (paleta)	Bolsa	\$	18.00	2	\$	36.00	\$	216.00
Winnis	Caja	\$	38.00	1	\$	38.00	\$	228.00
SUBTOTAL								\$ 26,839.20
Encanto								
Variedad de productos	Piezas	\$	500.00	1	\$	500.00	\$	3,000.00
SUBTOTAL								\$ 3,000.00
Gamesa								
Variedad de productos	Piezas	\$	600.00	1	\$	600.00	\$	3,600.00
SUBTOTAL								\$ 3,600.00
Jabones de polvo y suavizantes de ropa								
1-2-3 Polvo de 900 gr.	Pieza	\$	18.00	6	\$	108.00	\$	648.00
Axión triple cloro 640 ml	Pieza	\$	25.00	6	\$	150.00	\$	900.00
Bold 3 de 850 gr.	Pieza	\$	22.00	6	\$	132.00	\$	792.00
Cloralex el rendedidor 500 ml	Pieza	\$	8.50	6	\$	51.00	\$	306.00
Cloralex baños de 750 ml	Pieza	\$	26.00	6	\$	156.00	\$	936.00
Cloralex el rendidor 950 ml	Pieza	\$	13.00	6	\$	78.00	\$	468.00
Cloralex gel 700 ml	Pieza	\$	13.00	6	\$	78.00	\$	468.00
Cloralex mascotas 900 ml	Pieza	\$	21.00	3	\$	63.00	\$	378.00
Cloralex ultra gel 600 ml	Pieza	\$	16.00	6	\$	96.00	\$	576.00
Clorox 500 ml	Pieza	\$	7.50	12	\$	90.00	\$	540.00
Clorox 930 ml	Pieza	\$	10.00	12	\$	120.00	\$	720.00
Downy 1.2L	Pieza	\$	38.00	6	\$	228.00	\$	1,368.00
Downy 700 ml	Pieza	\$	22.00	6	\$	132.00	\$	792.00
Ensueño 850 ml	Pieza	\$	19.20	12	\$	230.40	\$	1,382.40
Ensueño 850 ml El original	Pieza	\$	19.00	12	\$	228.00	\$	1,368.00
Fuerza max 900 ml	Pieza	\$	26.00	6	\$	156.00	\$	936.00
Golondrina 500 ml	Pieza	\$	4.90	12	\$	58.80	\$	352.80
Grand value detergente 750 ml	Pieza	\$	25.00	6	\$	150.00	\$	900.00
Jabón barra grand value 400 gr.	Pieza	\$	15.75	6	\$	94.50	\$	567.00
Jabón líquido Blanca nieves 1 L	Pieza	\$	30.00	6	\$	180.00	\$	1,080.00
Jabón líquido Blanca nieves 480 ml	Pieza	\$	10.00	6	\$	60.00	\$	360.00
Jabón líquido Foca 1 L	Pieza	\$	30.00	6	\$	180.00	\$	1,080.00
Jabón líquido Foca 480 ml	Pieza	\$	10.00	6	\$	60.00	\$	360.00
Jabón líquido Roma 480 ml	Pieza	\$	10.00	6	\$	60.00	\$	360.00
Lavatrastes eficaz 1.2 L	Pieza	\$	21.00	6	\$	126.00	\$	756.00
MR. Músculo Vidrios 500 ml	Pieza	\$	29.00	3	\$	87.00	\$	522.00
Persil 800 gr	Pieza	\$	30.00	6	\$	180.00	\$	1,080.00
Roma líquido 1 L	Pieza	\$	30.00	6	\$	180.00	\$	1,080.00
Roma polvo 1Kg	Pieza	\$	32.00	12	\$	384.00	\$	2,304.00
Roma polvo 250 gr	Pieza	\$	18.00	12	\$	216.00	\$	1,296.00
Roma polvo 500 gr	Pieza	\$	9.00	12	\$	108.00	\$	648.00
Rosa pricesa jabón en barra 200 gr.	Pieza	\$	9.80	6	\$	58.80	\$	352.80

Salvo 1 kg.	Pieza	\$ 21.00	12	\$ 252.00	\$ 1,512.00
Salvo 1/2 Kg.	Pieza	\$ 11.00	12	\$ 132.00	\$ 792.00
Salvo triple poder 500 ml	Pieza	\$ 27.00	6	\$ 162.00	\$ 972.00
Salvo triple poder 640 ml	Pieza	\$ 29.00	6	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Suavisante bold 3 1 L	Pieza	\$ 21.00	6	\$ 126.00	\$ 756.00
Suavitel 700 ml	Pieza	\$ 21.00	12	\$ 252.00	\$ 1,512.00
Suavitel 800 ml	Pieza	\$ 21.00	12	\$ 252.00	\$ 1,512.00
Suavitel 900 ml	Pieza	\$ 32.00	12	\$ 384.00	\$ 2,304.00
Vel rosita 500 ml	Pieza	\$ 29.00	6	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Zote de barra 100 gr.	Pieza	\$ 8.00	6	\$ 48.00	\$ 288.00
Zote de barra 200 gr.	Pieza	\$ 20.00	6	\$ 120.00	\$ 720.00
Zote de barra 500 gr.	Pieza	\$ 29.00	6	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Zote líquido	Pieza	\$ 30.00	3	\$ 90.00	\$ 540.00
SUBTOTAL					\$ 39,717.00
Lácteos y carnes frías					
Crema Lala 1/2 ltr.	Pieza	\$ 29.00	6	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Crema Lala 1/4 ltr.	Pieza	\$ 14.50	6	\$ 87.00	\$ 522.00
Jamón nutri	Pieza	\$ 38.00	3	\$ 114.00	\$ 684.00
Leche galón Nutrileche	Pieza	\$ 25.00	3	\$ 75.00	\$ 450.00
Leche lala 1 Ltr.	Pieza	\$ 21.00	8	\$ 168.00	\$ 1,008.00
Leche lala 1 Ltr. Deslactosada	Pieza	\$ 22.00	8	\$ 176.00	\$ 1,056.00
Mantequilla Lala	Pieza	\$ 65.00	1	\$ 65.00	\$ 390.00
Margarina Iberia	Pieza	\$ 10.50	6	\$ 63.00	\$ 378.00
Paquete de salchichas FUD	Pieza	\$ 19.00	6	\$ 114.00	\$ 684.00
Queso oaxaca	Pieza	\$ 100.00	2	\$ 200.00	\$ 1,200.00
Queso panela	Pieza	\$ 100.00	2	\$ 200.00	\$ 1,200.00
Queso philadelphia	Pieza	\$ 19.00	4	\$ 76.00	\$ 456.00
Yogurt bebible Lala	Pieza	\$ 9.80	6	\$ 58.80	\$ 352.80
Yogurt de bote Lala de 1 Kg.	Pieza	\$ 32.00	3	\$ 96.00	\$ 576.00
Yogurt de bote Lala de 1/2 Kg.	Pieza	\$ 24.00	3	\$ 72.00	\$ 432.00
Yogurt de vaso Lala	Pieza	\$ 4.80	12	\$ 57.60	\$ 345.60
Yogurth de vaso con cereal Lala	Pieza	\$ 13.00	6	\$ 78.00	\$ 468.00
Yoguth de vaso alpura	Pieza	\$ 5.60	12	\$ 67.20	\$ 403.20
SUBTOTAL					\$ 11,649.60
Limpia pisos					
Brasso 870 ml	Pieza	\$ 9.00	20	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Flash 1L	Pieza	\$ 12.00	20	\$ 240.00	\$ 1,440.00
Fabuloso 828 ml	Pieza	\$ 18.00	24	\$ 432.00	\$ 2,592.00
Fabuloso 1 L	Pieza	\$ 21.00	24	\$ 504.00	\$ 3,024.00
Fabuloso 2 L	Pieza	\$ 35.00	12	\$ 420.00	\$ 2,520.00
SUBTOTAL					\$ 10,656.00
Marinela					
Variedad de productos	Piezas	\$ 800.00	1	\$ 800.00	\$ 4,800.00
SUBTOTAL					\$ 4,800.00
Pan					
Charola	Piezas	\$ 280.00	1	\$ 280.00	\$ 1,680.00
SUBTOTAL					\$ 1,680.00
Perfumería e higiene					
Acetona 50 ml	Pieza	\$ 9.00	6	\$ 54.00	\$ 324.00
Acondicionador pert 360 ml	Pieza	\$ 28.00	3	\$ 84.00	\$ 504.00
Almoadillas de algodón	Pieza	\$ 13.00	6	\$ 78.00	\$ 468.00
Bolsa de algodón 50 gr	Pieza	\$ 13.00	12	\$ 156.00	\$ 936.00
Bolsita de cotonetes	Pieza	\$ 16.00	12	\$ 192.00	\$ 1,152.00
Botella de alcohol grande 250 ml	Pieza	\$ 16.00	12	\$ 192.00	\$ 1,152.00
Botella de alcohol pequeña 110 ml	Pieza	\$ 8.00	12	\$ 96.00	\$ 576.00
Botecitos con cotonetes	Pieza	\$ 8.00	12	\$ 96.00	\$ 576.00
Caja de pasadores Elva	Caja	\$ 5.00	12	\$ 60.00	\$ 360.00
Caja de pasadores Mony	Caja	\$ 5.00	12	\$ 60.00	\$ 360.00
Cepillo de dientes económico	Caja	\$ 5.00	12	\$ 60.00	\$ 360.00
Cepillo de dientes	Tira	\$ 8.00	10	\$ 80.00	\$ 480.00
Cepillo de dientes Pro	Pieza	\$ 16.00	6	\$ 96.00	\$ 576.00
Colgate 100 ml	Pieza	\$ 22.00	6	\$ 132.00	\$ 792.00
Crema para cabello pantene 160 ml	Pieza	\$ 19.00	6	\$ 114.00	\$ 684.00

Crema para cabello Pert 300 ml	Pieza	\$ 21.00	6	\$ 126.00	\$ 756.00
Crema para cabello Sedal 300 ml	Pieza	\$ 25.00	6	\$ 150.00	\$ 900.00
Crema para el cabello Funk 300 ml	Pieza	\$ 13.00	6	\$ 78.00	\$ 468.00
Crema teatrical 52 gr.	Pieza	\$ 25.00	6	\$ 150.00	\$ 900.00
Crema nivea 52 gr.	Pieza	\$ 29.00	6	\$ 174.00	\$ 1,044.00
Cubre bocas	Caja	\$ 35.00	1	\$ 35.00	\$ 210.00
Esponjita para baño de bebé	Pieza	\$ 10.00	6	\$ 60.00	\$ 360.00
Esponjitas para baño	Pieza	\$ 7.00	12	\$ 84.00	\$ 504.00
Gel xtreme 260 gr.	Pieza	\$ 18.00	12	\$ 216.00	\$ 1,296.00
Jabón de barra de tocador	Pieza	\$ 7.00	18	\$ 126.00	\$ 756.00
Jabón de barra de tocador Lirio	Pieza	\$ 8.00	12	\$ 96.00	\$ 576.00
Jabón de barra de tocador Nórdico	Pieza	\$ 8.00	12	\$ 96.00	\$ 576.00
Jabón de barra de tocador Zets	Paquete	\$ 14.00	12	\$ 168.00	\$ 1,008.00
Kleenex	Pieza	\$ 3.00	6	\$ 18.00	\$ 108.00
Kotex 20 pz	Pieza	\$ 18.00	6	\$ 108.00	\$ 648.00
Naturella 10 pz	Pieza	\$ 16.00	6	\$ 96.00	\$ 576.00
Naturella Nocturna 8 pz	Pieza	\$ 16.00	6	\$ 96.00	\$ 576.00
Naturella Regular 8 pz	Pieza	\$ 15.00	6	\$ 90.00	\$ 540.00
Nutribela sobre	Caja	\$ 5.00	6	\$ 30.00	\$ 180.00
Nutribela tarro	Caja	\$ 9.00	6	\$ 54.00	\$ 324.00
Pantene shampoo 400 ml	Pieza	\$ 29.00	12	\$ 348.00	\$ 2,088.00
Papel Florencia 4 rollos	Bolsa	\$ 35.00	12	\$ 420.00	\$ 2,520.00
Papel Regio 4 rollos	Bolsa	\$ 35.00	12	\$ 420.00	\$ 2,520.00
Papel Vogue 4 rollos	Bolsa	\$ 39.00	12	\$ 468.00	\$ 2,808.00
Pert 650 ml shampoo	Pieza	\$ 30.00	6	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Pinza tenaza	Paquete	\$ 4.60	6	\$ 27.60	\$ 165.60
Pinza tijera chica	Paquete	\$ 9.40	6	\$ 56.40	\$ 338.40
Pinza tijera grande	Paquete	\$ 11.50	6	\$ 69.00	\$ 414.00
Rastrilo gillet	Tira	\$ 6.00	12	\$ 72.00	\$ 432.00
Sacate para baño con aro	Pieza	\$ 15.00	12	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Sacates para baño	Pieza	\$ 10.00	12	\$ 120.00	\$ 720.00
Sávile shampoo 730 ml	Pieza	\$ 30.00	6	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Shampo sedal sobrecito	Tira	\$ 2.00	25	\$ 50.00	\$ 300.00
Shampoo Caprice 200 ml	Pieza	\$ 15.00	6	\$ 90.00	\$ 540.00
Shampoo Caprice 380 ml	Pieza	\$ 17.00	6	\$ 102.00	\$ 612.00
Shampoo Caprice 700 ml	Pieza	\$ 38.00	6	\$ 228.00	\$ 1,368.00
Shampoo Palmolive 200 ml	Pieza	\$ 21.00	12	\$ 252.00	\$ 1,512.00
Shampoo Sávile 180 ml	Pieza	\$ 16.00	12	\$ 192.00	\$ 1,152.00
Shampoo Sedal 180 ml	Pieza	\$ 16.00	12	\$ 192.00	\$ 1,152.00
Shampoo Sedal 650 ml	Pieza	\$ 42.00	6	\$ 252.00	\$ 1,512.00
Shampoo Vanart 600 ml	Pieza	\$ 32.00	6	\$ 192.00	\$ 1,152.00
Toalla sanitaria Saba 11 pz	Pieza	\$ 18.00	12	\$ 216.00	\$ 1,296.00
Toalla sanitaria Saba 32 pz	Pieza	\$ 45.00	12	\$ 540.00	\$ 3,240.00
Toalla sanitaria Saba delgada 10 pz	Pieza	\$ 20.00	12	\$ 240.00	\$ 1,440.00
Toalla sanitaria Saba nocturna 10 pz	Pieza	\$ 19.00	12	\$ 228.00	\$ 1,368.00
Toalla sanitaria Saba manzanilla 8 pz	Pieza	\$ 19.00	12	\$ 228.00	\$ 1,368.00
Toallitas escudo 40 pz	Pieza	\$ 21.00	6	\$ 126.00	\$ 756.00
SUBTOTAL					\$ 55,620.00
Refrescos y jugos					
Coca cola 3 ltrs.	Caja	\$ 350.00	2	\$ 700.00	\$ 4,200.00
Coca cola 2 ltrs.	Caja	\$ 270.00	1	\$ 270.00	\$ 1,620.00
Coca cola 1 ltrs.	Caja	\$ 190.00	1	\$ 190.00	\$ 1,140.00
Coca cola 2.5 ltrs. Retornable	Caja	\$ 225.00	1	\$ 225.00	\$ 1,350.00
Coca cola 600 ml.	Caja	\$ 330.00	1	\$ 330.00	\$ 1,980.00
Coca cola 235 ml.	Caja	\$ 175.00	1	\$ 175.00	\$ 1,050.00
Coca cola de lata	Caja	\$ 330.00	1	\$ 330.00	\$ 1,980.00
Boing 250 ml	Caja	\$ 144.00	1	\$ 144.00	\$ 864.00
Boing 500 ml	Caja	\$ 144.00	1	\$ 144.00	\$ 864.00
Jumex 500 ml	Caja	\$ 144.00	1	\$ 144.00	\$ 864.00
Jumex 250 ml	Caja	\$ 144.00	1	\$ 144.00	\$ 864.00
Suerox	Pieza	\$ 19.00	12	\$ 228.00	\$ 1,368.00
Arizona Chico	Caja	\$ 380.00	1	\$ 380.00	\$ 2,280.00
Arizona grande	Caja	\$ 420.00	1	\$ 420.00	\$ 2,520.00

Manzanita deliciosa 2 Ltrs	Caja	\$	170.00	1	\$	170.00	\$	1,020.00
Agua skarsh 1 L	Caja	\$	76.00	1	\$	76.00	\$	456.00
Agua de sabor skarsh 1 L	Caja	\$	76.00	1	\$	76.00	\$	456.00
Agua de sabor skarsh 1.5 L	Caja	\$	96.00	1	\$	96.00	\$	576.00
Pepsi 3 Ltr	Caja	\$	296.00	1	\$	296.00	\$	1,776.00
Peñafiel agua mineral 2 ltr	Caja	\$	192.00	1	\$	192.00	\$	1,152.00
Peñafiel agua mineral de sabor 2 ltr	Caja	\$	196.00	1	\$	196.00	\$	1,176.00
Peñafiel de 600 ml agua mineral sabor	Caja	\$	135.00	1	\$	135.00	\$	810.00
Peñafiel de 600 ml agua mineral	Caja	\$	135.00	1	\$	135.00	\$	810.00
Manzanita sol 3 Ltrs	Caja	\$	250.00	1	\$	250.00	\$	1,500.00
Red cola 2 ltrs	Caja	\$	145.00	1	\$	145.00	\$	870.00
Jarrito de sabores 600 ml	Caja	\$	216.00	1	\$	216.00	\$	1,296.00
Jarrito de sabores 2 Ltrs	Caja	\$	145.00	2	\$	290.00	\$	1,740.00
Agua skarsh 1.5 L	Caja	\$	96.00	1	\$	96.00	\$	576.00
Agua skarsh 600 L	Caja	\$	105.00	1	\$	105.00	\$	630.00
Agua Epura 600 ml	Caja	\$	180.00	1	\$	180.00	\$	1,080.00
Agua Epura 1 ltr	Caja	\$	130.00	1	\$	130.00	\$	780.00
Squirt 2 Ltrs	Caja	\$	180.00	1	\$	180.00	\$	1,080.00
Vive 100 botella chico	Caja	\$	61.00	2	\$	122.00	\$	732.00
Vive 100 botella grande	Caja	\$	71.00	1	\$	71.00	\$	426.00
Vive 100 lata	Caja	\$	81.00	1	\$	81.00	\$	486.00
Ampér	Caja	\$	81.00	3	\$	243.00	\$	1,458.00
RC cola 2 Ltrs	Caja	\$	135.00	1	\$	135.00	\$	810.00
Squirt 3 Ltrs	Caja	\$	290.00	1	\$	290.00	\$	1,740.00
Gatorade 600 ml	Pieza	\$	18.00	12	\$	216.00	\$	1,296.00
Gatorade 1 ltr	Pieza	\$	22.00	12	\$	264.00	\$	1,584.00
Jumex sport 1 ltr	Caja	\$	18.00	1	\$	18.00	\$	108.00
Jumex sport 600 ml	Caja	\$	14.00	1	\$	14.00	\$	84.00
Power 600 ml	Pieza	\$	14.00	12	\$	168.00	\$	1,008.00
Power 1 ltr	Pieza	\$	18.00	12	\$	216.00	\$	1,296.00
Red cola 600 ml	Caja	\$	216.00	1	\$	216.00	\$	1,296.00
SUBTOTAL							\$	53,052.00
Sabritas								
Variedad de productos	Piezas	\$	1,100.00	1	\$	1,100.00	\$	6,600.00
SUBTOTAL							\$	6,600.00
Semillas y chiles secos								
Arroz	Kilo	\$	300.00	1	\$	300.00	\$	1,800.00
Frijol	Kilo	\$	300.00	1	\$	300.00	\$	1,800.00
Alberjón	Kilo	\$	270.00	1	\$	270.00	\$	1,620.00
Lentejas	Kilo	\$	180.00	1	\$	180.00	\$	1,080.00
Avena	Pieza	\$	11.50	12	\$	138.00	\$	828.00
Nuez	Kilo	\$	300.00	1	\$	300.00	\$	1,800.00
Pasas	Kilo	\$	70.00	1	\$	70.00	\$	420.00
Sal	Pieza	\$	12.50	12	\$	150.00	\$	900.00
Azúcar	Kilo	\$	380.00	1	\$	380.00	\$	2,280.00
Arandanos secos	Kilo	\$	130.00	1	\$	130.00	\$	780.00
Cacaguate	Kilo	\$	45.00	1	\$	45.00	\$	270.00
Chile guajillo	Kilo	\$	120.00	1	\$	120.00	\$	720.00
Chile pasilla	Kilo	\$	120.00	1	\$	120.00	\$	720.00
Chile ancho	Kilo	\$	120.00	1	\$	120.00	\$	720.00
Chile Chipotle	Kilo	\$	120.00	1	\$	120.00	\$	720.00
Chile de arbol	Kilo	\$	120.00	1	\$	120.00	\$	720.00
Chile morita	Kilo	\$	120.00	1	\$	120.00	\$	720.00
SUBTOTAL							\$	17,898.00
Tequila y cervezas								
Caguama Indio	Caja	\$	217.00	1	\$	217.00	\$	1,302.00
Caguama Victoria	Caja	\$	225.00	2	\$	450.00	\$	2,700.00
Caña de oro	Pieza	\$	9.80	6	\$	58.80	\$	352.80
Caribe	Pieza	\$	19.00	6	\$	114.00	\$	684.00
Cerveza lata corta Carta blanca	Six	\$	61.00	2	\$	122.00	\$	732.00
Cerveza lata corta Modelo	Six	\$	90.00	2	\$	180.00	\$	1,080.00
Cerveza lata Carta Negra Modelo	Six	\$	96.00	2	\$	192.00	\$	1,152.00
Cerveza lata grande Carta blanca	Pieza	\$	18.00	12	\$	216.00	\$	1,296.00

Cerveza lata grande Indio	Pieza	\$ 18.00	6	\$ 108.00	\$ 648.00
Cerveza lata grande Modelo	Six	\$ 114.00	2	\$ 228.00	\$ 1,368.00
Cerveza lata grande Negra Modelo	Six	\$ 126.00	2	\$ 252.00	\$ 1,512.00
Cerveza lata grande Sol clamato	Charola	\$ 228.00	1	\$ 228.00	\$ 1,368.00
Cerveza lata grande Sol clamato	Charola	\$ 228.00	1	\$ 228.00	\$ 1,368.00
Cerveza lata grande Tecate	Charola	\$ 216.00	1	\$ 216.00	\$ 1,296.00
Cerveza lata grande Victoria	Charola	\$ 228.00	1	\$ 228.00	\$ 1,368.00
Cerveza lata grande Victoria mango	Pieza	\$ 21.00	6	\$ 126.00	\$ 756.00
Huasteco	Pieza	\$ 9.80	6	\$ 58.80	\$ 352.80
Kosako	Pieza	\$ 26.00	12	\$ 312.00	\$ 1,872.00
Perla negra	Pieza	\$ 21.00	6	\$ 126.00	\$ 756.00
Tequila azul	Caja	\$ 279.00	1	\$ 279.00	\$ 1,674.00
Viña real	Pieza	\$ 21.00	6	\$ 126.00	\$ 756.00
SUBTOTAL					\$ 24,393.60
Cigarros					
Malboro rojo	Pieza	\$ 63.00	6	\$ 378.00	\$ 2,268.00
Malboro Rubi	Pieza	\$ 63.00	6	\$ 378.00	\$ 2,268.00
Link Azul	Pieza	\$ 21.00	6	\$ 126.00	\$ 756.00
Link rojo	Pieza	\$ 20.00	6	\$ 120.00	\$ 720.00
SUBTOTAL					\$ 6,012.00
Tia rosa					
Variedad de productos	Piezas	\$ 480.00	1	\$ 480.00	\$ 2,880.00
SUBTOTAL					\$ 2,880.00
TOTAL					\$ 439,542.00

	Proyecciones para los proximos 5 años
Año 1	\$ 439,542.00
Año 2	\$ 483,496.20
Año 3	\$ 531,845.82
Año 4	\$ 585,030.40
Año 5	\$ 643,533.44

Costos y gastos

Año 1

Concepto/servicios	Costo diario	Costo semanal	Costo anual
Recibo Luz comercial	\$ 3.29	\$ 23.08	\$ 1,200.00
Contador al año	\$ 4.11	\$ 28.85	\$ 1,500.00
Declaraciones en el SAT	\$ 2.47	\$ 17.31	\$ 900.00
Permiso de funcionamiento	\$ 2.33	\$ 16.35	\$ 850.00
Recibo de agua comercial	\$ 2.74	\$ 19.23	\$ 1,000.00
SUB-TOTAL	\$ 14.93	\$ 104.81	\$ 5,450.00
Consumibles	Costo diario	Costo semanal	Costo anual
Etiquetas	\$ 1.37	\$ 9.62	\$ 500.00
Marcadores	\$ 0.41	\$ 2.88	\$ 150.00
Lapiceros	\$ 0.27	\$ 1.92	\$ 100.00
Tinta para impresora	\$ 4.11	\$ 28.85	\$ 1,500.00
Articulos de limpieza	\$ 0.82	\$ 5.77	\$ 300.00
SUB-TOTAL	\$ 6.99	\$ 49.04	\$ 2,550.00
TOTAL	\$ 21.92	\$ 153.85	\$ 8,000.00

Año 2

Concepto/servicios	Costo diario	Costo semanal	Costo anual
Recibo Luz comercial	\$ 3.29	\$ 23.08	\$ 1,200.00
Contador al año	\$ 4.11	\$ 28.85	\$ 1,500.00
Registro en el SAT	\$ 2.47	\$ 17.31	\$ 900.00
Permiso de funcionamiento	\$ 2.33	\$ 16.35	\$ 850.00
Contrato de agua comercial	\$ 2.74	\$ 19.23	\$ 1,000.00
SUB-TOTAL	\$ 14.93	\$ 104.81	\$ 5,450.00
Consumibles	Costo diario	Costo semanal	Costo anual
Etiquetas	\$ 1.37	\$ 9.62	\$ 500.00
Marcadores	\$ 0.41	\$ 2.88	\$ 150.00
Lapiceros	\$ 0.27	\$ 1.92	\$ 100.00
Tinta para impresora	\$ 4.11	\$ 28.85	\$ 1,500.00
Articulos de limpieza	\$ 0.82	\$ 5.77	\$ 300.00
SUB-TOTAL	\$ 6.99	\$ 49.04	\$ 2,550.00
TOTAL	\$ 21.92	\$ 153.85	\$ 8,000.00

Año 3

Concepto/servicios	Costo diario	Costo semanal	Costo anual
Recibo Luz comercial	\$ 3.39	\$ 23.77	\$ 1,236.00
Contador al año	\$ 4.23	\$ 29.71	\$ 1,545.00
Registro en el SAT	\$ 2.54	\$ 17.83	\$ 927.00
Permiso de funcionamiento	\$ 2.40	\$ 16.84	\$ 875.50
Contrato de agua comercial	\$ 2.82	\$ 19.81	\$ 1,030.00
SUB-TOTAL	\$ 15.38	\$ 107.95	\$ 5,613.50
Consumibles	Costo diario	Costo semanal	Costo anual
Etiquetas	\$ 1.41	\$ 9.90	\$ 515.00
Marcadores	\$ 0.42	\$ 2.97	\$ 154.50
Lapiceros	\$ 0.28	\$ 1.98	\$ 103.00
Tinta para impresora	\$ 4.23	\$ 29.71	\$ 1,545.00
Articulos de limpieza	\$ 0.85	\$ 5.94	\$ 309.00
SUB-TOTAL	\$ 7.20	\$ 50.51	\$ 2,626.50
TOTAL	\$ 22.58	\$ 158.46	\$ 8,240.00

Año 4

Concepto/servicios	Costo diario	Costo semanal	Costo anual
Recibo Luz comercial	\$ 3.39	\$ 23.77	\$ 1,236.00
Contador al año	\$ 4.23	\$ 29.71	\$ 1,545.00
Registro en el SAT	\$ 2.54	\$ 17.83	\$ 927.00
Permiso de funcionamiento	\$ 2.40	\$ 16.84	\$ 875.50
Contrato de agua comercial	\$ 2.82	\$ 19.81	\$ 1,030.00
SUB-TOTAL	\$ 15.38	\$ 107.95	\$ 5,613.50
Consumibles	Costo diario	Costo semanal	Costo anual
Etiquetas	\$ 1.41	\$ 9.90	\$ 515.00
Marcadores	\$ 0.42	\$ 2.97	\$ 154.50
Lapiceros	\$ 0.28	\$ 1.98	\$ 103.00
Tinta para impresora	\$ 4.23	\$ 29.71	\$ 1,545.00
Articulos de limpieza	\$ 0.85	\$ 5.94	\$ 309.00
SUB-TOTAL	\$ 7.20	\$ 50.51	\$ 2,626.50
TOTAL	\$ 22.58	\$ 158.46	\$ 8,240.00

Año 5

Concepto/servicios	Costo diario	Costo semanal	Costo anual
Recibo Luz comercial	\$ 3.49	\$ 24.48	\$ 1,273.08
Contador al año	\$ 4.36	\$ 30.60	\$ 1,591.35
Registro en el SAT	\$ 2.62	\$ 18.36	\$ 954.81
Permiso de funcionamiento	\$ 2.47	\$ 17.34	\$ 901.77
Contrato de agua comercial	\$ 2.91	\$ 20.40	\$ 1,060.90
SUB-TOTAL	\$ 15.84	\$ 111.19	\$ 5,781.91
Consumibles	Costo diario	Costo semanal	Costo anual
Etiquetas	\$ 1.45	\$ 10.20	\$ 530.45
Marcadores	\$ 0.44	\$ 3.06	\$ 159.14
Lapiceros	\$ 0.29	\$ 2.04	\$ 106.09
Tinta para impresora	\$ 4.36	\$ 30.60	\$ 1,591.35
Articulos de limpieza	\$ 0.87	\$ 6.12	\$ 318.27
SUB-TOTAL	\$ 7.41	\$ 52.02	\$ 2,705.30
TOTAL	\$ 23.25	\$ 163.22	\$ 8,487.20

Mano de obra

Puesto	Sueldo diario	Sueldo semanal	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	\$ 215.21	\$ 1,291.26	\$ 5,165.04	\$ 61,980.48

Sueldo quincenal
\$ 2,582.52

Proyecciones

Año 1

Puesto	Sueldo diario	Sueldo semanal	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	\$ 215.21	\$ 1,291.26	\$ 5,165.04	\$ 61,980.48

Año 2

Puesto	Sueldo diario	Sueldo semanal	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	\$ 236.73	\$ 1,420.39	\$ 5,681.54	\$ 68,178.53

Año 3

Puesto	Sueldo diario	Sueldo semanal	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	\$ 284.08	\$ 1,704.46	\$ 6,817.85	\$ 71,587.45

Año 4

Puesto	Sueldo diario	Sueldo semanal	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	\$ 369.30	\$ 2,215.80	\$ 8,863.21	\$ 78,746.20

Año 5

Puesto	Sueldo diario	Sueldo semanal	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	\$ 369.30	\$ 2,215.80	\$ 8,863.21	\$ 82,683.51

Pago de impuestos

Concepto	Pago Bimestral	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
I.M.S.S.	\$ 293.08	\$ 1,758.48	\$ 1,055.09	\$ 633.05	\$ 379.83	\$ 227.90
SAT	\$ 150.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 990.00
Permiso de funcionamiento	\$ 141.67	\$ 850.00	\$ 850.00	\$ 850.00	\$ 850.00	\$ 850.00
TOTAL	\$ 584.75	\$ 3,508.48	\$ 2,805.09	\$ 2,473.05	\$ 2,219.83	\$ 2,067.90

¿Cómo calcular las cuotas del IMSS?

SALARIO BASE DE COTIZACIÓN (S.B.C.) \$

DÍAS TRABAJADOS

Cuota IMSS obrero

\$ 146.54

Depreciación y amortización

Concepto	Costo total	Tasa de depreciación	Cargos anuales					Valor de rescate
			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Báscula (Semi-nueva)	\$ 280.00	5.00%	\$ 14.00	\$ 14.00	\$ 14.00	\$ 14.00	\$ 14.00	\$ 210.00
Cámaras de seguridad	\$ 800.00	5.00%	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 600.00
Enfriador para carnes frías (de vidrio)	\$ 10,000.00	3.00%	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 8,500.00
Equipo de computo	\$ 1,800.00	5.00%	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 1,350.00
Estantería	\$ 500.00	5.00%	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 375.00
Estantería para verdura	\$ 200.00	5.00%	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 150.00
Impresora	\$ 900.00	5.00%	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 675.00
Microondas (Semi-nuevo)	\$ 200.00	5.00%	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 150.00
Mueble de madera	\$ 250.00	5.00%	\$ 12.50	\$ 12.50	\$ 12.50	\$ 12.50	\$ 12.50	\$ 187.50
Puerta con cancel y mayor seguridad	\$ 3,500.00	3.00%	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 2,975.00
Refrigerador (Semi-nuevo, con detalles)	\$ 800.00	5.00%	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 600.00
Refrigerador de dos puertas (de vidrio y luz LED)	\$ 12,000.00	5.00%	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 9,000.00
Silla (Semi-nueva)	\$ 85.00	5.00%	\$ 4.25	\$ 4.25	\$ 4.25	\$ 4.25	\$ 4.25	\$ 63.75
Vitrina de madera	\$ 1,500.00	5.00%	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 1,125.00
Vitrina de vidrio	\$ 2,500.00	5.00%	\$ 125.00	\$ 125.00	\$ 125.00	\$ 125.00	\$ 125.00	\$ 1,875.00
Sub-Total	\$ 35,315.00		\$ 1,495.75	\$ 1,495.75	\$ 1,495.75	\$ 1,495.75	\$ 1,495.75	\$ 27,836.25
Inversión diferida (activo diferido)								
Contador al año	\$ 4,800.00	5.00%	\$ 240.00	\$ 240.00	\$ 240.00	\$ 240.00	\$ 240.00	\$ 3,600.00
Contrato de agua comercial	\$ 1,200.00	3.00%	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 1,020.00
Contrato de luz comercial	\$ 1,200.00	3.00%	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 1,020.00
Permiso de funcionamiento	\$ 950.00	5.00%	\$ 47.50	\$ 47.50	\$ 47.50	\$ 47.50	\$ 47.50	\$ 712.50
Registro en el SAT	\$ 1,000.00	5.00%	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 750.00
Contrato de internet	\$ 500.00	3.00%	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 425.00
Sub-Total	\$ 9,650.00		\$ 424.50	\$ 424.50	\$ 424.50	\$ 424.50	\$ 424.50	\$ 7,527.50
Cargo anual			\$ 1,920.25	\$ 1,920.25	\$ 1,920.25	\$ 1,920.25	\$ 1,920.25	
Valor de rescate								\$ 35,363.75

Resumen de costos fijos y variables

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos variables					
Recibo Luz comercial	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,236.00	\$ 1,236.00	\$ 1,273.08
Contador al año	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,545.00	\$ 1,545.00	\$ 1,591.35
Declaracion en el SAT	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 927.00	\$ 927.00	\$ 954.81
Permiso de funcionamiento	\$ 850.00	\$ 850.00	\$ 875.50	\$ 875.50	\$ 901.77
Recibo de agua comercial	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,030.00	\$ 1,030.00	\$ 1,060.90
Sub-Total	\$ 5,450.00	\$ 5,450.00	\$ 5,613.50	\$ 5,613.50	\$ 5,781.91
Costos fijos					
Sueldos pagados	\$ 61,980.48	\$ 68,178.53	\$ 71,587.45	\$ 78,746.20	\$ 82,683.51
I.M.S.S.	\$ 1,758.48	\$ 1,055.09	\$ 633.05	\$ 379.83	\$ 227.90
Gastos en consumibles	\$ 439,542.00	\$ 483,496.20	\$ 531,845.82	\$ 585,030.40	\$ 643,533.44
Depreciación y amortización	\$ 1,920.25	\$ 1,920.25	\$ 1,920.25	\$ 1,920.25	\$ 1,920.25
Sub-Total	\$ 505,201.21	\$ 554,650.07	\$ 605,986.58	\$ 666,076.68	\$ 728,365.10
Total	\$ 510,651.21	\$ 560,100.07	\$ 611,600.08	\$ 671,690.18	\$ 734,147.01

ISR

ISR	
Trabajador 4	Cajero(a) de máquina registradora
Salario mínimo diario	\$ 215.21
Salario semanal	\$ 1,291.26
Salario por hora	\$ 26.90
Horas extra	\$ -
Horas triple	\$ -
Prima vacacional diaria	\$ 0.88
Gratificación diaria	\$ 3,228.15
Gratificación anual	\$ 8.84
Prima dominical	\$ 484.22
Salario diario integrado	\$ 224.94
Salario real semanal	\$ 1,291.26
Salario gravado	\$ 1,291.26
Base grabable	\$ 1,291.26
- Limite inferior	\$ 887.79
= Excedente limite inferior	\$ 403.47
* Porcentaje del L.I.	23.52%
=Deducción empresarial	\$ 94.90
+ Cuota fija	\$ -
= Impuesto determinado	\$ 94.90
+ Subsidio al empleo	\$ 13.38
I.S.P.T.	\$ 108.28
Salario gravado exento	\$ 1,182.98
Retención de ISR	\$ 108.28

PTU

PTU												
Año	10% de utilidades		Puesto laboral	Salario por día	Días laborados al año	Salario anual	Factor salario	Factor día	P.T.U. por día	P.T.U. por salario	Total	
1	\$ 137,686.40	\$ -										Capital inferior
2	\$ 472,276.60	\$ 47,227.66										
3	\$ 1,036,105.96	\$ 103,610.60										
4	\$ 1,960,703.29	\$ 196,070.33	4	\$ 215.21	313	\$ 67,360.73	0.350558	\$ 75.44	\$ 23,613.83	\$ 23,613.83	\$ 47,227.66	
5	\$ 3,474,167.99	\$ 347,416.80					0.769073	\$ 165.51	\$ 51,805.30	\$ 51,805.30	\$ 103,610.60	
		\$ 694,325.38					1.455376	\$ 313.21	\$ 98,035.16	\$ 98,035.16	\$ 196,070.33	
							2.578778	\$ 554.98	\$ 173,708.40	\$ 173,708.40	\$ 347,416.80	
									\$ 347,162.69	\$ 347,162.69	\$ 694,325.38	

Estado de resultados

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales	\$ 641,237.41	\$ 1,025,979.85	\$ 1,641,567.76	\$ 2,626,508.41	\$ 4,202,413.46
Costo de compra de productos	\$ 439,542.00	\$ 483,496.20	\$ 531,845.82	\$ 585,030.40	\$ 643,533.44
Utilidad bruta	\$ 201,695.41	\$ 542,483.65	\$ 1,109,721.94	\$ 2,041,478.01	\$ 3,558,880.02
Sueldos	\$ 61,980.48	\$ 68,178.53	\$ 71,587.45	\$ 78,746.20	\$ 82,683.51
Depreciación y amortización	\$ 1,920.25	\$ 1,920.25	\$ 1,920.25	\$ 1,920.25	\$ 1,920.25
Utilidad del ejercicio antes de impuestos	\$ 137,794.68	\$ 472,384.87	\$ 1,036,214.23	\$ 1,960,811.56	\$ 3,474,276.26
I.S.R.	\$ 108.28	\$ 108.28	\$ 108.28	\$ 108.28	\$ 108.28
Utilidad del ejercicio	\$ 137,686.40	\$ 472,276.60	\$ 1,036,105.96	\$ 1,960,703.29	\$ 3,474,167.99
P.T.U.	\$ -	\$ 47,227.66	\$ 103,610.60	\$ 196,070.33	\$ 347,416.80
Utilidad neta	\$ 137,686.40	\$ 425,048.94	\$ 932,495.36	\$ 1,764,632.96	\$ 3,126,751.19

		Interés anual		
Préstamo	\$ 106,300.00	Tasa de interés	8.5%	0.0850 KuboFinanciero

Pago a préstamo bancario		
Concepto	Año 1	Año 2
Pago de capital	\$ 53,150.00	\$ 53,150.00
Capital acumulado	\$ 53,150.00	\$ 53,150.00
Pago de intereses	\$ 4,517.75	\$ 4,517.75
Pago total	\$ 57,667.75	\$ 57,667.75

Desglose de pago del apoyo recibido con intereses respectivos

Año 1			
Mes	Pago capital	Interés mensual aplicable	Pago total mensual
Enero	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Febrero	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Marzo	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Abril	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Mayo	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Junio	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Julio	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Agosto	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Septiembre	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Octubre	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Noviembre	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Diciembre	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Total	\$ 53,150.00	\$ 4,517.75	\$ 57,667.75

Año 2			
Mes	Pago capital	Interés mensual aplicable	Pago total mensual
Enero	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Febrero	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Marzo	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Abril	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Mayo	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Junio	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Julio	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Agosto	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Septiembre	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Octubre	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Noviembre	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Diciembre	\$ 4,429.17	\$ 376.48	\$ 4,805.65
Total	\$ 53,150.00	\$ 4,517.75	\$ 57,667.75

VPN

VPN	\$4,993,996.34
------------	-----------------------

Inversión inicial	\$ 2,342,230.00
Tasa de interés	0.085 8.50%

Valor de rescate	\$ 35,363.75
------------------	--------------

Flujo neto de efectivo

Años	Inversión para el proyecto		Flujo neto de efectivo
	Ingresos totales	Egresos totales	
1	\$ 641,237.41	\$ 560,100.07	\$ 81,137.34
2	\$ 1,025,979.85	\$ 560,100.07	\$ 465,879.78
3	\$ 1,641,567.76	\$ 611,600.08	\$ 1,029,967.68
4	\$ 2,626,508.41	\$ 671,690.18	\$ 1,954,818.23
5	\$ 4,202,413.46	\$ 734,147.01	\$ 3,468,266.46

TIR

TIR 31.31%

Inversión inicial	-\$2,342,230.00
FNE1	\$ 81,137.34
FNE2	\$ 465,879.78
FNF3	\$ 1,029,967.68
FNE4	\$ 1,954,818.23
FNE5+Valor de rescate	\$ 3,503,630.21

Relación costo beneficio

Relación Costo/Beneficio 1.5541

Suma de ingresos	\$ 7,437,739.69
Suma egresos	\$ 2,443,743.34
Costos + inversión	\$ 4,785,973.34

Punto de equilibrio

Años operando	Ingresos totales	Costos		Punto de equilibrio	Equivalente sobre
		Fijos	Variables		
1	\$ 641,237.41	\$505,201.21	\$ 5,450.00	\$ 509,531.82	117.65824
2	\$ 1,025,979.85	\$554,650.07	\$ 5,613.50	\$ 557,701.45	182.770081
3	\$ 1,641,567.76	\$605,986.58	\$ 5,613.50	\$ 608,065.92	292.43213
4	\$ 2,626,508.41	\$666,076.68	\$ 5,613.50	\$ 667,503.30	467.891407
5	\$ 4,202,413.46	\$728,365.10	\$ 5,781.91	\$ 729,368.61	726.821604
Punto de equilibrio actual				\$ 614,434.22	\$ 357.51

Análisis de sensibilidad

Análisis de sensibilidad respecto a un aumento del 10%

VPN

VPN	\$5,385,445.46
------------	----------------

Inversión inicial	\$ 2,342,230.00
Tasa de interés	0.085 8.50%

Valor de rescate	\$ 35,363.75
------------------	--------------

Flujo neto de efectivo

Años	Inversión para el proyecto		Flujo neto de efectivo
	Ingresos totales	Egresos totales	
1	\$ 685,023.61	\$ 560,100.07	\$ 124,923.54
2	\$ 1,096,037.77	\$ 560,100.07	\$ 535,937.70
3	\$ 1,753,660.43	\$ 611,600.08	\$ 1,142,060.35
4	\$ 2,805,856.69	\$ 671,690.18	\$ 2,134,166.51
5	\$ 4,489,370.70	\$ 734,147.01	\$ 3,755,223.70

TIR 34.95%

Inversión inicial	-\$2,342,230.00
FNE1	\$ 124,923.54
FNE2	\$ 535,937.70
FNF3	\$ 1,142,060.35
FNE4	\$ 2,134,166.51
FNE5+Valor de rescate	\$ 3,790,587.45

Relacion costo/beneficio

Relación Costo/Beneficio 1.6602

Suma de ingresos	\$ 7,945,617.67
Suma egresos	\$ 2,443,743.34
Costos + inversión	\$ 4,785,973.34

Punto de equilibrio

Años operando	Ingresos totales	Costos		Punto de equilibrio	Equivalente sobre
		Fijos	Variables		
1	\$ 685,023.61	\$505,201.21	\$ 5,450.00	\$ 509,252.79	125.692405
2	\$ 1,096,037.77	\$554,650.07	\$ 5,613.50	\$ 557,505.40	195.250338
3	\$ 1,753,660.43	\$605,986.58	\$ 5,613.50	\$ 607,932.58	312.40054
4	\$ 2,805,856.69	\$666,076.68	\$ 5,613.50	\$ 667,411.93	499.840864
5	\$ 4,489,370.70	\$728,365.10	\$ 5,781.91	\$ 729,304.38	776.451828
Punto de equilibrio actual				\$ 614,281.42	\$ 381.93

Análisis de sensibilidad respecto a un aumento del 20%

VPN

VPN	\$6,077,687.77
------------	-----------------------

Inversión inicial	\$ 2,342,230.00
Tasa de interés	0.085 8.50%

Valor de rescate	\$ 35,363.75
------------------	--------------

Flujo neto de efectivo

Años	Inversión para el proyecto		Flujo neto de efectivo
	Ingresos totales	Egresos totales	
1	\$ 728,809.81	\$ 560,100.07	\$ 168,709.74
2	\$ 1,166,095.69	\$ 560,100.07	\$ 605,995.62
3	\$ 1,865,753.10	\$ 611,600.08	\$ 1,254,153.03
4	\$ 2,985,204.97	\$ 671,690.18	\$ 2,313,514.78
5	\$ 4,776,327.94	\$ 734,147.01	\$ 4,042,180.94

TIR 38.44%

Inversión inicial	-\$2,342,230.00
FNE1	\$ 168,709.74
FNE2	\$ 605,995.62
FNF3	\$ 1,254,153.03
FNE4	\$ 2,313,514.78
FNE5+Valor de rescate	\$ 4,077,544.69

Relación costo/beneficio

Relación Costo/Beneficio 1.7663

Suma de ingresos	\$	8,453,495.65
Suma egresos	\$	2,443,743.34
Costos + inversión	\$	4,785,973.34

Punto de equilibrio

Años operando	Ingresos totales	Costos		Punto de equilibrio	Equivalente sobre
		Fijos	Variables		
1	\$ 728,809.81	\$505,201.21	\$ 5,450.00	\$ 509,007.54	133.72657
2	\$ 1,166,095.69	\$554,650.07	\$ 5,613.50	\$ 557,333.03	207.730594
3	\$ 1,865,753.10	\$605,986.58	\$ 5,613.50	\$ 607,815.31	332.36895
4	\$ 2,985,204.97	\$666,076.68	\$ 5,613.50	\$ 667,331.56	531.790321
5	\$ 4,776,327.94	\$728,365.10	\$ 5,781.91	\$ 729,247.88	826.082052
Punto de equilibrio actual				\$ 614,147.06	\$ 406.34

Análisis de sensibilidad respecto a una reducción del 10%

VPN

VPN	\$4,000,960.85
------------	----------------

Inversión inicial	\$	2,342,230.00
Tasa de interés		0.085

Valor de rescate	\$	35,363.75
------------------	----	-----------

Flujo neto de efectivo

Años	Inversión para el proyecto		Flujo neto de efectivo
	Ingresos totales	Egresos totales	
1	\$ 597,451.21	\$ 560,100.07	\$ 37,351.14
2	\$ 955,921.93	\$ 560,100.07	\$ 395,821.86
3	\$ 1,529,475.09	\$ 611,600.08	\$ 917,875.01
4	\$ 2,447,160.14	\$ 671,690.18	\$ 1,775,469.96
5	\$ 3,915,456.22	\$ 734,147.01	\$ 3,181,309.22

TIR 27.50%

Inversión inicial	-\$2,342,230.00
FNE1	\$ 37,351.14
FNE2	\$ 395,821.86
FNF3	\$ 917,875.01
FNE4	\$ 1,775,469.96
FNE5+Valor de rescate	\$ 3,216,672.97

Relación costo/beneficio

Relación Costo/Beneficio 1.448

Suma de ingresos	\$	6,929,861.71
Suma egresos	\$	2,443,743.34
Costos + inversión	\$	4,785,973.34

Punto de equilibrio

Años operando	Ingresos totales	Costos		Punto de equilibrio	Equivalente sobre
		Fijos	Variables		
1	\$ 597,451.21	\$505,201.21	\$ 5,450.00	\$ 509,852.12	109.624074
2	\$ 955,921.93	\$554,650.07	\$ 5,613.50	\$ 557,926.40	170.289824
3	\$ 1,529,475.09	\$605,986.58	\$ 5,613.50	\$ 608,218.87	272.463719
4	\$ 2,447,160.14	\$666,076.68	\$ 5,613.50	\$ 667,608.10	435.941951
5	\$ 3,915,456.22	\$728,365.10	\$ 5,781.91	\$ 729,442.26	677.19138
Punto de equilibrio actual				\$ 614,609.55	\$ 333.10

Análisis de sensibilidad respecto a una reducción del 20%

VPN

VPN	\$3,313,063.02
------------	----------------

Inversión inicial	\$ 2,342,230.00		Valor de rescate	\$ 35,363.75
Tasa de interés	0.085	8.50%		

Flujo neto de efectivo

Años	Inversión para el proyecto		Flujo neto de efectivo
	Ingresos totales	Egresos totales	
1	\$ 553,939.81	\$ 560,100.07	\$ (6,160.26)
2	\$ 886,303.69	\$ 560,100.07	\$ 326,203.62
3	\$ 1,418,085.90	\$ 611,600.08	\$ 806,485.83
4	\$ 2,268,937.45	\$ 671,690.18	\$ 1,597,247.26
5	\$ 3,630,299.91	\$ 734,147.01	\$ 2,896,152.91

TIR 23.52%

Inversión inicial	-\$2,342,230.00
FNE1	\$ (6,160.26)
FNE2	\$ 326,203.62
FNF3	\$ 806,485.83
FNE4	\$ 1,597,247.26
FNE5+Valor de rescate	\$ 2,931,516.66

Relación costo/beneficio

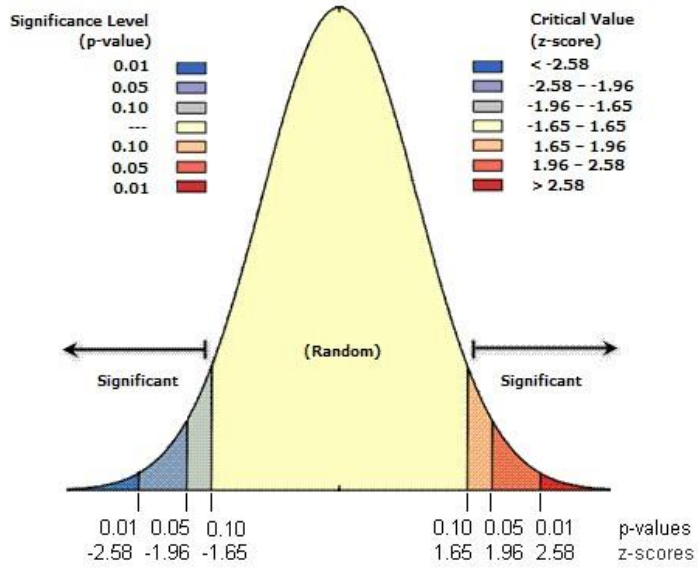
Relación Costo/Beneficio 1.3425

Suma de ingresos	\$ 6,425,171.15
Suma egresos	\$ 2,443,743.34
Costos + inversión	\$ 4,785,973.34

Punto de equilibrio

Años operando	Ingresos totales	Costos		Punto de equilibrio	Equivalente sobre
		Fijos	Variables		
1	\$ 553,939.81	\$505,201.21	\$ 5,450.00	\$ 510,221.08	101.640331
2	\$ 886,303.69	\$554,650.07	\$ 5,613.50	\$ 558,185.39	157.887893
3	\$ 1,418,085.90	\$605,986.58	\$ 5,613.50	\$ 608,394.91	252.620629
4	\$ 2,268,937.45	\$666,076.68	\$ 5,613.50	\$ 667,728.69	404.193007
5	\$ 3,630,299.91	\$728,365.10	\$ 5,781.91	\$ 729,527.00	627.872632
Punto de equilibrio actual				\$ 614,811.42	\$ 308.84

Tabla 16. Desviación estándar



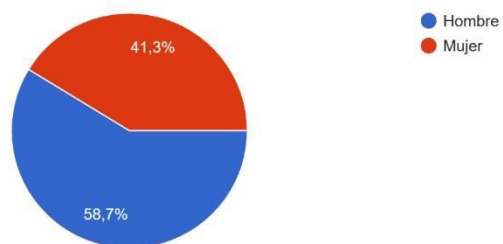
puntuación z (Desviaciones estándar)	Nivel de confianza
< -1,65 o > +1,65	90%
< -1,96 o > +1,96	95%
< -2,58 o > +2,58	99%

Fuente: (Morillas, 2019)

Estudio de mercado (Resultado de las encuestas)

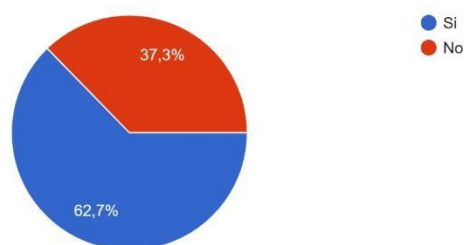
Selecciona tu género :

109 respuestas



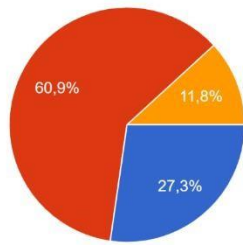
¿Tienes algún ingreso propio?

110 respuestas



1. Cuando compras un producto lo haces en base a:

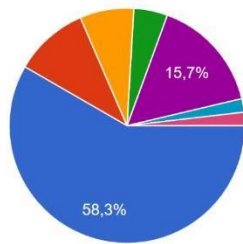
110 respuestas



- Precio
- Calidad
- Marca

2. ¿Qué tipo de productos acostumbra a comprar en su tienda más cercana?

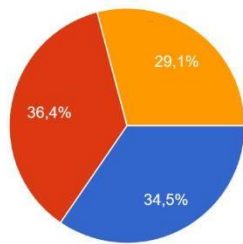
108 respuestas



- Abarrotes en general
- Artículos de higiene personal
- Artículos para el hogar
- Cremería y carnes frías
- Refrescos y golosinas
- Verduras y frutas
- Vinos y licores

3. ¿Dónde generalmente surte su despensa?

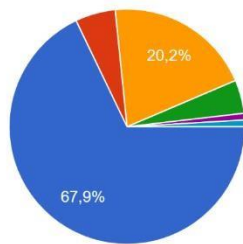
110 respuestas



- Mercado o plaza
- Tiendas grandes o sucursales
- Tienda más cercana

4. ¿Quién acude más a la tienda de los integrantes de tu familia?

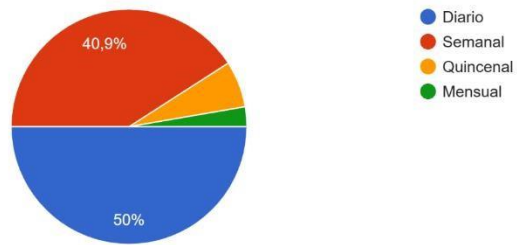
109 respuestas



- Mamá
- Papá
- Hijos
- Yo
- yo

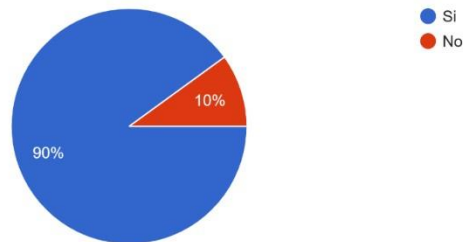
5. ¿Cada cuanto acude a su tienda más cercana?

110 respuestas



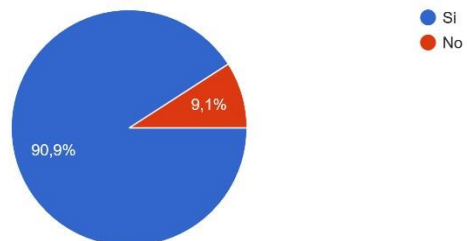
6. ¿Consideras que la tienda actual tiene una buena ubicación?

110 respuestas



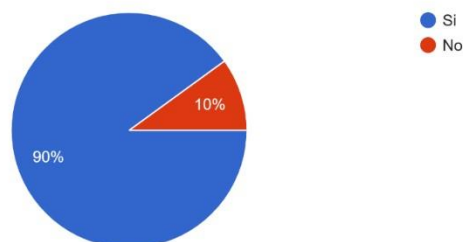
7. ¿El horario es adecuado para realizar sus compras durante el día, tarde o noche?

110 respuestas



8. ¿Consideras que la atención al cliente en la tienda es de tu preferencia?

110 respuestas



Glosario de términos

Amortización

La amortización se refiere al proceso de distribuir el costo de un activo tangible o intangible a lo largo de su vida útil. La amortización puede aplicarse a una variedad de activos, incluyendo equipos, edificios, vehículos, patentes y otros activos intangibles. La forma en que se amortiza un activo puede variar según el método contable utilizado y las regulaciones fiscales aplicables.

Análisis de sensibilidad.

Es una técnica utilizada en el ámbito financiero y de gestión que evalúa cómo cambios en una variable particular afectan a un resultado específico. Se utiliza comúnmente en la evaluación de proyectos de inversión, modelos financieros, presupuestos y otros escenarios donde es importante comprender el impacto de la incertidumbre en los resultados.

Calidad.

La calidad se refiere al grado de excelencia de un producto, servicio o proceso, y está relacionada con la capacidad de satisfacer las necesidades y expectativas del cliente o usuario.

Costos fijos.

Son aquellos gastos que una empresa incurre y que no varían en relación con el nivel de producción o ventas de bienes y servicios. En otras palabras, estos costos permanecen constantes independientemente de si la empresa produce mucho, poco o incluso nada en absoluto en un período dado.

Costos variables.

Los costos variables son aquellos que varían en proporción directa con el nivel de producción o ventas de bienes y servicios de una empresa. Estos costos aumentan o disminuyen en función de la cantidad de productos fabricados o vendidos en un período determinado.

Curvas de sensibilidad.

Las curvas de sensibilidad son representaciones gráficas que muestran cómo varía un resultado específico en función de cambios en una o más variables clave. Estas curvas son herramientas útiles en el análisis de sensibilidad, ya que permiten visualizar el impacto de las variaciones en las variables sobre el resultado final.

Demanda.

Se refiere a la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos y son capaces de adquirir a diferentes precios y en un período de tiempo específico. La demanda se deriva de las necesidades y deseos de los consumidores, así como de su capacidad para pagar los bienes y servicios.

Depreciación.

Es la disminución gradual del valor de un activo tangible a lo largo del tiempo debido al desgaste, obsolescencia u otros factores.

Estado de resultados.

El estado de resultados, también conocido como cuenta de pérdidas y ganancias o estado de pérdidas y ganancias, es uno de los estados financieros básicos que proporciona información sobre los ingresos, los gastos y la utilidad o pérdida neta de una empresa durante un período contable específico, generalmente un año fiscal o un trimestre.

Estructura financiera.

La estructura financiera de una empresa se refiere a la composición y combinación de las fuentes de financiamiento que utiliza para respaldar sus operaciones y actividades comerciales. Esta estructura se compone principalmente de dos tipos de financiamiento: financiamiento propio (patrimonio) y financiamiento ajeno (deuda).

Flujo Neto de Efectivo.

Es una medida financiera que representa la cantidad neta de efectivo generado o utilizado por una empresa durante un período de tiempo específico. Es una medida

importante de la liquidez y la salud financiera de una empresa, ya que indica cuánto efectivo está disponible después de que se hayan tenido en cuenta todos los ingresos y gastos, así como las inversiones en activos y el pago de deudas.

Indicadores económicos de rentabilidad estáticos.

Son medidas utilizadas para evaluar la rentabilidad de una empresa sin tener en cuenta el factor tiempo. Estos indicadores se basan en información puntual, como los estados financieros de un año en particular, y no consideran cómo la rentabilidad puede cambiar a lo largo del tiempo.

Indicadores económicos de rentabilidad dinámicos.

Son medidas utilizadas para evaluar la rentabilidad de una empresa teniendo en cuenta el factor tiempo. Estos indicadores tienen en cuenta cómo la rentabilidad de la empresa evoluciona a lo largo del tiempo y pueden proporcionar una visión más completa de su desempeño financiero a largo plazo.

Investigación de campo.

Es un método utilizado para recopilar datos directamente del entorno en el que ocurren los fenómenos estudiados. Este tipo de investigación implica la recopilación de datos de primera mano mediante observación directa, entrevistas, encuestas, experimentos u otras técnicas, llevadas a cabo en el lugar donde se producen los acontecimientos o fenómenos de interés.

Mercado objetivo.

También conocido como mercado meta o público objetivo, se refiere al grupo específico de consumidores o clientes a los que una empresa dirige sus esfuerzos de marketing y ventas.

Oferta.

Se refiere a la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos y pueden ofrecer en el mercado a diferentes niveles de precios durante un período de tiempo determinado.

Proyecto de inversión.

Es una iniciativa planificada que implica la asignación de recursos financieros, materiales y humanos con el fin de lograr un objetivo específico que genere beneficios económicos en el futuro.

Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es un concepto utilizado en la gestión empresarial y contabilidad que indica el nivel de actividad en el que los ingresos totales de una empresa son iguales a sus costos totales, lo que resulta en cero beneficios ni pérdidas.

Relación beneficio costo.

Es una herramienta utilizada en la evaluación de proyectos de inversión para determinar si los beneficios esperados superan los costos asociados con la realización del proyecto.

Segmentación del mercado.

La segmentación del mercado es el proceso de dividir un mercado más amplio en grupos más pequeños de consumidores con características y necesidades similares.

Tasa de interés.

La tasa de interés es el costo del dinero o el precio que se paga por el uso de fondos prestados durante un período de tiempo determinado.

Tasa interna de retorno.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es una medida financiera utilizada para evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión. Representa la tasa de descuento a la cual el valor presente neto (VPN) de los flujos de efectivo de un proyecto es igual a cero. En otras palabras, es la tasa de rendimiento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo futuros de un proyecto con el costo inicial de la inversión.

Valor Presente Neto.

El Valor Presente Neto (VPN) es una medida financiera utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que calcula el valor actualizado de todos los flujos de efectivo

futuros generados por un proyecto, descontando estos flujos de efectivo a una tasa de descuento apropiada. En términos más simples, el VPN representa la diferencia entre el valor presente de los flujos de efectivo entrantes y el valor presente de los flujos de efectivo salientes de un proyecto.