

**Subsecretaría de Educación Superior
Dirección General de Educación Superior Tecnológica
Instituto Tecnológico de la Zona Maya**

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE VENTA DE PRODUCTOS
DE FERRETERÍA, EN LA COMUNIDAD DE SERGIO
BUTRÓN CASAS, MUNICIPIO DE OTHÓN P.
BLANCO, Q. ROO.”

**Proyecto de Residencia Profesional
que presenta la C.**

Aidé Torres Hernández

N° de Control 10870202

Juan Sarabia, Quintana Roo

Diciembre 2014



ITZM

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE LA ZONA MAYA

El Comité de revisión para Residencia Profesional del estudiante de la carrera de INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL, **Aidé Torres Hernández**, aprobada por la Academia del Instituto Tecnológico de la Zona Maya, integrado por la asesora interna M en C. Mayne Aguayo León, el asesor externo Lic. William Rangel Cauich May, habiéndose reunido a fin de evaluar el trabajo titulado **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE VENTA DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, EN LA COMUNIDAD DE SERGIO BUTRÓN CASAS, MUNICIPIO DE OTHÓN P. BLANCO, Q. ROO.”** que presenta como requisito parcial para acreditar la asignatura de Residencia Profesional de acuerdo al Lineamiento vigente para este plan de estudios, dan fé de la acreditación satisfactoria del mismo y firman de conformidad.


ATENTAMENTE

Asesor Interno



M en C. Mayne Aguayo León

Asesor Externo



Lic. William Rangel Cauich May

ÍNDICE	PÁGINA
INDICE DE CONTENIDO.....	i
INDICE DE FIGURAS.....	v
INDICE DE CUADROS.....	vii
I INTRODUCCIÓN	1
II ANTECEDENTES.....	3
2.1 Generalidades	5
2.1.1 Tipología del proyecto.....	5
2.1.2 Descripción y concepto.....	5
III OBJETIVOS	6
3.1 Objetivo General	6
3.2 Objetivo Específico.....	6
IV JUSTIFICACIÓN	7
V PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	8
5.1 Misión.....	8
5.2 Visión	8
5.3 Análisis FODA.....	9
5.3.1 Fortalezas	9
5.3.2 Oportunidades	10
5.3.3 Debilidades.....	10
5.3.4 Amenazas	10
5.3.5 Estrategias.....	11
VI ESTUDIO DE MERCADO	12
6.1 Definición del Servicio	13
6.2 Segmento del mercado.....	14
6.3 Análisis de la demanda	14
6.3.1 Población en Quintana Roo	15
6.3.1.1 Distribución Geográfica del Mercado de Consumo	17
6.3.2 Proyección de la Demanda	17

6.3.3 Variables a medir	18
6.3.4 Tabulación de datos	18
6.3.5 Conclusión de Demanda	29
6.3.6 Análisis de la oferta	30
6.3.6.1 Oferentes	31
6.3.7 Análisis de Precios	31
6.3.8 Mercado	32
6.3.8.1 Exigencias del mercado	32
6.3.8.2 Capacidad de satisfacer sus necesidades	33
6.4 Canal de distribución	33
VII ESTUDIO TÉCNICO	34
7.1 Localización	35
7.1.1 Macro localización	35
7.1.2 Micro localización	36
7.1.3 Vías de acceso para el acceso a la ferretería “lisset”	37
7.1.3.1 Medios de comunicación y servicios	37
7.1.3.2 actividades económicas.....	37
7.2 Tamaño de proyecto.....	39
7.2.1 Proveedores	40
VIII ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	41
8.1 Antecedentes	41
8.2 Aspecto Legal	41
8.3 Organigrama de la empresa.....	42
8.4 Análisis y descripción de puestos	43
8.4.1 Perfil del cargo: Gerente General	43
8.4.1.2 Objetivo general.....	44
8.4.1.3 Descripción del puesto.....	44
8.4.2 Perfil del cargo: Secretaria.....	46
8.4.2.1 Objetivo general.....	47
8.4.2.2 Descripción del puesto.....	47
8.4.3 Perfil del cargo: Departamento de ventas	49

8.4.3.1 Objetivo general.....	50
8.4.3.2 Descripción del puesto.....	51
8.4.4 Perfil del cargo: Responsable del almacén	51
8.4.4.1 Objetivo general.....	52
8.4.4.2 Descripción del puesto.....	52
8.4.5 Perfil del cargo: Oficina de ventas	54
8.4.5.1 Objetivo general.....	54
8.4.5.2 Descripción del puesto.....	55
8.4.6. Perfil del cargo: Departamento administrativo	56
8.4.6.1 Objetivo general.....	56
8.4.6.2 Descripción del puesto.....	57
8.4.7 Perfil del cargo: Oficina contable	58
8.4.7.1 Objetivo general.....	59
8.4.7.2 Descripción del puesto.....	59
8.4.8 Perfil del cargo: Oficina Administrativa	62
8.4.8.1 Objetivo general.....	63
8.4.8.2 Descripción del puesto.....	63
IX MARCO LEGAL.....	65
X ANALISIS FINANCIERO	77
10.1 Resumen de inversión.....	77
10.2 Activos Fijos.....	78
10.3 Activos Diferidos	78
10.4 Depreciación y Amortización.....	80
10.5 Presupuesto de Ingresos	82
10.5.1 Ingresos por venta.....	82
10.6 Gastos y costos de operación.....	88
10.6.1 Gastos variables	88
10.6.2 Gastos Fijos	88
10.6.3 Gastos de Operación.....	90
10.6.3.1 Gastos de Administración.....	90
10.6.3.2 Gastos de venta	91

10.7 Estado de resultados.....	92
10.8 Punto de equilibrio	93
10.9 Valor actual neto	95
10.10 Tasa interna de retorno	96
10.11 Relación beneficio costo.....	97
XI CONCLUSIONES.....	98
XII RECOMENDACIONES	99
XIII BIBLIOGRAFÍA.....	100
XIV ANEXO	101

ÍNDICE DE FIGURAS

	PÁGINA
Figura 1. Gráfico comparativo que muestra si los individuos del poblado de Sergio Butrón Casas adquieren artículos de ferretería.	19
Figura 2. Gráfico que muestra la frecuencia de adquisición de artículos ferreteros.	20
Figura 3. Gráfico que muestra el grado de satisfacción del servicio proporcionado en la actual Ferretería.	21
Figura 4. Gráfico que muestra la necesidad de una nueva ferretería.	22
Figura 5. Gráfico que muestra la cantidad de habitantes que estarían dispuestos a adquirir los artículos en la nueva ferretería.	23
Figura 6. Gráfico que muestra la preferencia de los servicios de la nueva ferretería.	24
Figura 7. Gráfico que muestra el grado de satisfacción de los precios accesibles en la nueva ferretería.	25
Figura 8. Gráfico que muestra la preferencia de otorgar descuentos adicionales al precio, por compras en mayores cantidades.	26
Figura 9. Gráfico que muestra la preferencia de la ubicación de la nueva ferretería.	27

Figura 10.	Gráfico que muestra la manera en que a los individuos les gusta recibir sus artículos.	28
Figura 11.	Canal de distribución de la Nueva Ferretería	33
Figura 12.	Mapa de localización del poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo.	35
Figura 13.	Micro localización de la “Ferretería Lisset”.	36
Figura 14.	Organigrama de la Ferretería “Lisset”, en el poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana ROO.	42

ÍNDICE DE CUADROS

	PÁGINA
Cuadro 1. Ferretería del poblado de Sergio Butrón Casas. 31
Cuadro 2. Resumen de inversión para la Ferretería en el poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo. 77
Cuadro 3. Activos fijos por aportación y financiamiento para la Ferretería en el poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo. 79
Cuadro 4. Depreciaciones y Amortizaciones de activos fijos y diferidos de la Ferretería, del poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo. 81
Cuadro 5. Ingresos por venta del proyecto de inversión de la Ferretería del poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo. 83
Cuadro 6. Costo de lo vendido del proyecto de inversión de la Ferretería del poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo. 89
Cuadro 7. Gastos de Administración del proyecto de inversión de la ferretería. 90
Cuadro 8. Se reflejan los gastos de venta por \$95,040.00 por concepto de las ventas. 91
Cuadro 9. Estado de resultados proyectado a 5 años del proyecto de inversión de la Ferretería de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo. 92

Cuadro 10.	Punto de equilibrio proyectado a cinco años del proyecto de inversión de la Ferretería del poblado de Sergio Butrón, Quintana Roo. 94
Cuadro 11.	Proyección del Valor Actual Neto, de la Ferretería de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo. 95
Cuadro 12.	Proyección de la Tasa interna de retorno, de la Ferretería de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo. 96
Cuadro 13.	Proyección de la Relación beneficio costo de la Ferretería de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo. 97

I INTRODUCCIÓN

En este proyecto, se desarrollara una pequeña empresa dedicada al rubro de Ferretería, brindando un precio justo, calidad en el producto, adecuada imagen de la empresa, creatividad en la forma de exhibición de los productos, catálogos actualizados y una adecuada forma de comunicación con el cliente. Además de servicios como la correcta asistencia y asesoramiento, escuchar y resolver sus inquietudes brindando una atención personalizada para que el cliente se sienta cómodo y vuelva.

Una ferretería es un establecimiento comercial que ofrece el mejor surtido de productos básicos y novedosos para la realización de remodelaciones, decoraciones, normalmente es para el público en general aunque también existen dedicadas a profesionales con elementos específicos como: cerraduras, martillo, herramientas de pequeño tamaño como clavos, tornillos, silicona, persianas, por citar unos pocos.

La ferretería tiene como actividad principal la comercialización de productos para la construcción y necesidades del hogar ya sea al por mayor o unitario, es un establecimiento de pequeño tamaño que generalmente está conformada por tres subsistemas que garantizan su funcionamiento y son: gerente (dueño) comprador (quien compra la mercancía a los proveedores) vendedor (persona encargada de la venta).

Suministrar un sistema de gestión y organización planificada de todas las actividades económicas que ejecutan la ferretería en el desarrollo social, mediante una plataforma tecnológica que dé respuesta a unas funciones empresariales más productivas y competitivas que permitan eficientar y documentar todos sus procesos a un mejor servicio para los clientes. Por tanto es importante destacar que con nuestros conocimientos adquiridos podemos actuar y transformar esta idea en una ferretería productiva y segura al tener las bases para planificar, verificar y actuar sobre la transformación de esta.

La finalidad del presente trabajo es la elaboración de un proyecto de inversión para la consolidación de una Ferretería, ubicada en el poblado de Sergio Butrón Casas, Municipio de Othón Pompeyo Blanco del Estado de Quintana Roo, permitiendo expandir una fuente de empleo y fuente de movimiento de capital.

II ANTECEDENTES

La venta de artículos de ferretería tiene una larga tradición, que se remonta al primer uso registrado del metal de objetos útiles de la vida, ya en 1200 antes de Cristo, y el estudio de la circulación de estos productos en todo el mundo, a menudo a través de largas distancias, ha proporcionado valiosa información sobre sociedades primitivas y las pautas comerciales.

En la Edad Media, los trabajadores metalúrgicos cualificados eran muy apreciados por su capacidad para crear una amplia gama de cosas, de armas, herramientas y utensilios para enseres domésticos más humildes, y el herrero local mantuvo la principal fuente de ferretería hasta la Revolución Industrial se produjo la introducción de la producción en masa de finales del siglo 18. En las zonas en las que objetos de hierro y uñas se fabrican, en particular el País Negro, un ferretero era un fabricante que opera bajo el sistema nacional, que puso fuera de hierro para herreros, fabricantes de clavos u otros trabajadores del metal y, a continuación, organizó la distribución de los productos terminados a los minoristas.

En la segunda mitad del siglo 19, ferretería victoriana ofrece un treasurehouse del metal atractivo, con los fabricantes elaboran catálogos que ofrecen, literalmente, miles de objetos para satisfacer todas las necesidades, casi todos los cuales trató de combinar la practicidad con un diseño agradable.

La segunda mitad del siglo 20 vio la disminución constante de tiendas ferreteras. Aunque cada ciudad pequeña en Gran Bretaña solía tener por lo menos una, su destino se ha reflejado en la de muchos emporios tradicionales. El número de ferreteros se ha reducido drásticamente con la llegada de las grandes superficies de bricolaje que ofrecen una gama completa de artículos de ferretería y productos afines bajo un mismo techo, y más recientemente la llegada de los catálogos de venta por correo integrales y proveedores de Internet.

Sin embargo, ha habido un resurgimiento simultáneo en la suerte de viejo estilo de ferretería forjado a mano, con un fuerte interés en la restauración auténtica de hogares período previo a la demanda de productos como mangos tradicionales de hierro puertas, perillas de puertas, picaportes, cerraduras, bisagras, ganchos, accesorios del gabinete y muebles ventana. Incluso ha habido un renovado uso de "uñas herrero" - cuatro lados uñas rosehead hechas a mano. Esto es típico de una tendencia que ha visto una mayor apreciación de los diseños que han resistido la prueba del tiempo, que ha permitido ferretería forjado a mano para encontrar una aplicación mucho más amplio que su uso en la restauración de la propiedad - aunque la práctica de incorporar ferretería tradicional en la vivienda contemporánea ha recibido ayuda de técnicas modernas, como fondo de galvanización y pintura en polvo para inhibir la corrosión.

2.1 Generalidades

2.1.1 Tipología del proyecto

Por actividad económica: Proyecto comercial.

Por tamaño: Proyecto micro empresarial.

Por tipo de inversión: Proyecto para la creación de una nueva unidad de negocio.

Por beneficiados: Proyecto de inversión privada.

2.1.2 Descripción y concepto

Una ferretería puede comercializar y especializarse en estos rubros: Depósito de materiales de obra, tienda de acabados y sanitarios, matizadoras y pintura, eléctricos e iluminación. También puede ofrecer productos generales para el mejoramiento y mantenimiento del hogar.

III OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Elaborar un proyecto de inversión para la creación de una Empresa dedicada a la venta de productos de ferretería, tales como cerrajerías, herramientas, fijaciones etc. en la comunidad de Sergio Butrón Casas, municipio de Othón P. Blanco del estado de Quintana Roo.

3.2 Objetivo Específico

- Realizar la planeación estratégica e investigación de mercado para definir el producto, la demanda y la segmentación del mercado.
- Establecer los aspectos técnicos y organizativos para la creación de la Empresa.
- Realizar el estudio económico, y la evaluación financiera de la Empresa.
- Establecer sistemática y eficientemente a la organización en sus procesos y áreas que se llevarán a cabo dentro de la empresa.

IV JUSTIFICACIÓN

El objetivo es crear en la comunidad de Sergio Butrón Casas una nueva unidad de negocio, dedicado a la venta de productos ferreteros, otorgando una gran variedad de beneficios.

En toda la comunidad actualmente existe sólo una ferretería, que no cuenta con el suficiente surtido de materiales, por lo que la gente se tiene que trasladar a otras comunidades para conseguir el material necesario, por lo que el objetivo primordial del establecimiento de esta nueva ferretería, será que contará con un extenso surtido de materiales, para satisfacer las necesidades del público en general, evitando el traslado a otros lugares, más gastos de lo necesario y tratar de tener precios accesibles.

Cabe mencionar que el nuevo negocio se ubicaría en la calle Edgar Zavala con Justo Sierra, puesto # 462, ubicado en el centro de la comunidad.

Los beneficios familiares serian tener mejor solvencia económica y un autoempleo.

V PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

5.1 Misión

Ser una empresa que trabaja para brindar a sus clientes la mayor diversidad en materiales de ferretería en general, bajo premisas de precio, calidad y servicio acorde a las exigencias del mercado, comprometiéndonos con la capacitación constante de nuestro recurso humano, para que este sea altamente calificado, productivo y comprometido a mantener la preferencia y satisfacción de nuestros clientes; con la finalidad de generar un crecimiento rentable, en beneficio de todos que nos permita mantener y mejorar cada día la calidad y servicio prestado.

5.2 Visión

Mantener un sólido posicionamiento y liderazgo comercial en cuanto a la venta de materiales de ferretería en general, en la comunidad, superando las perspectivas de calidad y servicio de nuestros clientes, gracias al apoyo incondicional de un comprometido equipo de trabajo, permitiéndonos así sostener un alto grado de responsabilidad social y comercial que nos garantice solidez financiera y crecimiento sostenible.

5.3 Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta de planificación estratégica utilizada por empresas, que busca literalmente identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en el negocio.

El análisis FODA utiliza información tanto del medio interno como del medio externo de la empresa (incluidas las empresas de competencia). Puede ser utilizado aplicándolo a cualquier particularidad, ya sea un producto, mercado, corporación, empresa, etc. La información obtenida de un análisis FODA es de mucha utilidad para todo lo relacionado con análisis o estrategias de mercado.

5.3.1 Fortalezas

- Variedad de productos.
- Servicio al cliente.
- Instalaciones.
- Tiempos de entrega inmediata.
- Calidad de la mercancía.
- Experiencia y conocimiento
- Precios bajos.
- Buena reputación entre los proveedores.
- Personal suficiente.

- Asesoramiento al cliente.

5.3.2 Oportunidades

- Acceso a nuevas tecnologías.
- Posicionamiento.
- Expansión.

5.3.3 Debilidades

- Ineficiencia en el manejo de inventarios.
- Falta de una clara dirección estratégica.
- Ofrecer productos con problemas de fabricación.
- No contar con una página web.

5.3.4 Amenazas

- Competencia desleal.
- Desempleo.
- Inflación en los precios.
- Cambio en las necesidades y gustos de los consumidores.

5.3.5 Estrategias

- Hacernos reconocedores como una ferretería de credibilidad, trabajadora, responsable y sociable.
- Trabajar para lograr ser una ferretería de alto desempeño.
- Sistematizar la ferretería para ser reconocidos vía web.
- Crear estrategias para fortalecer la ferretería económicamente.
- Mejoramiento en el desempeño de los empleados
- Incentivar a los empleados para el mejoramiento de productos.
- Ejecución de programas de disminución de gastos.
- Adquirir gran variedad de productos para satisfacer a los clientes.
- Mejorar el desempeño de funciones.
- Mantener comunicación entre dueño-clientes
- Desarrollar campañas de mercadeo.
- Adquirir conocimientos para mejorar el trato con los clientes.
- Capacitación.
- Mejoramiento de relaciones dueño-empleado.

VI ESTUDIO DE MERCADO

Un estudio de mercado puede servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un período de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

Por otra parte, cuando el estudio se hace como paso inicial de un propósito de inversión, ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa.

Finalmente, el estudio de mercado deberá exponer los canales de distribución acostumbrados para el tipo de bien o servicio que se desea colocar y cuál es su funcionamiento. (Naresh, 1997).

6.1 Definición del Servicio

La Ferretería, estará ubicada en el centro de butrón, entre las calles Edgar Zavala con Justo Sierra Donde estará brindándole los siguientes servicios:

- **Servicio de entrega a domicilio de los productos que usted no pueda trasladar.**
- **Instalación gratuita en material comprado.**
- **Demostración en obra.** Llevamos a su obra el equipo(s) que necesite en demostración, para que se convenza de que es lo más adecuado a sus necesidades y esto es sin costo alguno.
- **Instrucción a su operador.** Nuestro personal le mostrará a su operador el funcionamiento correcto de la maquinaria que usted haya comprado con nosotros para evitar fallas ocasionadas por el mal uso de las máquinas y así evitarle un gasto mayor por reparaciones o por no poder avanzar en su construcción.
- **Cotizaciones.** De venta, exactas y sin tardanzas máximo en 1 día.

- **Seguimiento a sus necesidades.** Una vez que ha comprado con nosotros, nuestro departamento de ventas estará pendiente de cualquier necesidad que le surja, haciéndole llamada periódica y manteniéndolo al tanto de nuestras promociones y ofertas del mes.

6.2 Segmento del mercado

Segmento de mercado se llama al conjunto de compradores que tienen necesidades y a su vez al cual la empresa dirige su programa de marketing. También se dice que es un segmento del Mercado es decir personas u Organizaciones a quien la empresa dirige una mezcla de Mercadotecnia (Kotler, 2002).

En nuestro caso nuestro segmento de mercado del poblado de Sergio butrón casas serían los individuos que tienen de 12 años hasta 65 años.

6.3 Análisis de la demanda

Se entiende por demanda la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere, reclama o está dispuesto a adquirir para lograr satisfacer una necesidad específica, a un precio determinado (Águeda, 2002).

En el análisis que se elaboró en el estudio de mercado nos muestra porcentajes favorables de consumidores que estarían dispuestos a demandar el servicio que se pretende ofrecer dentro de un tiempo determinado. Adicionalmente indicará a los clientes potenciales, los cuales revelarán su preferencia en cuanto a la nueva ferretería que la otra, el estudio de mercado se llevó a cabo en el poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo que cuenta con una población de 2335 habitantes (INEGI, 2011)

6.3.1 Población en Quintana Roo

La población es un factor que ha variado en la vida de Quintana Roo, debido a una alta tasa de natalidad y al flujo de inmigrantes atraídos por el explosivo desarrollo turístico de la zona norte. Mientras que en 1970 la población era de 80,190 habitantes, en 1980 ascendió a 225,985. Cinco años después (1985) el estado tenía 402,409 habitantes, de los cuales 53.7% eran inmigrantes provenientes principalmente de Yucatán, Campeche y Veracruz; la mayor parte de la población 282,095 habitantes, vivía en la zona urbana, siendo las ciudades más pobladas Chetumal y Cancún, en tanto que 120,314 habitaban en la zona rural, la mayoría asentados en la Zona Maya.

Al finalizar la década de 1980, la población quintanarroense se estimó en 664,632 habitantes; tenía una tasa de crecimiento de 8.3% anual, pero en Cancún alcanzó niveles de 25 a 26%, lo que colocó a Quintana Roo como el

Estado de mayor crecimiento demográfico del país. Casi el 80% de su población registro edades menores a los 35 años y 51% menos de 20 años. En la mayor parte del Estado la densidad de población era de 10 personas por kilómetro cuadrado, excepto en el municipio Benito Juárez en el que existían hasta 106 personas por kilómetro cuadrado.

El censo de población de 1995, registra a Quintana Roo con un población de 703,536 habitantes, de los cuales 361,459 son hombres y 342,077 mujeres. El Estado ocupó el primer lugar de crecimiento demográfico y uno de los primeros lugares en inmigración interna nacional. Del total de su población, 54.82% son inmigrantes, de los cuales 40.13% tienen más de 10 años de residencia en Quintana Roo.

El municipio más poblado es Benito Juárez en el que habita 44.3% de la población, le sigue Othón P. Blanco con 28.7%, Felipe Carrillo Puerto, 8%; Cozumel, 6.9%; José María Morelos, 4.2%; solidaridad; 4.1% Iázaró Cárdenas, 2.6%; e Isla Mujeres, 1.2%.

Quintana Roo sigue siendo esencialmente un Estado de Jóvenes, del total de habitantes, 425,101 tienen entre 15 y 64 años de edad. Este crecimiento demográfico ha sido un factor determinante en las obras gubernamentales. El censo de población y vivienda más reciente del 2005 registra a Quintana Roo con una población de 1, 135,309 habitantes, de los cuales 574,837 son hombres y 560,472 mujeres. Contando el municipio de Othón P. Blanco con una

población de 219,763 habitantes, de los cuales 109,059 son hombres y 110,704 mujeres. (INEGI, 2005).

6.3.1.1 Distribución Geográfica del Mercado de Consumo

El destino para su venta, será principalmente en el poblado de Sergio Butrón Casas, donde será instalada la Ferretería, sin embargo comunidades como Nicolás bravo y Nachicom podrán beneficiarse del negocio, ya que podrán adquirir sus artículos en el poblado, en vez de viajar al poblado de Carlos A. Madrazo o a la ciudad de Chetumal.

6.3.2 Proyección de la Demanda

El estudio de mercado se realizó con la finalidad de conocer la demanda que existe para la apertura de una nueva ferretería, así mismo se utilizó para verificar si es factible comercializar artículos ferreteros y si el cliente está dispuesto a adquirir los artículos en la nueva ferretería, para esto se realizó un muestreo en la población de Sergio Butrón Casas, aplicando encuestas a personas que residen en el poblado de Sergio Butrón Casas.

6.3.3 Variables a medir

Entre las variables que se midieron en las encuestas realizadas están las siguientes:

- Preferencia de los clientes
- Frecuencia para adquirir artículos ferreteros
- Precio de los artículos
- Oferta del producto en el mercado

6.3.4 Tabulación de datos

Facilita conocer, cuál es la cantidad y el comportamiento histórico de la demanda. Los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas se procesaron y analizaron de acuerdo a las respuestas de cada habitante y se obtuvieron los siguientes resultados.

¿Actualmente adquiere artículos de ferretería? (clavos, martillos, tubos, mangueras, Resistol, llaves, herramienta en general.)

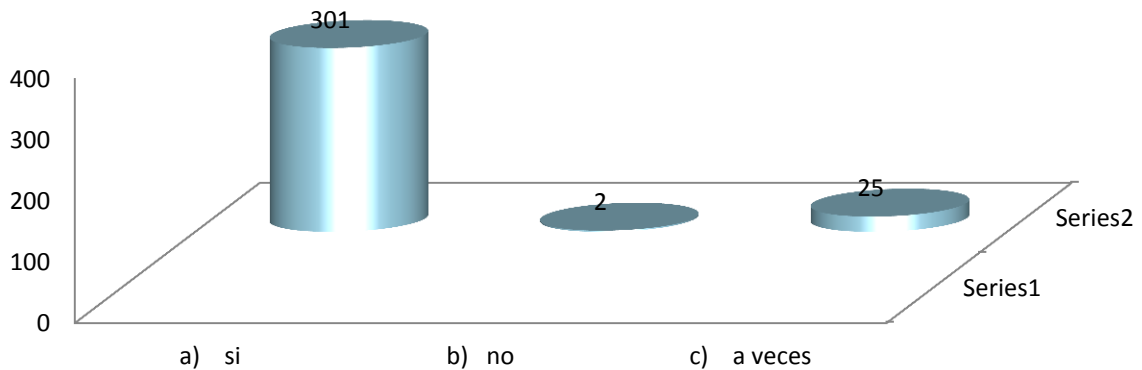


Figura 1. Gráfico comparativo que muestra si los individuos del poblado de Sergio Butrón Casas adquieren artículos de ferretería.

Según la figura 1, sólo 2 personas de 328 encuestadas mencionaron que en la actualidad no adquieren artículos ferreteros, sin embargo 25 personas mencionaron que solo en ocasiones adquieren dichos artículos, pero 301 personas manifestaron adquirir con frecuencia artículos básicos de ferretería, lo que muestra que la mayoría de la población requiere en algún momento de dichos artículos.

¿En promedio, con qué frecuencia adquiere dichos artículos?

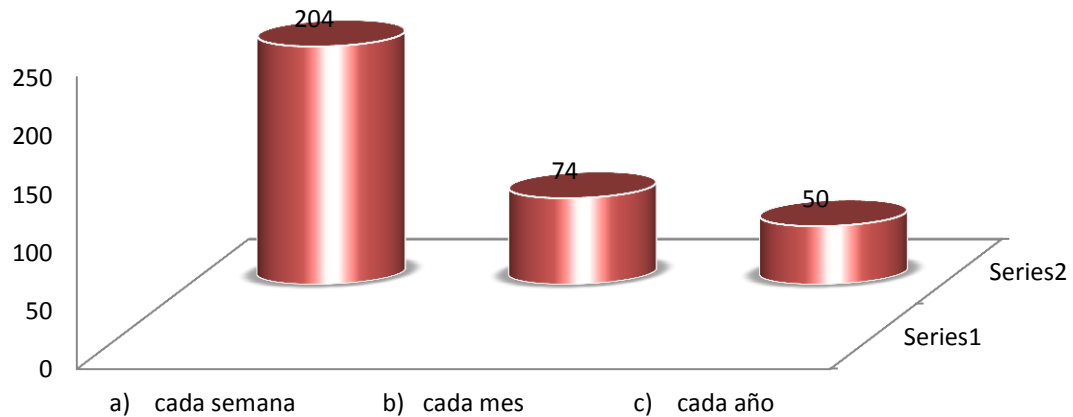


Figura 2. Gráfico que muestra la frecuencia de adquisición de artículos ferreteros.

Se puede observar en la figura 2, que de acuerdo a la encuesta aplicada a 328 personas, sólo 50 de ellas mencionaron adquirir cada año algún artículo ferretero, 74 personas manifestaron adquirir algunos artículos cada mes, sin embargo 204 personas mencionaron adquirir artículos de ferretería cada semana, lo que muestra que la mayoría de la población requiere de dichos artículos, ya sea de manera semanal, mensual o anual.

¿Está satisfecho con el servicio proporcionado en la actual ferretería?

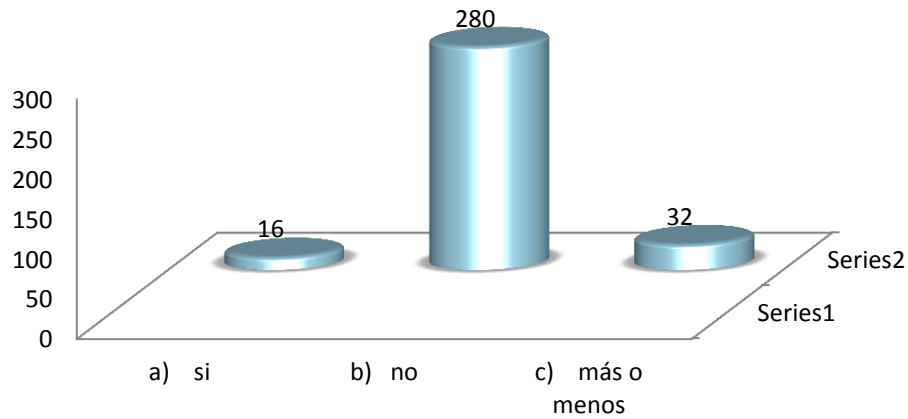


Figura 3. Gráfico que muestra el grado de satisfacción del servicio proporcionado en la actual Ferretería.

La figura 3, nos indica el grado de satisfacción del servicio de la actual ferretería, del cual como podemos observar sólo 16 personas del total de las encuestadas mencionaron estar contentas con el servicio brindado con la ferretería actual, pero 32 personas consideraron que más o menos están satisfechos con el servicio, sin embargo 280 personas no están contentas con el servicio proporcionado en la actual ferretería, lo que nos indica que a la mayor parte de la población no están contentos con el servicio de la única ferretería establecida en el poblado.

¿Cree necesario que en el poblado se abra una nueva ferretería, con mejor surtido de material?

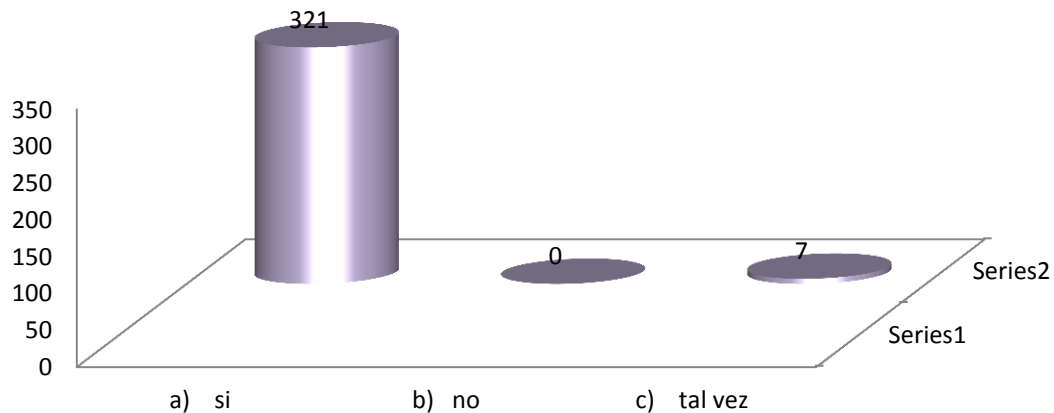


Figura 4. Gráfico que muestra la necesidad de una nueva ferretería.

Según la figura 4, se puede observar que ninguna persona de las encuestadas está en desacuerdo con el establecimiento de una nueva ferretería en el poblado, sin embargo 7 personas mencionaron que tal vez sea necesario una nueva ferretería, pero cabe hacer mención que 321 personas creen que efectivamente es necesario el establecimiento de una nueva ferretería, lo que nos muestra que la mayoría de la población requiere del establecimiento de una nueva ferretería que proporcione un mayor surtido de material.

¿Si se abriera una nueva Ferretería usted estaría dispuesto a adquirir sus artículos ahí?

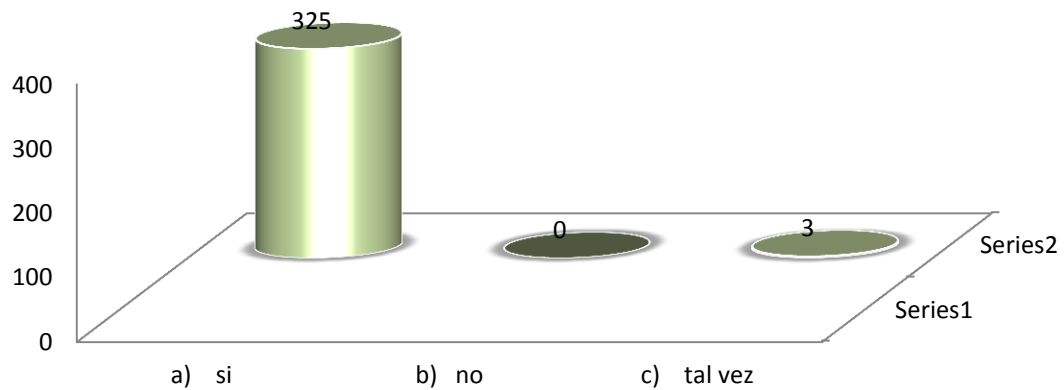


Figura 5. Gráfico que muestra la cantidad de habitantes que estarían dispuestos a adquirir los artículos en la nueva ferretería.

Como se puede observar en la figura 5, ninguna persona de las encuestadas manifestó no adquirir artículos en la nueva ferretería, 3 mencionaron que tal vez podrían adquirir dichos productos, sin embargo 325 personas están decididas a adquirir los artículos ferreteros en la nueva ferretería, lo que demuestra que efectivamente la mayoría de la población compraría en la nueva ferretería.

¿Qué servicios le gustaría que se proporcionaran en la nueva Ferretería?

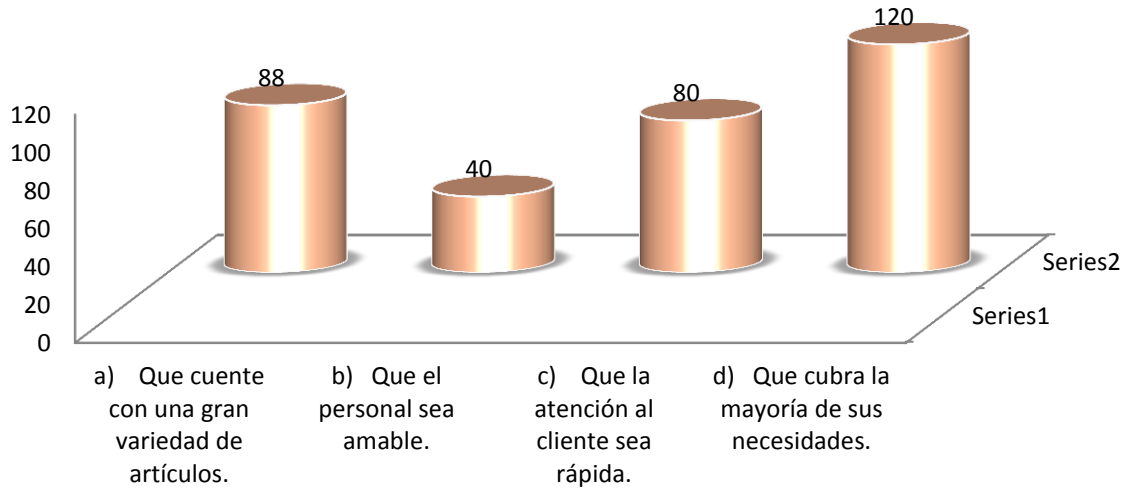


Figura 6. Gráfico que muestra la preferencia de los servicios de la nueva ferretería.

Según la figura 6. En esta pregunta se toma en cuenta las necesidades de cada consumidor en cuanto al servicio que le gustaría que sea proporcionado en la nueva ferretería, de los cuales sólo 40 personas mencionaron que el personal sea amable, 80 personas manifestaron que les gustaría que el personal los atienda rápidamente, 88 mencionaron que les gustaría que la nueva ferretería cuente con una gran variedad de artículos, sin embargo 120 personas manifestaron que la nueva ferretería cubra con la mayoría de sus necesidades.

¿Le gustaría que la nueva Ferretería proporcione precios accesibles en todos los artículos?

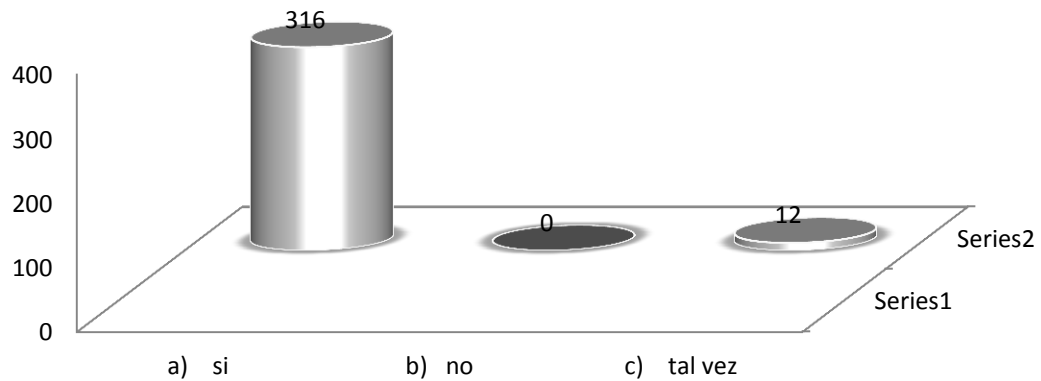


Figura 7. Gráfico que muestra el grado de satisfacción de los precios accesibles en la nueva ferretería.

La figura 7, nos muestra que 316 personas encuestadas efectivamente están de acuerdo que la nueva ferretería cuente con precios accesibles.

Si se otorgara el 5% de descuento por cada \$ 1,000.00 de compra en los diferentes artículos de Ferretería, ¿Estaría dispuesto a adquirir productos, en mayores cantidades para beneficiarse de tal promoción?

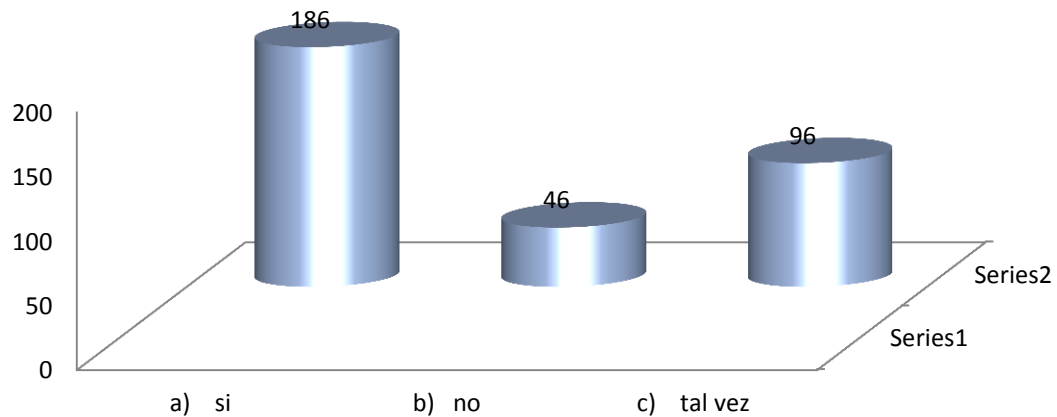


Figura 8. Gráfico que muestra la preferencia de otorgar descuentos adicionales al precio, por compras en mayores cantidades.

Como se puede observar en la figura 8, 46 personas de las encuestadas no mostraron interés en adquirir artículos ferreteros en mayores cantidades, aunque se otorgara un descuento adicional al precio, pero 96 personas tal vez comprarían los artículos en mayores cantidades si se le otorgara algún descuento, sin embargo 186 personas manifestaron adquirir artículos ferreteros en mayores cantidades, siempre y cuando se les otorgarán descuentos. Lo que nos muestra que a la mayoría de las personas estarían dispuestos a comprar más productos con descuentos adicionales.

La nueva ferretería estará instalada en el centro del poblado de Sergio Butrón Casas ¿Cree que es el mejor lugar donde se podría instalar?

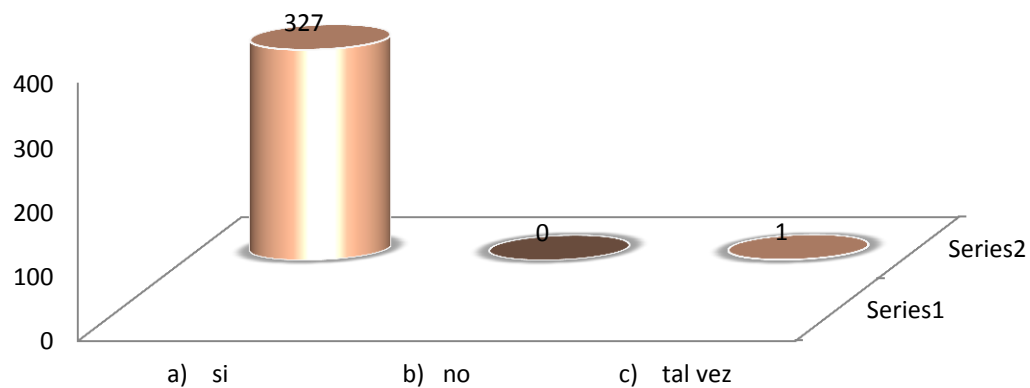


Figura 9. Gráfico que muestra la preferencia de la ubicación de la nueva ferretería.

En la gráfica 9, se nos muestra que ninguna persona de las encuestadas está en desacuerdo que la nueva ferretería se establezca en el centro del poblado, sin embargo 327 personas manifestaron estar de acuerdo en que la nueva ferretería se establezca en el centro del poblado. Lo que nos muestra que a la mayoría de las personas se les haría más fácil llegar al establecimiento.

¿En el momento de adquirir sus artículos de ferretería le gusta?

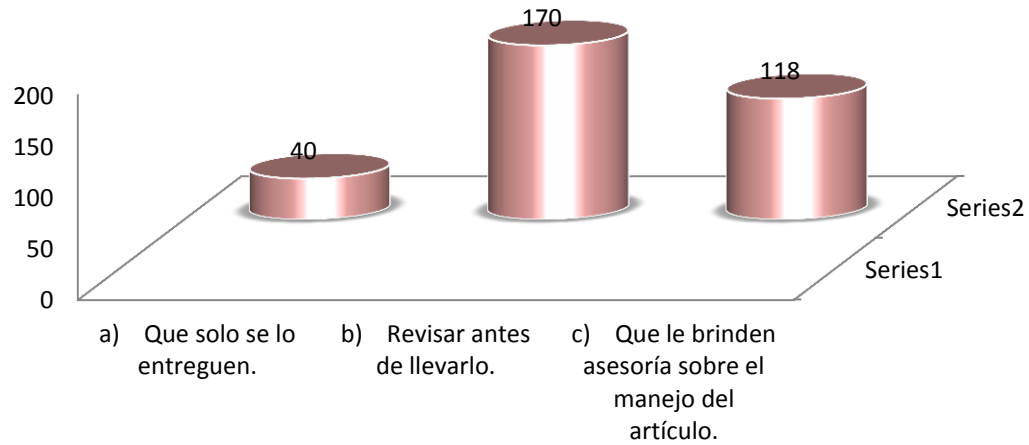


Figura 10. Gráfico que muestra la manera en que a los individuos les gusta recibir sus artículos.

En la figura 10, se puede observar que a 40 personas de las encuestadas les gustaría que una vez pagado el artículo, inmediatamente entregárselo, pero 118 personas manifestaron que les gustaría recibir asesoría sobre el manejo del artículo comprado, pero 170 personas mencionaron que a ellas les gustaría revisar el artículo antes de llevarlo.

6.3.5 Conclusión de Demanda

En base a las preguntas aplicadas en el poblado de Sergio Butrón Casas, se afirma que la mayoría de los habitantes del poblado en algún momento (Semanal, Mensual o Anual) adquieren productos ferreteros, tales como clavos, martillos, tubos, mangueras, Resistol, llaves, herramienta en general, de la misma forma se demostró que la mayoría de los habitantes no están satisfechos con el servicio proporcionado en la actual Ferretería, por lo que creen necesario que en el poblado se abriera una nueva unidad de negocio dedicada a la venta de productos ferreteros, con una mayor cantidad de materiales, con un mejor servicio, que el personal sea amable, que la atención al cliente sea en el menor tiempo posible y lo más importante que cubra la mayoría de sus necesidades.

6.3.6 Análisis de la oferta

El propósito del análisis de la oferta es la cantidad de un bien que las empresas productoras están dispuestas a producir en una unidad de tiempo. Los factores que influyen en la decisión de ofrecer más o menos cantidad de un bien son: en primer lugar, y al igual que la demanda, tiene una gran influencia el precio del bien que se oferta. Cuanto más alto éste mayor es la cantidad dispuesta a ser ofrecida; una constatación que se conoce con el nombre de la ley de la oferta: la cantidad ofrecida de un bien está relacionada positivamente con su precio (Hoyo, 2012).

El análisis de la oferta se logró mediante la recopilación de datos para la oferta de los artículos ferreteros en el poblado de Sergio Butrón Casas, se cuenta con un solo negocio dedicado a la venta de tales artículos. Para este negocio las temporadas bajas son escasas, mientras que las temporadas altas son frecuentes y depende mucho de la calidad del servicio y trato al cliente, así como el precio y ubicación, ya que eso es lo que más atrae al cliente.

6.3.6.1 Oferentes

En el cuadro 1 se muestra el único establecimiento comercial dedicado a la venta de productos ferreteros, en el poblado de Sergio Butrón Casas.

Cuadro 1. Ferretería del poblado de Sergio Butrón Casas

EMPRESA	DIRECCIÓN	SERVICIOS QUE OFERTA
Ferretería "Santa Rosa"	calle Justo sierra con Edgar Zavala.	Artículos básicos ferreteros

6.3.7 Análisis de Precios

Es la cantidad monetaria a que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar, un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio. Ahora bien, los precios pueden ser locales, nacionales, de zona fronteriza o internacionales y es de suma importancia la delimitación de tales definiciones ya que de lo contrario podría caerse en descalabros (Baca, 1995).

En general existen diferentes precios de la competencia en lo que se refiere a los artículos ferreteros en general. El establecimiento de los precios es de suma

importancia, pues este influye más en la percepción que tiene el consumidor final.

No se debe olvidar el tipo de mercado a donde se va el servicio; y considerando si lo que busca el consumidor es la calidad, sin imponer mucho en el precio o si el precio es una de las variables de decisión principales; debido a que en muchas ocasiones una errónea fijación del precio es la responsable de la mínima demanda de un producto o servicio.

6.3.8 Mercado

6.3.8.1 Exigencias del mercado

Se examinó la población de Sergio Butrón Casas, en donde se puede percatar que el mercado actual en la venta de productos ferreteros es cada día más exigente, ahora la gente prefiere mantener en buenas condiciones sus hogares, oficinas. Por lo tanto para su mantenimiento se requiere de una nueva unidad de negocios dedicada a la venta de productos ferreteros, que cumpla en gran manera con todas sus necesidades.

6.3.8.2 Capacidad de satisfacer sus necesidades

La nueva Ferretería, puede satisfacer las necesidades que el cliente requiere ya que contará con el mejor surtido de artículos ferreteros, con personal capacitado para brindar asesoría en caso de ser requerida.

6.4 Canal de distribución

Un canal de distribución es un conjunto de organizaciones que dependen entre sí y que participan en el proceso de poner un producto o servicio a la disposición del consumidor o del usuario industrial (Kotler y Armstrong, 2003).

El canal de distribución es directo, como se puede observar en la figura 12:

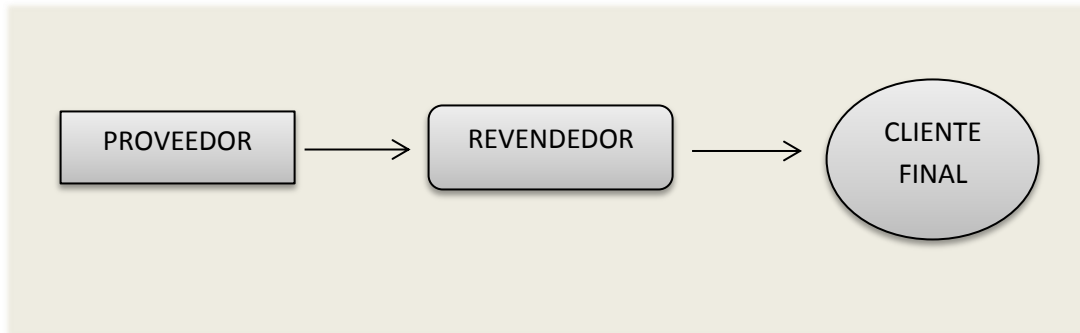


Figura 11. Canal de distribución de la Nueva Ferretería.

VII ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico de un proyecto de inversión consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o un servicio., se pretende resolver las preguntas referente a dónde, cuándo, cuánto, cómo y con qué producir lo que, comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto (Baca, 2001).

El objetivo del estudio técnico es verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto o servicio que se pretende ejecutar. Además, de analizar y determinar el tamaño óptimo, localización, las inversiones y la organización requerida para realizar la producción.

7.1 Localización

7.1.1 Macro localización

Este proyecto se desarrollará en el municipio de Othón P. Blanco, en la comunidad de Sergio Butrón Casas, que cuenta con 2,345 habitantes, se localiza a 32 kilómetros al oeste de Chetumal, capital del Estado de Quintana Roo y cabecera municipal.



Figura 12. Mapa de localización del poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo.

7.1.2 Micro localización

En la figura 13 se observa el croquis de la empresa “Ferretería lisset” en el poblado de Sergio butrón casas, municipio de Othón p. blanco, quintana Roo, a la cual se accesa mediante un desvío carretero en la carretera federal 186 entre Edgar Zavala con Justo Sierra.

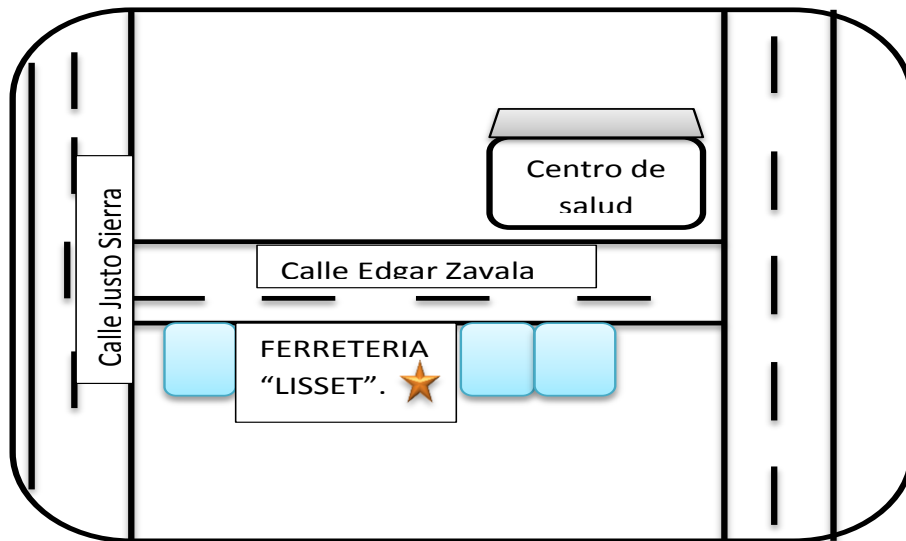


Figura 13. Micro localización de la “Ferretería Lisset”.

7.1.3 Vías de acceso para el acceso a la ferretería “lisset”

Cuenta con vía terrestre que es la carretera federal 186 a la cual se accesa, mediante un desvío carretero, este acceso se encuentra en óptimas condiciones de infraestructura además de contar con carriles amplios que facilitan el tránsito de los camiones.

7.1.3.1 Medios de comunicación y servicios

La comunidad de Sergio Butrón Casas donde se llevará a cabo el proyecto cuenta con medios de comunicación de radio, televisión, teléfono e internet y con los servicios de agua potable, y energía eléctrica.

7.1.3.2 actividades económicas

La principal actividad económica de Sergio Butrón Casas es la siembra de caña de azúcar, siendo uno de los principales centros dedicados a esta actividad en quintana roo y tiene categoría de delegación del Municipio de Othón P. Blanco.

Agricultura: los cultivos de mayor importancia en la zona son: caña de azúcar, chile jalapeño, cítricos, sandía, arroz, papaya, cebolla, mango, plátano, tomate y calabaza.

Recursos forestales: extracción de maderas tropicales, preciosas y duras.

Explotación del chile y la producción de carbón vegetal natural.

Apicultura: la producción de miel es considerada una labor secundaria.

Ganadería: está conformada por la explotación de ganado bovino, ovino, caprino, porcino, destacando la producción bovina por número de cabezas y volumen de producción.

7.2 Tamaño de proyecto

El mercado objetivo, el cual son los habitantes del poblado de Sergio Butrón Casas, está conformado por 2345 habitantes, según fuentes estadísticas.

Un nivel de confianza de 95% y un grado de error de 5% en la fórmula de la muestra.

Aplicando la formula, se puede ver que el tamaño de nuestra muestra será de 328 personas del total de la población.

$$N = (z^2 pqN) / (Ne^2 + z^2 pq).$$

$$\text{Nivel de Confianza } (z) = 1.96$$

$$\text{Grado de error } (e) = 0.05$$

$$\text{Universo } (N) = 2345$$

$$\text{Probabilidad de Ocurrencia } (p) = 0.5$$

$$\text{Probabilidad de no Ocurrencia } (Q) = 0.5$$

$$N = ((1.96)^2 (0.5) (0.5) (2,235)) / ((2,235) (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5))$$

$$N = ((3.84) (0.25) (2,235)) / ((2,235) (0.0025) + (3.84) (0.25))$$

$$N = 2145.6 / 5.58 + 0.96$$

$$N = 2145.6 / 6.54$$

$$N = 328$$

7.2.1 Proveedores

Son las personas o casas comerciales a quienes debemos por haberles comprado mercancía a crédito, sin darles alguna garantía documental (Lara, 2004).

Los proveedores de la nueva ferretería serán empresas de la ciudad de Chetumal, como la CONTINENTAL. Y materiales de construcción "RIVAS".

VIII ESTUDIO ORGANIZACIONAL

8.1 Antecedentes

Por ser una Empresa nueva, no se cuenta con antecedentes en el aspecto organizativo.

8.2 Aspecto Legal

La figura jurídica que tendrá la ferretería “LISSET” es de persona física,

Se denomina también empresas unipersonales porque aunque una persona es la dueña, la actividad de la empresa se extiende a más personas, quienes pueden ser familiares o empleados particulares.

8.3 Organigrama de la empresa

Conocido también como graficas de organización o cartas de organización, los organigramas son representaciones gráficas de la estructura formal de una organización que muestran las interrelaciones, las funciones, los niveles jerárquicos, las obligaciones y la autoridad, existentes dentro de ella (münch, 1990).

El presente organigrama detalla los puestos que conforman la parte administrativa y trabajo en el “Proyecto de inversión para la creación de una empresa de venta de productos de Ferretería, en la comunidad de Sergio Butrón Casas, Municipio de Othón P. Blanco, Q.ROO”.

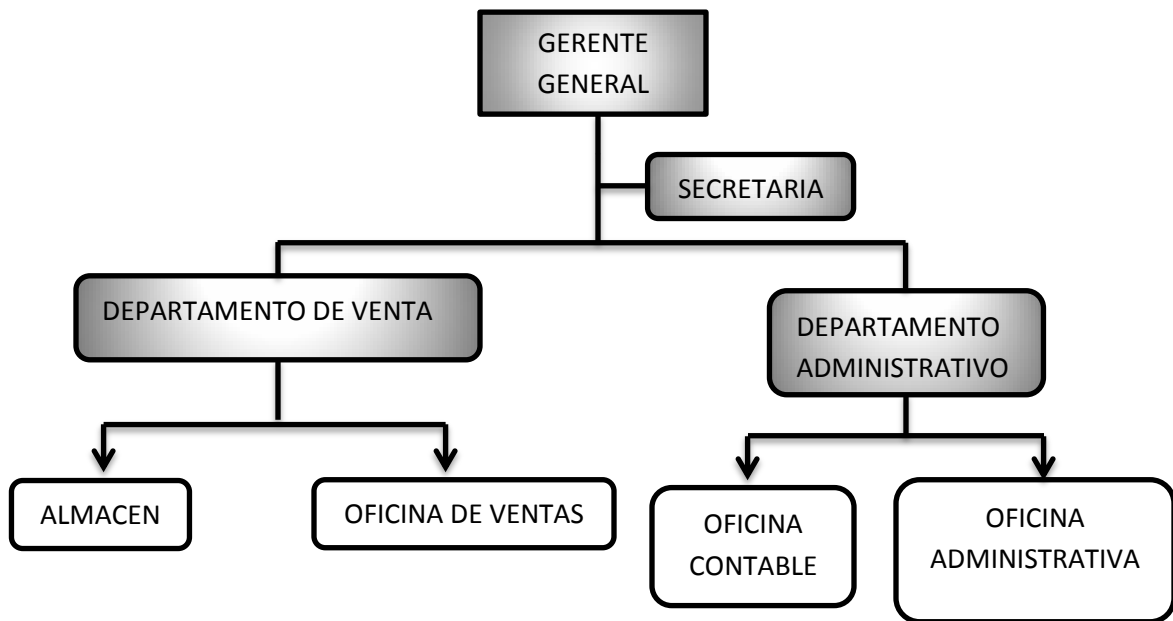


Figura 14. Organigrama de la Ferretería “Lisset”, en el poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana ROO.

8.4 Análisis y descripción de puestos

8.4.1 Perfil del cargo: Gerente General

- **Requisitos personales**

Sexo: Indistinto

Edad: 28-40 años.

Estado civil: soltero/(a)

La persona encargada del puesto deberá contar con un grado de estudio de licenciatura en administración, finanzas y mercadotecnia, con experiencia mínima de 3 años, además de contar con los siguientes conocimientos: Administración en general, Ventas, Mercadotecnia, Calidad, Tecnología de información, Comunicación, Atención a clientes, Cobranza.

Dominar las siguientes habilidades: Analítica, Liderazgo, Planeación, Coordinación, Creatividad, Gerencial, Habilidad para el manejo de grupos, Comunicación, Desarrollo o implementación de estrategias, relaciones públicas y el Manejo de conflictos y negociación.

8.4.1.2 Objetivo general

Asegurar el funcionamiento óptimo de todas las áreas de la empresa, encaminando todos los esfuerzos a generar mayor volumen de ventas, de acuerdo a la filosofía de la empresa, planear, organizar, dirigir y controlar las operaciones en base a lo establecido a fin de alcanzar los objetivos deseados.

8.4.1.3 Descripción del puesto

La persona encargada del puesto se desarrollará en un ambiente tranquilo, teniendo trato directamente con la persona responsable del área secretarial, además de contraer las siguientes responsabilidades:

Funciones generales

- Planeación estratégica de todas las actividades pertinentes a las áreas de la Empresa.
- Generar mayor volumen de ingresos, manteniendo la calidad y el servicio en la empresa, Dirigir, Supervisar y Controlar la operación del establecimiento.

- Mantener en óptimas condiciones las instalaciones, mobiliario y equipo existente en la empresa.
- Dirigir, Supervisar, Controlar y Capacitar al personal a su cargo.
- Generar y mantener toda la información pertinente de la empresa e Implementar las estrategias de mejora.

Funciones específicas

- Cumplir y hacer cumplir el reglamento interno de trabajo.
- Supervisar el inicio diario de operaciones y generar los reportes necesarios.
- Supervisar la operación en las áreas funcionales.
- Proveer al personal y áreas de lo necesario para desarrollar sus funciones.
- Garantizar que el personal mantenga la excelencia en la atención al cliente.
- Controlar y supervisar cotizaciones, compras y pago a proveedores.
- Supervisar el buen estado de las instalaciones y mobiliario existente.
- Supervisar el cierre diario de operaciones y generar los reportes necesarios.
- Asignar permisos y descansos, de acuerdo a operación y lineamientos establecidos y dirigir las juntas de personal.

8.4.2 Perfil del cargo: Secretaria

- **Requisitos personales**

Sexo: Indistinto.

Edad: 28-40 años.

Estado civil: Casado/(a).

La persona encargada del puesto deberá contar con un grado de estudio mínimo de bachiller, más curso de secretariado de 6 meses de duración, más curso de computación de 6 meses de duración, con 3 años de experiencia progresiva de carácter operativo en el área secretarial y de oficina.

Contar con conocimientos en técnicas secretariales, el manejo de equipo común de oficina (computadora, fotocopidora, máquina de escribir electrónica y otros), métodos y procedimientos de oficina, técnicas de archivo, ortografía, redacción y mecanografía, computación básica, relaciones humanas, normas de cortesía y técnicas de fichaje.

Habilidades para relacionarse con el público en general, expresarse claramente en forma verbal y escrita, seguir instrucciones orales y escritas, tratar en forma cortés y efectiva al público, redactar correspondencia de rutina, actas e informe de cierta complejidad, comprender situaciones de diversa índole, organizar el trabajo de la oficina.

Destrezas en el manejo de computador, máquina de escribir, ficheros, archivos, el manejo del equipo común de oficina.

8.4.2.1 Objetivo general

Ejecutar actividades pertinentes al área secretarial y asistir a su supervisor inmediato, aplicando técnicas secretariales, a fin de lograr un eficaz y eficiente desempeño acorde con los objetivos de la unidad.

8.4.2.2 Descripción del puesto

La persona encargada del puesto se desarrollará en un ambiente tranquilo, sin estrés, además tendrá trato directo con el gerente general, y con los responsables del departamento de ventas y el departamento administrativo.

Deberá contraer las siguientes responsabilidades:

- Redactar correspondencia, oficios, actas, memorando, anuncios y otros documentos varios de poca complejidad.

- Transcribir a máquina o en computador correspondencia como: oficios, informes, listados, notas, anuncios, guías, contratos, y otros documentos diversos.
- Llenar a máquina o a mano formatos de órdenes de pago, recibos, requisiciones de materiales, órdenes de compra y demás formatos de uso de la Empresa.
- Recibir y enviar correspondencia.
- Operar la máquina fotocopidora y fax.
- Llevar registro de entrada y salida de la correspondencia.
- Realizar y recibir llamadas telefónicas.
- Actualizar la agenda de su superior (gerente general).
- Tomar mensajes y realizar los transmite.
- Atender y suministrar información al público en general.
- Brindar apoyo logístico en la organización, ejecución de reuniones y eventos.
- Convocar a reuniones de la unidad.
- Archivar la correspondencia enviada y/o recibida.
- Actualizar el archivo de la unidad.
- Llevar el control de caja chica.
- Velar por el suministro de materiales de oficina de la unidad.
- Llevar control de los registros de asistencia del personal administrativo.
- Transcribir y acceder información operando un microcomputador.

- Cumplir con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- Mantener en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas.
- Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

8.4.3 Perfil del cargo: Departamento de ventas

- **Requisitos personales**

Sexo: Indistinto.

Edad: 25-48 años.

Estado civil: soltero /(a).

La persona encargada del cargo deberá contar con un grado de estudio en licenciatura en Administración o Recursos Humanos, con experiencia mínima en el puesto de 2 años.

Además deberá utilizar sus excelentes niveles de determinación, los ejecutivos de ventas deben saber cómo llevar las negociaciones, tener un buen conocimiento de las redes de distribución y mantenerse siempre informados del mercado, para ser una fuerza motriz del desarrollo de la empresa.

Este trabajo requiere:

- Conocimiento de las técnicas de marketing y ventas.
- Destrezas interpersonales, diplomacia y capacidad de persuasión al negociar.
- Capacidad para entender las necesidades del cliente.
- Ser capaz de supervisar y motivar al equipo.
- Resistencia a la presión y al estrés.
- Capacidad para evaluar ofertas, riesgos y para tomar decisiones.
- Buenos conocimientos de gestión de (beneficios, márgenes.)
- Destrezas analíticas y capacidad para interpretar con claridad situaciones complejas.
- Capacidad para anticiparse y planificar, particularmente cuando se trata de mercados.

8.4.3.1 Objetivo general

Ejecutar las actividades pertinentes para el desarrollo de la política comercial de la empresa para aumentar las ventas, los márgenes netos. Después de analizar y evaluar el mercado, el ejecutivo de venta define las tendencias estratégicas y determinan las medidas a tomar.

8.4.3.2 Descripción del puesto

Elaborar estrategias de desarrollo comercial y objetivos de ventas, preparando gráficos de gestión, así como comunicarse con el Gerente General, con el responsable del almacén y con la oficina de ventas de la empresa, en un ambiente donde predomine la tranquilidad, responsabilidad y el respeto, entre cada parte.

Planificar las ventas en el mercado existente, Buscar clientes y evaluar proveedores (estudios de mercado) para obtener el mayor beneficio posible (costes, plazos, calidad, cantidad). Coordinar los estudios técnicos y de precios.

El ejecutivo de venta hace un seguimiento regular y sistemático del rendimiento de su equipo de ventas, También tratan directamente con clientes, ya que están al cargo de las grandes cuentas y negocian algunos precios de venta.

8.4.4 Perfil del cargo: Responsable del almacén

- **Requisitos personales**

Sexo: Indistinto.

Edad: 20-40 años.

Estado civil: soltero/(a).

La persona encargada del puesto deberá contar con grado de estudio de bachiller o carrera trunca en administración, no requiere experiencia.

Además de tener conocimiento en gestión de almacenes y básicos, en materia de cómputo, habilidades para el manejo y operación de materiales e insumos.

Actitudes: Iniciativa, Responsabilidad, Cooperación, Institucionalidad, Efectividad, Honestidad y Discrecionalidad.

8.4.4.1 Objetivo general

Auxiliar en la administración y suministro de materiales a las diferentes áreas de la Empresa.

8.4.4.2 Descripción del puesto

El personal encargado del puesto se relacionará directamente con el departamento de ventas y con la oficina de ventas de la empresa, con un ambiente donde predomine la tranquilidad, responsabilidad y respeto entre cada parte.

Además tendrá las siguientes responsabilidades:

- Auxiliar en la recepción, estiba, acomodo y clasificación de los insumos, materiales y artículos abastecidos por los proveedores, conforme al procedimiento establecido por el área.
- Registrar los movimientos de entradas y salidas de los materiales y artículos, para el adecuado control.
- Colaborar en el suministro del material solicitado por las diferentes áreas de la empresa, conforme al procedimiento establecido.
- Auxiliar en la preparación de la provisión mensual de los artículos de la empresa, efectuando su entrega de acuerdo al programa de abastecimiento periódico.
- Participar en el levantamiento de inventarios físicos, de acuerdo a los procedimientos y normas establecidos en su área de adscripción.
- Reportar a su jefe inmediato los requerimientos de material para su abastecimiento.
- Apoyar la identificación, ubicación y revisión del estado físico de los recursos materiales o activo fijo, conforme a los sistemas de trabajo de su área de adscripción.
- Apoyar para la elaboración de vales y etiquetas para la identificación de materiales, equipos y herramientas.
- Detectar materiales defectuosos en coordinación con el jefe de almacén y notificar al proveedor para dar seguimiento del mismo, así como Inspeccionar la calidad y cantidad del material recibido.

8.4.5 Perfil del cargo: Oficina de ventas

- **Requisitos personales**

Sexo: Indistinto.

Edad: 25-50 años.

Estado civil: soltero/(a).

La persona encargada del cargo deberá contar con un grado de estudio de bachiller, con experiencia mínima en el puesto de 6 meses.

Además de conocer las formas de relacionarse con cualquier tipo de persona, deberá ser amable, paciente, cortés, y contar con la habilidad de resolver cualquier duda que tenga el cliente sobre nuestros productos, por lo que deberá establecer un nexo entre el cliente y la empresa, contribuir a la solución de problemas, administrar su territorio o zona de ventas, e integrarse a las actividades de mercadotecnia de la empresa que representa.

8.4.5.1 Objetivo general

Ejecutar las actividades pertinentes a la venta de cualquier artículo de la empresa, teniendo un trato directo con el cliente final.

8.4.5.2 Descripción del puesto

La persona participará de forma directa con los clientes, brindándoles un trato amable, buscará los artículos solicitados por los clientes, solucionará cualquier duda que pueda surgir en la utilización o instalación de un artículo y sobre todo realizará las ventas de los artículos, en un ambiente tranquilo, fuera de estrés. Al cabo de cada semana llevará a cabo un registro del total de artículos vendidos, entregándolos en un lapso no mayor a 2 días al Departamento de ventas.

Además atenderá solicitudes o requerimientos de cotización de repuestos y órdenes de compra, proporcionar precios, disponibilidad y alternativos de los repuestos solicitados por los clientes, proporcionar soporte técnico de repuestos a los clientes en oficina, Proporcionar información sobre promociones de repuestos y nuevos servicios que la empresa brinde, realizar todo el proceso de venta de repuestos, desde la generación del pedido hasta la facturación, atender y dar solución a devolución de repuestos.

8.4.6. Perfil del cargo: Departamento administrativo

- **Requisitos personales**

Sexo: Indistinto.

Edad: 25-45 años.

Estado civil: casado/(a).

La persona encargada del cargo deberá contar un grado de estudio de contador público, experiencia mínima en el puesto de 1 año, contar con el conocimiento completo de la Ley Federal del Trabajo, Ley del Impuesto Sobre la Renta, Conocimientos Básicos de Paquetería de Office.

Además de las siguientes habilidades: Actitud de servicio, Trabajo en equipo, Positivo, Creativo, Disciplinado, Sentido común, Trabajo bajo presión, Toma de decisiones, Comunicación, Honestidad, y Responsabilidad.

8.4.6.1 Objetivo general

Planificar, dirigir, coordinar y controlar las actividades de apoyo administrativo a nivel Empresa.

8.4.6.2 Descripción del puesto

La persona responsable del puesto tendrá trato directo con la oficina contable y administrativa, así como los demás directivos de la empresa, en un ambiente tranquilo.

Además deberá:

- Planificar, organizar, dirigir, ejecutar, supervisar y controlar, a través de los departamentos que la integran, todas las actividades administrativas de la Empresa.
- Evaluar, aprobar y tramitar de acuerdo con las leyes y reglamentos aplicables a cada caso, las adquisiciones de materiales, servicios y equipo que requiera la Empresa.
- Gestionar en forma rápida y eficiente los contratos con los proveedores.
- Establecer, dirigir, supervisar, coordinar y controlar los métodos y procedimientos administrativos que permitan el buen desarrollo de las actividades dentro de la Empresa.
- Diseñar y establecer sistemas de control.
- Velar porque se cumplan las normas administrativas y reglamentarias, con el fin de lograr el buen funcionamiento de la Empresa.
- Elaborar Informes Mensuales de acuerdo a las labores realizadas por cada uno de los Departamentos, que están bajo la Dirección.

8.4.7 Perfil del cargo: Oficina contable

- **Requisitos personales**

Sexo: Indistinto.

Edad: 25-45 años.

Estado civil: casado/(a).

La persona encargada del cargo deberá contar con grado de estudio de contador público, con experiencia mínima en el puesto de 1 año, contar con los conocimientos sobre la ley del Impuesto sobre la renta, Ley del Impuesto al valor agregado, Código Fiscal de la Federación y su Reglamento, Ley de Aguas del Estado, Reglamento Interno del Organismo, Ley de Adquisiciones para el Estado, Ley de Obra Pública, Ley Federal del Trabajo, Ley de Responsabilidades de los servidores públicos del Estado y Municipios de S.L.P. Ley de trabajadores al servicio de las Instituciones Públicas del Estado, Convenios laborales celebrados con la representación sindical, Reglamento Interior de los servicios médicos, Computación (Word, Excel y PowerPoint).

Además de contar con habilidades de liderazgo, trabajo en equipo, habilidad de negociación, comunicación, trabajo bajo presión, Toma de decisiones, Solución de problemas, Orientado a logros, Honestidad y Responsabilidad.

8.4.7.1 Objetivo general

Analizar la información contenida en los documentos contables generados del proceso de contabilidad de la Empresa, verificando su exactitud, a fin de garantizar estados financieros confiables y oportunos.

8.4.7.2 Descripción del puesto

La persona encargada del puesto tendrá un trato directo con el departamento de ventas y con el departamento administrativo.

Además de las siguientes responsabilidades:

- Dirigir y controlar la aplicación de la normatividad y políticas de Administración del área administrativa.
- Definir los sistemas, procesos, registros y estados contables para el análisis e interpretación de la situación financiera y contable de la empresa, así como la elaboración de informes y reportes correspondientes.
- Apoyar al Director General con la elaboración de los programas y presupuestos anuales de ingresos y egresos del Organismo, en coordinación con las Unidades Administrativas, Asegurar el cumplimiento

de las Obligaciones financieras del Organismo y sus procesos a través de una óptima administración de los recursos.

- Coordinar la recepción, custodia y desembolso de efectivo y valores, así como el registro contable de los movimientos efectuados, Contar con poder amplio de administración, con todas las facultades generales y especiales que requieran poder o cláusula especial conforme a la ley, girando con cargo a éstas e informando de su manejo al Director General.
- Implementar y mantener los sistemas y procedimientos para el pago de remuneraciones y salarios y otorgamiento de prestaciones, control de altas y bajas, jubilaciones, sanciones, liquidaciones y jornadas de trabajo de los empleados de la empresa.
- Con el concurso de la Unidad Jurídica, coordinar la elaboración de los reglamentos interiores del trabajo, seguridad e higiene, capacitación y desarrollo, así como de los manuales de organización y procedimientos de las diferentes unidades administrativas, Vigilar en coordinación con las demás unidades administrativas, el cumplimiento de las condiciones que rigen de manera general para todos los trabajadores del Organismo.
- Llevar a cabo la reubicación o suspensión temporal del personal de la empresa, señalando sus adscripciones, funciones y remuneraciones correspondientes, conforme al presupuesto aprobado, el Reglamento Interno y los manuales de organización, oyendo al Titular de la Unidad Administrativa interesada.

- Celebrar los contratos de prestación de servicios personales y/o profesionales que requieran las necesidades del servicio.
- Celebrar, con los proveedores de bienes y servicios los contratos que se requieran para la buena marcha del Organismo.
- Supervisar, administrar y controlar el cumplimiento de las obligaciones contractuales.
- Elaborar, programar y controlar los planes y programas de capacitación y formación que se requieran para todo el personal, Administrar y controlar con base en los lineamientos y políticas establecidas la prestación de los servicios médicos.
- Coordinar, supervisar los servicios internos y externos de proveedores como apoyo a las diferentes actividades de la empresa, así como prestar los servicios generales que requieran las diferentes áreas.
- Programar, coordinar y supervisar el programa de adquisiciones de materiales.
- Expedir los documentos identificatorios del personal adscrito a la Dirección General así como a las diversas unidades administrativas del Organismo
- En coordinación con el Secretario Particular, establecer y operar la oficialía de partes, estableciendo, con el acuerdo del Director General, las normas y directrices que en materia de recepción control y despacho de documentos, deberán observar las Unidades Administrativas del Organismo y las áreas que de ellas dependan.

- Establecer y controlar el archivo general del Organismo, estableciendo, con el acuerdo del Director General, las normas y directrices que para el control y manejo de expedientes deban observar las Unidades Administrativas del Organismo y las áreas que de ellas dependan.
- Cuidar y mantener en buen estado los bienes muebles e inmuebles a su cargo, así como dar una utilización correcta a los materiales y suministros proporcionados.
- Los demás que le señalen las leyes, decretos, acuerdos, reglamentos, manuales vigentes, así como aquellas que le confiera el Director General.

8.4.8 Perfil del cargo: Oficina Administrativa

- **Requisitos personales**

Sexo: Indistinto.

Edad: 20-40 años.

Estado civil: soltero/(a).

La persona encargada del cargo deberá contar con grado mínimo de estudio de Contador Público, Pasante de Lic. De Recursos Humanos, con experiencia mínima en el puesto de 1 año, deberá tener conocimiento completo de la Ley

Federal del Trabajo, Ley del Impuesto Sobre la Renta, Conocimientos Básicos de Paquetería de Office.

Además de las siguientes habilidades: Actitud de servicio, Trabajo en equipo, Positivo, Creativo, Disciplinado, Sentido común, Trabajo bajo presión, Toma de decisiones, Comunicación, Honestidad, y Responsabilidad.

8.4.8.1 Objetivo general

Auxiliar en el registro y control de la información que sirve de base para procesar la nómina, con la finalidad de dar cumplimiento al pago correcto a los trabajadores que prestan sus servicios al Organismo, asimismo elaborar y controlar los vencimientos de los contratos individuales de trabajo.

8.4.8.2 Descripción del puesto

La persona responsable del cargo deberá tener trato directo con la oficina contable y con la secretaría.

Además tendrá las siguientes responsabilidades:

- Elaborar con incidencias recopiladas la pre nómina del personal.
- Revisar que sea procedente la recepción de información relacionada con las incidencias laborales (avisos de personal, incapacidades, etc.).

- Revisar las tarjetas de asistencia diariamente para el respectivo registro de incidencias laborales.
- Llevar el registro y control administrativo de las vacaciones del personal con derecho a ejercerlas.
- Elaborar quincenalmente reportes de; ausentismo, incapacidades prolongadas y bono de puntualidad del personal para su aplicación en el proceso de la nómina respectiva.
- Informar a las jefaturas de área el otorgamiento de incapacidades médicas del personal adscrito.
- Elaborar reporte mensual de ausentismo por departamento.

IX MARCO LEGAL

Dentro del proceso de formación de un negocio, la constitución legal de la empresa constituye un paso esencial. Sólo así el emprendedor logrará que su compañía sea considerada legalmente establecida por el Gobierno y pueda funcionar en forma regular.

La constitución de la empresa puede ser como Persona física, Sociedad anónima o como Sociedad de Responsabilidad Limitada. Cualquiera que sea la forma de constitución que el emprendedor decida para su empresa, deberá seguir una serie de trámites legales.

Es importante tomar en cuenta que el emprendedor, al decidir cuál será la estructura legal que adoptará para constituir su pequeña empresa, deberá estar asesorado por un contador y un abogado. Conforme a las disposiciones legales vigentes en México, son doce los trámites que debes realizar y son los siguientes:

- **Permiso para constituirse como persona moral.**

Se pide en la Secretaría de Relaciones Exteriores

- **Protocolización del Acta Constitutiva.**

Se realiza ante el Notario o Corredor Público

Las Sociedades Mercantiles tienen como fundamento legal un contrato de sociedad, en el cual los socios se obligan mutuamente a combinar sus recursos y/o esfuerzos para la realización de un objetivo común.

Dentro del contrato o acta constitutiva deben incluirse los siguientes datos:

- Nombre, nacionalidad, domicilio, ocupación, lugar y fecha de nacimiento, registró federal de contribuyentes, en su caso y copia de identificación con fotografía de los socios;
- El nombre de la empresa;
- El objeto o sector de la sociedad;
- El domicilio de la sociedad;
- El importe del capital social;
- La aportación de cada uno de los socios, ya sea en dinero u otros bienes;
- La duración de la sociedad;
- La manera en que se va a administrar la sociedad y las facultades de sus administradores;
- El mecanismo de reparto de utilidades, y
- Las causas de disolución de la compañía.

El acta, además de estos datos en su caso, puede llevar la Cláusula de

Extranjería, con la cual se acepta a los extranjeros en la empresa, o la Cláusula

de Exclusión de Extranjeros, en la que por ninguna razón podrían ser admitidos en la empresa, ni podrán tener acciones de la misma. El mínimo de socios para establecer una sociedad mercantil es de dos.

- **Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.**

Deberás solicitarlo en el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

Una vez que se ha protocolizado el Acta Constitutiva, se tiene que dar de alta la nueva sociedad mercantil, inscribiéndola en el Registro Federal de Contribuyentes del SAT.

Para este fin, las personas morales deben presentar:

El formulario de registro R-1 por duplicado y sus respectivos anexos;

- personas morales del régimen general y no lucrativo; Anexo 2: personas morales régimen simplificado y sus integrantes personas morales y personas físicas; Anexo 8: IEPS, ISAN, ISIUUV).
- Acta Constitutiva original o copia certificada.
- Original y copia del comprobante de domicilio fiscal.
- Original y copia de Identificación del Representante Legal (credencial de elector, pasaporte o Cartilla).
- Clave Única de Registro de Población (CURP)

Para inscripción de persona físicas presentarse:

1. El formulario de Registro por duplicado;
2. El acta de nacimiento o copia certificada, y
3. Copia certificada de la cartilla o pasaporte.

Es importante mencionar que para recoger la cédula del R.F.C. es necesario presentar además un comprobante de domicilio.

- **Inscripción del Acta Constitutiva (Excepto Sociedades Anónimas, ya que el notario realiza el trámite).**

Asiste al Registro Público de la Propiedad y el Comercio para pedirlo.

- **Aviso Notarial a la Secretaría de Relaciones Exteriores.**

Este trámite lo realiza el Notario o Corredor Público.

La Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), por medio de la Dirección General de Permisos, artículo 27 constitucional, autoriza la constitución de una sociedad. Aquí la SRE resuelve si la denominación o razón social no está registrada con anterioridad y autoriza la determinación del objeto social.

- **Presentación ante el registro público de la propiedad y del comercio.**

Este paso también lo resuelve el Corredor o Notario y lo debe presentar ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

Después de realizar los trámites anteriores, el Corredor o Notario realiza lo ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. Una vez registrada la sociedad mercantil, se entrega una copia original a cada uno de los accionistas.

Costo: Incluido en los honorarios del Notario Público (\$300-\$700)

Tiempo de trámite: Un día hábil

- **Inscripción de la Empresa.**

Se realiza ante la Tesorería General del Estado.

- **Solicitud de Uso de Suelo y/o Construcción.**

Éste lo podrás obtener en la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología.

Cuando se pretende establecer una empresa en un inmueble, debe acudirse a la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE) del municipio correspondiente, de acuerdo a la ubicación geográfica de la empresa, para obtener el permiso de Uso de Suelo, Uso de la Edificación y de Construcción (los tres se conocen generalmente como permiso de Uso de Suelo).

El primer paso para obtener este permiso, es acudir al módulo de atención de la SEDUE del municipio correspondiente, para verificar si de acuerdo con el Plan de Desarrollo Urbano, es factible comenzar el trámite. Para completar dicho trámite hay que presentar la siguiente documentación:

- Solicitud, firmada por el Propietario, y/o Poseedor, y/o Apoderado y Responsable del Proyecto (para Licencia de Edificación), Responsable de Obra (para Licencia de Construcción). 8 copias.
- Plano para Visto Bueno, 2 copias (formato Oficial).
- Avalúo Catastral, Original y copia
- Recibo de pago del Impuesto Predial al corriente, 2 copias.
- Escrituras notariadas y con sello del registro Público de la Propiedad, 2 copias.
- Licencia de Uso de Suelo y/o Edificación u otro antecedente, 1 copia.
- Identificación del Propietario y/o Poseedor, 2 copias (credencial de elector por ambos lados).
- Copia de Cédula Profesional del Responsable de la Obra.
- Pago de derechos correspondientes.

Costo: Ver siguiente cuadro

Tiempo de trámite: De uno a tres meses

Cobro por inicio de trámite para Licencias de Uso de Suelo y/o Uso de Edificación.

- Hasta 100 m2 6 cuotas \$240.60
- Mayor de 100 m2 y hasta 250 m2 12 cuotas \$481.20
- Mayor de 250 m2 y hasta 500 m2 18 cuotas \$721.80
- Mayor de 500 m2 y hasta 1000 m2 24 cuotas \$962.40
- Mayor de 1000 m2 30 cuotas \$1203.00

Nota: En caso de tramitar la Licencia de Uso de Suelo y Edificación, se realizarán los cobros correspondientes a cada trámite, tanto al inicio como al final del trámite.

Adicionalmente una cantidad por m2 conforme a la siguiente tarifa:

- Hasta 100 m2 0.18 cuotas \$3.20 por m2
- Mayor de 100 m2 y hasta 250 m2 0.16 cuotas \$6.41 por m2
- Mayor de 250 m2 y hasta 500 m2 0.24 cuotas \$9.62 por m2
- Mayor de 500 m2 y hasta 1000 m2 0.31 cuotas \$12.43 por m2
- Mayor de 1000 m2 0.38 cuotas \$15.23 por m2

Inscripción ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT).

Este trámite consta de dos etapas, ya que el empresario debe registrarse como patrón y además inscribir a los trabajadores.

Este trámite consta de dos etapas, ya que el empresario debe registrarse como patrón y además inscribir a los trabajadores.

Durante la primera etapa, el empresario tiene que registrar su alta a través del formato “Aviso de inscripción de Patrón”, dentro de los cinco días hábiles siguientes al inicio de operaciones o de una relación laboral; además debe presentar para completar el trámite:

a) Persona Moral: una copia del acta constitutiva, formulario de registro ante SHCP ó,

b) Persona Física: una copia de apertura o alta ante la SHCP e identificación. (Credencial de elector, pasaporte o cartilla). Respecto de la segunda etapa, para que el empresario pueda registrar a sus trabajadores, tendrá que llenar el formato “Aviso de inscripción del Trabajador” y presentar su credencial como patrón en el área de Afiliación y Vigencia. Este trámite deberá realizarse en un plazo de cinco días a partir de que el trabajador comenzó a laborar en la empresa. Una vez elaborado el trámite, a los 15 días de haberse realizado la inscripción, los trabajadores podrán gozar de los servicios médicos del IMSS.

Costo: Gratuito

Tiempo de trámite: Inmediato

- **inscripción de la Empresa en la Secretaría de Salud**

Cuando se va a establecer una empresa, la Secretaría de Salud considera tres esquemas de responsabilidad hacia dicha Secretaría:

- La licencia sanitaria para las empresas de mayor riesgo,
- El aviso de funcionamiento para las empresas de menor riesgo, y
- La liberación total de los giros que no constituyen riesgo para la salud.

Para realizar cualquiera de los trámites anteriores ante la Secretaría de Salud, existen diversos formularios para los distintos giros comerciales. En el presente texto se incluyen los dos más usuales:

- El relacionado con giros de alimentos, bebidas o artículos de belleza y limpieza.
- El formulario relativo a otras actividades industriales que solo requieren el “Aviso de Funcionamiento”.

Los requisitos que la SS solicita dependen del giro en el que se desarrolle la empresa. Para el formulario incluido en este capítulo se deberá presentar:

- Forma oficial de la Secretaría de Salud;
- Copia del acta constitutiva;
- Copia del acta ante el SAT
- Copia de identificación oficial con fotografía del representante legal, y

- En caso de que una persona distinta al apoderado legal realice el trámite, se debe presentar además una carta poder simple, junto con una copia de identificación legal de la persona que realiza el trámite.

Costo: Gratuito

Tiempo de trámite: Depende del sector

- **inscripción en el SIEM.**

Deberás realizar este trámite en la Cámara Empresarial Correspondiente.

- **Establecimiento de la Comisión de Seguridad e Higiene.**

Comisión de Capacitación y Adiestramiento, e inscripción de los Planes y Programas de Capacitación y Adiestramiento.

Acude a la Secretaría del Trabajo para concretarlo.

Como dato extra, te comentamos que si participa inversión extranjera directa tendrás que:

- Asistir a la Secretaría de Economía para pedir un Registro de Inversión Extranjera.
- Luego, pedir en la Comisión Nacional de Inversión Extranjera una autorización para todos aquellos giros que no entran en el esquema automático.

Este trámite se deriva de la obligación que tiene el empresario en su papel de patrón, de crear una comisión, cuyo objetivo sea investigar las causas de los accidentes y enfermedades dentro de la empresa, proponer medidas para prevenirlos y vigilar que se cumplan estas normas.

Para constituir la Comisión, el patrón debe realizar una sesión con los miembros que haya seleccionado para la Comisión, y con la representación del Sindicato, si lo hubiera. En dicha sesión se levantará el acta de integración correspondiente que debe contener los siguientes datos:

- Datos generales de la empresa;
- Registro Federal de Contribuyentes;
- Registro patronal ante el IMSS;
- Domicilio, teléfono, fax, correo electrónico;
- Rama o actividad económica;
- Fecha de inicio de actividades;
- Número de trabajadores de la empresa;
- Nombre de los integrantes de la Comisión: Coordinador, Secretario, Vocales;
- Número y datos de los centros de trabajo en los que rige la Comisión;
- Fecha de integración;
- Nombre y firma del representante del patrón, y
- Nombre y firma del representante de los trabajadores.

El acta deberá ser exhibida cuando la autoridad laboral lo requiera.

Costo: Gratuito

Tiempo de trámite: Inmediato

- **Inscripción de la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento ante la Secretaría**

La Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento es el grupo de trabajo responsable de vigilar la instrumentación, la operación del sistema y de los procedimientos que se implanten para mejorar la capacitación y el adiestramiento de los trabajadores, sugerir medidas tendientes a perfeccionarlos, conforme a las necesidades de los trabajadores y de la propia empresa.

Para constituir la Comisión, obligatoria para cada empresa, hay que elaborar un Acta Constitutiva, donde se especifiquen las bases generales de su funcionamiento y llenar el Formato “DC-1”.

Estos dos documentos no requieren presentarse ante la autoridad, puesto que la Comisión es de registro interno; sin embargo, la Secretaría de Trabajo puede solicitar en cualquier momento la presentación del Acta Constitutiva, la forma DC-1 y los informes de las actividades realizadas en los últimos 12 meses.

X ANALISIS FINANCIERO

10.1 Resumen de inversión

En el cuadro 2 se observa que el total de inversión para el presente proyecto es por \$732,649.33 de los cuales el 44% aporta el productor en activos fijos como el terreno, edificio y capital de trabajo por la cantidad de \$325,000.00, el financiamiento que se proyecta es por \$407,649.33 que representa el 56% de la inversión total que se invertirá en el acondicionamiento del terreno. Habilitaciones de espacios físicos, equipo, así como activos diferidos y capital de trabajo.

Cuadro 2. Resumen de inversión para la Ferretería en el poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo.

CONCEPTO	MONTO	% PARTICIPACIÓN
TOTAL DE INVERSION	\$732,649.33	100%
TOTAL DE APORTACIONES DEL PRODUCTOR	\$325,000.00	44%
FINANCIAMIENTO	\$407,649.33	56%

10.2 Activos Fijos

Los activos fijos se indican en el cuadro 3 y se observa que los activos por aportación del socio por terreno, edificio y capital de trabajo importan \$325,00.00 Los activos fijos que corresponden a la propuesta de financiamiento están representados por acondicionamiento del edificio, herramientas en general etc. Por la cantidad de \$407,649.33.

10.3 Activos Diferidos

Los activos diferidos para el presente proyecto son propuestos por financiamiento por la cantidad de \$32,280.00 que corresponde a la asistencia técnica, al contrato e instalación eléctrica, contabilidad y remodelación del local comercial que serán necesarios para iniciar el proyecto, como se puede observar en el cuadro 3.

Cuadro 3. Activos fijos por aportación y financiamiento para la Ferretería en el poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo.

CONCEPTOS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	MONTOS	PROGRAMA	SOCIOS	TOTAL
APORTACIÓN							
TERRENO	MTS2	25	\$3,000.00	\$75,000.00		\$75,000.00	\$75,000.00
EDIFICIO				\$250,000.00		\$250,000.00	\$250,000.00
CAPITAL DE TRABAJO							
SUB TOTAL DE APORTACIÓN						\$325,000.00	
TOTAL DE APORTACIÓN						\$325,000.00	\$325,000.00
ACTIVO FIJO							
VITRINA MIXTA 1.80 MTS	UNIDAD	1	\$4,380.00	\$4,380.00	\$4,380.00		\$4,380.00
GONDOLA DE PARED 1.80 MTS	PIEZA	1	\$2,250.00	\$2,250.00	\$2,250.00		\$2,250.00
VITRINA CAJONERA 1.8 MTS	PIEZA	1	\$5,285.00	\$5,285.00	\$5,285.00		\$5,285.00
CAMIONETA	PIEZA	1	\$151,688.00	\$151,688.00	\$151,688.00		\$151,688.00
FOCOS AHORRADORES	PIEZA	3	\$50.00	\$150.00	\$150.00		\$150.00
CAJA PLANA PARA DINERO	PIEZA	1	\$480.00	\$480.00	\$480.00		\$480.00
EXHIBIPANEL 2.44 X 1.22 MTS	PIEZA	2	\$850.00	\$1,700.00	\$1,700.00		\$1,700.00
BLISTER CROMADO 30CM	PIEZA	150	\$16.00	\$2,400.00	\$2,400.00		\$2,400.00
ANAQUEL 30X85 AZUL C/22	PIEZA	5	\$420.00	\$2,100.00	\$2,100.00		\$2,100.00
ANAQUEL 45X85 AZUL	PIEZA	2	\$580.00	\$1,160.00	\$1,160.00		\$1,160.00
PISO 60X60 VINZA BLANCO	M2	30.24	\$260.00	\$7,862.40	\$7,862.40		\$7,862.40
BULTOS CREST PORCELANATO BLANCO	BULTO	10	\$173.50	\$1,735.00	\$1,735.00		\$1,735.00
OSEL PLATA SATÍN	BOTE	2	\$1,633.50	\$3,267.00	\$3,267.00		\$3,267.00
IMPERMEABILIZANTE	BOTE	1	\$959.00	\$959.00	\$959.00		\$959.00
ALL IN ONE HP 205 G1 E12500/500GB/4GB/WIN8	EQUIPO	1	\$6,552.00	\$6,552.00	\$6,552.00		\$6,552.00
MULTIFUNCIONAL EPSON J355 TINTA CONTINUA WI-FI	EQUIPO	1	\$3,552.00	\$3,552.00	\$3,552.00		\$3,552.00
ASP-CAJA1D ASPEL CAJA 1 USR V 3.5	EQUIPO	1	\$2,809.00	\$2,809.00	\$2,809.00		\$2,809.00
SILLA PIEL DUBAI	PIEZA	1	\$3,399.00	\$3,399.00	\$3,399.00		\$3,399.00
SILLA APILABLE COSTA RICA	PIEZA	1	\$339.00	\$339.00	\$339.00		\$339.00
ESCRITORIO CROME	PIEZA	1	\$2,999.00	\$2,999.00	\$2,999.00		\$2,999.00
ETIQUETADORA 2 LINEAS	PIEZA	1	\$599.00	\$599.00	\$599.00		\$599.00
REPUESTOS TINTA P/ ETIQUETADORA	PIEZA	2	\$115.00	\$230.00	\$230.00		\$230.00
ETIQUETAS PARA ETIQUETADORA 5P	PIEZA	2	\$55.00	\$110.00	\$110.00		\$110.00
VENTILADOR IND BCO MOTOR	PIEZA	2	\$311.59	\$623.18	\$623.18		\$623.18
SUBTOTAL DE ACTIVOS FIJOS				\$206,628.58	\$206,628.58		\$206,628.58
ACTIVO DIFERIDO							
ASISTENCIA TECNICA	PRESUPUESTO	1	\$14,000.00	\$14,000.00	\$14,000.00		\$14,000.00
INSTALACIÓN ELECTRICA	INSTALACIÓN	1	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00		\$2,000.00
MANTENIMIENTO DEL LOCAL	PRESUPUESTO	1	\$16,000.00	\$16,000.00	\$16,000.00		\$16,000.00
CONTRATO INSTALACIÓN ELECTRICA	CONTRATO	1	\$280.00	\$280.00	\$280.00		\$280.00
SUBTOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS				\$32,280.00	\$32,280.00		\$32,280.00
CAPITAL DE TRABAJO							
CAPITAL DE TRABAJO PARA EL PRIMER AÑO	PRESUPUESTO	1	\$168,740.75	\$168,740.75	\$168,740.75		\$168,740.75
SUBTOTAL CAPITAL DE TRABAJO					\$168,740.75		\$168,740.75
TOTAL				\$646,557.91	\$407,649.33	\$325,000.00	\$732,649.33

10.4 Depreciación y Amortización

La depreciación corresponde al reconocimiento de “gastos” originados en la obsolescencia y deterioro de los bienes del activo fijo. La amortización corresponde a la eliminación, con efecto en resultados, de cualquier monto a través de un periodo determinado de tiempo.

Los cargos de depreciación y amortización sólo tiene sentido determinarlos cuando se pagan impuestos, pues es una forma legal de recuperar la inversión y de pagar menos impuestos (Escalona, 2004).

En el cuadro 4 se indican las depreciaciones y amortizaciones de los activos fijos y diferidos del proyecto de servicios de la Ferretería en el poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo. Las depreciaciones anuales durante un horizonte del proyecto serán de \$44,075.45. Las amortizaciones de los diferidos que corresponde a las capacitaciones e instalación son por \$8,280.00 El total de depreciaciones y amortizaciones es por \$36,819.25. Es importante indicar que en este cuadro se indica el valor de rescate después de 5 años y una vez descontadas las depreciaciones y amortizaciones, siendo este de \$52,355.45.

Cuadro 4. Depreciaciones y Amortizaciones de activos fijos y diferidos de la Ferretería, del poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo.

CONCEPTOS	MONTOS	VIDA UTIL	% DEPRECIA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR RESCATE
APORTACIÓN									
TERRENO	\$75,000.00	20	0.00%	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$75,000.00
EDIFICIO	\$250,000.00	20	20.00%	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$200,000.00
VITRINA MIXTA 1.80 MTS	\$4,380.00	5	17.00%	\$744.60	\$744.60	\$744.60	\$744.60	\$744.60	\$657.00
GONDOLA DE PARED 1.80 MTS	\$2,250.00	5	17.00%	\$382.50	\$382.50	\$382.50	\$382.50	\$382.50	\$337.50
VITRINA CAJONERA 1.8 MTS	\$5,285.00	5	17.00%	\$898.45	\$898.45	\$898.45	\$898.45	\$898.45	\$792.75
CAMIONETA	\$151,688.00	5	17.00%	\$25,786.96	\$25,786.96	\$25,786.96	\$25,786.96	\$25,786.96	\$22,753.20
EXHIBIPANEL 2.44 X 1.22 MTS	\$1,700.00	5	17.00%	\$289.00	\$289.00	\$289.00	\$289.00	\$289.00	\$255.00
BLISTER CROMADO 30CM	\$2,400.00	5	17.00%	\$408.00	\$408.00	\$408.00	\$408.00	\$408.00	\$360.00
ANAQUEL 30X85 AZUL C/22	\$2,100.00	5	17.00%	\$357.00	\$357.00	\$357.00	\$357.00	\$357.00	\$315.00
ANAQUEL 45X85 AZUL	\$1,160.00	5	17.00%	\$197.20	\$197.20	\$197.20	\$197.20	\$197.20	\$174.00
ALL IN ONE HP 205 G1 E12500/500GB/4GB/WIN8	\$6,552.00	3	28.33%	\$1,856.40	\$1,856.40	\$1,856.40	\$1,856.40	\$1,856.40	\$982.80
MULTIFUNCIONAL EPSON J355 TINTA CONTINUA WI-FI	\$3,552.00	3	28.33%	\$1,006.40	\$1,006.40	\$1,006.40	\$1,006.40	\$1,006.40	\$532.80
ASP-CAJA1D ASPEL CAJA 1 USR V 3.5	\$2,809.00	3	28.33%	\$795.88	\$795.88	\$795.88	\$795.88	\$795.88	\$421.35
SILLA PIEL DUBAI	\$3,399.00	5	17.00%	\$577.83	\$577.83	\$577.83	\$577.83	\$577.83	\$509.85
SILLA APILABLE COSTA RICA	\$339.00	5	17.00%	\$57.63	\$57.63	\$57.63	\$57.63	\$57.63	\$50.85
ESCRITORIO CROME	\$2,999.00	5	17.00%	\$509.83	\$509.83	\$509.83	\$509.83	\$509.83	\$449.85
ETIQUETADORA 2 LINEAS	\$599.00	5	17.00%	\$101.83	\$101.83	\$101.83	\$101.83	\$101.83	\$89.85
VENTILADOR IND BCO MOTOR	\$623.18	5	17.00%	\$105.94	\$105.94	\$105.94	\$105.94	\$105.94	\$93.48
TOTAL DE DEPRECIACIONES				\$44,075.45	\$44,075.45	\$44,075.45	\$44,075.45	\$44,075.45	\$303,775.28
AMORTIZACIONES									
ASISTENCIA TECNICA	\$14,000.00	0	8.50%	\$2,800.00	\$2,800.00	\$2,800.00	\$2,800.00	\$2,800.00	\$0.00
INSTALACIÓN ELECTRICA	\$2,000.00	0	8.50%	\$2,000.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
MANTENIMIENTO DEL LOCAL	\$16,000.00	0	8.50%	\$3,200.00	\$3,200.00	\$3,200.00	\$3,200.00	\$3,200.00	\$0.00
CONTRATO INSTALACIÓN ELECTRICA	\$280.00	0	8.50%	\$280.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL DE AMORTIZACIONES				\$8,280.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$0.00
TOTAL DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES				\$52,355.45	\$50,075.45	\$50,075.45	\$50,075.45	\$50,075.45	\$303,775.28

10.5 Presupuesto de Ingresos

Es aquel presupuesto que permite arrojar los ingresos que la empresa va a generar en cierto periodo de tiempo. Para poder atraer los ingresos de una empresa es necesario conocer las unidades a vender, el precio de los productos y la política de ventas implementaría.

10.5.1 Ingresos por venta

Total de los recursos obtenidos por las ventas del producto o servicio de la empresa durante el periodo establecido.

En el cuadro 5, se puede determinar las proyecciones de las ventas mensuales, especificando que durante los meses noviembre y diciembre hay mucha demanda de algún tipo de artículo de Ferretería, por un monto de \$283,582.04, y \$575,138.95, considerando que todos los siguientes meses cuentan con el mismo nivel de venta. Lo que permite tener un total de ventas anuales para el primer año de \$2, 819,615.48.

Cuadro 5. Ingresos por venta del proyecto de inversión de la Ferretería del poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo.

MATERIALES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	COSTO UNITARIO
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
ALIMENTADOR SANITARIO 1/2" PIP X 7/8" PIP 50 CM	\$0.00	\$531.25	\$332.03	\$531.25	\$531.25	\$664.07	\$929.69	\$996.10	\$332.03	\$664.07	\$796.88	\$1,660.16	\$66.41
MANERAL DICA GDE. F-MDIG	\$0.00	\$406.84	\$406.84	\$610.25	\$508.55	\$610.25	\$610.25	\$610.25	\$610.25	\$610.25	\$610.25	\$2,034.18	\$50.85
MANGUERA PARA LAVADORA VINIL BLANCO 3/4" X 1/2"	\$0.00	\$784.49	\$784.49	\$627.59	\$941.38	\$941.38	\$1,255.18	\$941.38	\$941.38	\$941.38	\$941.38	\$2,196.56	\$78.45
PINZA ELECTRICISTA CLASICA 201-8 MARCA KLEIN AZ.	\$0.00	\$569.78	\$854.67	\$854.67	\$854.67	\$854.67	\$1,424.45	\$1,139.56	\$569.78	\$569.78	\$854.67	\$1,709.34	\$284.89
PICO PICO 5LBS. MANGO DE MADERA 36" PP-5MX.	\$0.00	\$406.16	\$609.24	\$609.24	\$609.24	\$609.24	\$1,015.40	\$812.32	\$406.16	\$406.16	\$609.24	\$1,218.48	\$203.08
LLAVE D/CONTROL ANGULAR F-401SC	\$0.00	\$408.51	\$408.51	\$326.81	\$490.21	\$490.21	\$653.62	\$490.21	\$490.21	\$490.21	\$490.21	\$1,143.83	\$40.85
JUEGO COMPLETO D/ACCESORIOS-HERRAJES P/WC.	\$0.00	\$451.85	\$361.48	\$451.85	\$451.85	\$542.21	\$722.95	\$542.21	\$542.21	\$542.21	\$632.58	\$1,265.17	\$90.37
REGADERA CIBRAZO Y CHAPEON DICA 4504B	\$0.00	\$410.81	\$328.64	\$410.81	\$410.81	\$492.97	\$657.29	\$492.97	\$492.97	\$492.97	\$575.13	\$1,150.25	\$82.16
TANQUE PARA BAÑO BLANCO	\$0.00	\$827.04	\$1,240.56	\$1,240.56	\$1,240.56	\$1,240.56	\$2,067.59	\$1,654.07	\$827.04	\$827.04	\$1,240.56	\$2,481.11	\$413.52
JUEGO DE 4 PIEZAS DE SUJETADORES CON MATRACA	\$0.00	\$656.61	\$984.92	\$984.92	\$984.92	\$984.92	\$1,641.53	\$1,313.23	\$656.61	\$656.61	\$984.92	\$1,969.84	\$328.31
MACHETE PULIDO LISO 24" 152-24 P-LI-5 IMACASA	\$0.00	\$520.56	\$520.56	\$455.49	\$585.63	\$650.70	\$650.70	\$780.84	\$650.70	\$650.70	\$845.91	\$1,496.61	\$65.07
MACHETE PULIDO LISO 22 PULG. CORNETA	\$0.00	\$350.33	\$280.26	\$350.33	\$350.33	\$420.39	\$560.52	\$420.39	\$420.39	\$420.39	\$490.46	\$980.91	\$70.07
MACHETE PULIDO LISO 14 PULG. CORNETA	\$0.00	\$140.13	\$140.13	\$70.07	\$210.20	\$210.20	\$210.20	\$280.26	\$210.20	\$210.20	\$280.26	\$560.52	\$70.07
SERRUCHO MOD.DORADO 20 PULG TRUPER	\$0.00	\$255.39	\$255.39	\$127.70	\$383.09	\$383.09	\$383.09	\$510.79	\$383.09	\$383.09	\$510.79	\$1,021.57	\$127.70
SERRUCHO MOD.DORADO 22 PULG TRUPER	\$0.00	\$265.14	\$265.14	\$132.57	\$397.71	\$397.71	\$397.71	\$530.28	\$397.71	\$397.71	\$530.28	\$1,060.56	\$132.57
VENTILADOR DE PEDESTAL SF-416 LINKE	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,111.77	\$0.00	\$1,111.77	\$1,111.77	\$1,111.77	\$1,111.77	\$1,111.77	\$2,223.53	\$4,447.06	\$1,111.77
VENTILADOR DE PEDESTAL C/CONTROL REMOTO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,366.88	\$0.00	\$1,366.88	\$1,366.88	\$1,366.88	\$1,366.88	\$1,366.88	\$2,733.75	\$5,467.50	\$1,366.88
JUEGO DE 8 LLAVES ALLEN STANDART TIPO NAVAJA CUERPO CESPOL P/REGADERO FLEXIBLE (DESCESFLEBARA)	\$0.00	\$179.98	\$269.97	\$269.97	\$269.97	\$269.97	\$449.96	\$359.96	\$179.98	\$179.98	\$269.97	\$539.95	\$89.99
THINNER TIPO AMERICANO	\$0.00	\$213.48	\$213.48	\$182.98	\$213.48	\$213.48	\$243.97	\$243.97	\$243.97	\$243.97	\$304.97	\$609.93	\$30.50
THINNER STD	\$0.00	\$166.23	\$166.23	\$142.48	\$166.23	\$166.23	\$189.97	\$189.97	\$189.97	\$189.97	\$237.47	\$474.93	\$23.75
CERRADURA SKU-80119 POMO BAÑO LATON ANT A 40S NOVO	\$0.00	\$592.30	\$592.30	\$592.30	\$592.30	\$592.30	\$592.30	\$592.30	\$592.30	\$592.30	\$592.30	\$1,184.60	\$296.15
CERRADURA SKU-80876 GATILLO NORM D/CIL VENECIA 28D	\$0.00	\$969.57	\$969.57	\$969.57	\$969.57	\$969.57	\$969.57	\$969.57	\$969.57	\$969.57	\$969.57	\$1,939.14	\$484.79
CERRADURA SKU-91225 POMO BAÑO LATON ANT APOLLO BAÑO	\$0.00	\$395.50	\$395.50	\$593.24	\$593.24	\$593.24	\$593.24	\$988.74	\$593.24	\$593.24	\$790.99	\$2,175.23	\$197.75
CERROJO LLAVE MARIPOSA LATON BRILLANTE MY-680	\$0.00	\$158.96	\$158.96	\$317.93	\$317.93	\$476.89	\$158.96	\$158.96	\$317.93	\$317.93	\$476.89	\$953.78	\$158.96
DISCO DE SIERRA CIRCULAR 9-1/4" 40T MAKITA	\$0.00	\$290.06	\$290.06	\$580.12	\$580.12	\$870.18	\$290.06	\$290.06	\$580.12	\$580.12	\$870.18	\$1,740.37	\$290.06
PEDESTAL PARA LAVABO RIALTO AZUL HOLANDA	\$0.00	\$174.57	\$174.57	\$349.14	\$349.14	\$523.71	\$174.57	\$174.57	\$349.14	\$349.14	\$523.71	\$1,047.41	\$174.57
ESCOBILLO PARA WC C/BASE PERICO (PABREY) PE-36P	\$0.00	\$219.89	\$219.89	\$219.89	\$219.89	\$219.89	\$219.89	\$219.89	\$219.89	\$219.89	\$219.89	\$439.78	\$27.49
MATRACA PICUADRO 1/2" PULG. CAB DIPERA M-5449 TRUPER	\$0.00	\$310.14	\$310.14	\$620.27	\$620.27	\$930.41	\$310.14	\$310.14	\$620.27	\$620.27	\$930.41	\$1,860.81	\$310.14
ESTUFA DE 3 QUEMADORES MILENIUM	\$0.00	\$577.71	\$577.71	\$1,155.41	\$1,155.41	\$1,733.12	\$577.71	\$577.71	\$1,155.41	\$1,155.41	\$1,733.12	\$3,466.23	\$577.71
ROTO MARTILLO 3/8 2V 500W BOSCH	\$0.00	\$756.46	\$756.46	\$756.46	\$756.46	\$756.46	\$756.46	\$756.46	\$756.46	\$756.46	\$756.46	\$1,512.92	\$756.46
FILO DE SEGUETA NICHOLSON MH-1812 28024500	\$0.00	\$214.06	\$214.06	\$214.06	\$214.06	\$214.06	\$214.06	\$214.06	\$214.06	\$214.06	\$214.06	\$428.11	\$13.38
FILO DE SEGUETA NARANJA DIENTE FINO 102412 HECORT	\$0.00	\$192.24	\$144.18	\$192.24	\$230.69	\$230.69	\$230.69	\$230.69	\$259.52	\$249.91	\$278.75	\$528.66	\$9.61
LAMPARA COMPACTO FLUORESCENTE MEDIO ESPIRAL 45V.	\$0.00	\$266.57	\$266.57	\$266.57	\$0.00	\$399.86	\$266.57	\$399.86	\$399.86	\$399.86	\$533.14	\$1,199.57	\$133.29
BARRETA HEXAGONAL 1 PULG.X1.75 BAP-175 TRUPER	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$463.56	\$0.00	\$463.56	\$463.56	\$463.56	\$463.56	\$463.56	\$927.13	\$1,854.25	\$463.56
BASCULA 200KG PRACTICA SICUCHARON NUEVO LEON	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,951.18	\$0.00	\$1,951.18	\$1,951.18	\$1,951.18	\$1,951.18	\$1,951.18	\$3,902.36	\$7,804.73	\$1,951.18
TUBO RIGIDO D/COBRE 1/2" TIPO "M".	\$0.00	\$153.39	\$153.39	\$230.08	\$230.08	\$230.08	\$230.08	\$383.47	\$230.08	\$230.08	\$306.77	\$843.63	\$76.69
TUBO RIGIDO D/COBRE 1" TIPO "M".	\$0.00	\$298.00	\$298.00	\$596.00	\$596.00	\$894.00	\$298.00	\$298.00	\$596.00	\$596.00	\$894.00	\$1,787.99	\$298.00
TUBO RIGIDO D/COBRE 1 1/2" TIPO "M".	\$0.00	\$422.75	\$422.75	\$845.51	\$845.51	\$1,268.26	\$422.75	\$422.75	\$845.51	\$845.51	\$1,268.26	\$2,536.52	\$422.75
LLANA DENTADA TRIANGULAR BELLOTA 5877	\$0.00	\$241.79	\$241.79	\$362.68	\$362.68	\$362.68	\$362.68	\$604.46	\$362.68	\$362.68	\$483.57	\$1,329.82	\$120.89
LLANA LISA MANGO PLASTICO BELLOTA 50867	\$0.00	\$126.47	\$126.47	\$189.70	\$189.70	\$189.70	\$189.70	\$316.17	\$189.70	\$189.70	\$252.94	\$695.57	\$63.23
CILINDRO ESTACIONARIO PIGAS 120KG	\$0.00	\$3,549.45	\$3,549.45	\$3,549.45	\$3,549.45	\$3,549.45	\$3,549.45	\$3,549.45	\$3,549.45	\$3,549.45	\$3,549.45	\$7,098.89	\$3,549.45
SERRUCHO MOD. DORADO 18 PULG STD-18 TRUPER	\$0.00	\$235.95	\$235.95	\$353.93	\$353.93	\$353.93	\$353.93	\$589.88	\$353.93	\$353.93	\$471.91	\$1,297.74	\$117.98
MEZCLADORA P/REGADERO 8" 1/4 DE VUELTA CROMO.	\$0.00	\$661.88	\$661.88	\$992.82	\$992.82	\$992.82	\$992.82	\$1,654.70	\$992.82	\$992.82	\$1,323.76	\$3,640.33	\$330.94
MEZCLADORA P/LAVABO 4" 1/4 DE VUELTA ACABADO CROMO.	\$0.00	\$506.68	\$506.68	\$760.02	\$760.02	\$760.02	\$760.02	\$1,266.71	\$760.02	\$760.02	\$1,013.36	\$2,786.75	\$253.34
TUBO SANITARIO NORMA 150MM 6".	\$0.00	\$644.37	\$644.37	\$644.37	\$644.37	\$644.37	\$644.37	\$644.37	\$644.37	\$644.37	\$644.37	\$1,288.74	\$107.39
TUBO SANITARIO NORMA 110MM 4"	\$0.00	\$465.62	\$465.62	\$465.62	\$465.62	\$465.62	\$465.62	\$465.62	\$465.62	\$465.62	\$465.62	\$931.23	\$38.80

TUBO RIGIDO DICOBRE 1" TIPO "M".	\$0.00	\$351.35	\$351.35	\$351.35	\$351.35	\$351.35	\$351.35	\$351.35	\$351.35	\$351.35	\$351.35	\$351.35	\$351.35	\$702.70	\$175.68
TUBO COBRE FLEXIBLE 1/2".	\$0.00	\$168.56	\$168.56	\$252.84	\$252.84	\$252.84	\$252.84	\$421.40	\$252.84	\$252.84	\$337.12	\$927.09	\$84.28		
TUBO RIGIDO DICOBRE 2" TIPO "M".	\$0.00	\$585.89	\$585.89	\$585.89	\$585.89	\$585.89	\$585.89	\$585.89	\$585.89	\$585.89	\$585.89	\$1,171.77	\$585.89		
PINZA PUNTA Y CORTE 6" 10609KNOVA	\$0.00	\$165.97	\$165.97	\$248.95	\$248.95	\$248.95	\$248.95	\$414.92	\$248.95	\$248.95	\$331.94	\$912.83	\$82.98		
VALVULA GLOBO ROSCABLE URREA F-65.13 1/2	\$0.00	\$533.93	\$533.93	\$533.93	\$533.93	\$533.93	\$533.93	\$533.93	\$533.93	\$533.93	\$533.93	\$1,067.85	\$106.79		
TAZA PARA BAÑO BLANCO	\$0.00	\$904.74	\$904.74	\$904.74	\$904.74	\$904.74	\$904.74	\$904.74	\$904.74	\$904.74	\$904.74	\$1,809.49	\$452.37		
PINZA DE CHOFRER PCH-10 TRUPER	\$0.00	\$612.93	\$612.93	\$612.93	\$612.93	\$612.93	\$612.93	\$612.93	\$612.93	\$612.93	\$612.93	\$1,225.85	\$102.15		
PINZA DE QUIJADA CURVA 10"	\$0.00	\$334.02	\$334.02	\$334.02	\$334.02	\$334.02	\$334.02	\$334.02	\$334.02	\$334.02	\$334.02	\$668.03	\$167.01		
CUCHBARRETA DE PUNTA 7/8 X 1.25 M BAP-125 TRUPER	\$0.00	\$273.33	\$273.33	\$273.33	\$273.33	\$273.33	\$273.33	\$273.33	\$273.33	\$273.33	\$273.33	\$546.67	\$273.33		
CAJA DE HERRAMIENTAS AMPLIA DE 22" NARANJA CHA-22N	\$0.00	\$484.06	\$484.06	\$726.08	\$726.08	\$726.08	\$726.08	\$1,210.14	\$726.08	\$726.08	\$968.11	\$2,662.31	\$242.03		
SOLDADORA PREMIER 250AMP	\$0.00	\$5,293.46	\$7,940.19	\$7,940.19	\$7,940.19	\$7,940.19	\$13,233.65	\$10,586.92	\$5,293.46	\$5,293.46	\$7,940.19	\$15,880.37	\$2,646.73		
VENTILADOR DE TECHO LINKE ALUMINIO MOD. 560	\$0.00	\$3,244.19	\$4,866.28	\$4,866.28	\$4,866.28	\$4,866.28	\$8,110.46	\$6,488.37	\$3,244.19	\$3,244.19	\$4,866.28	\$9,732.56	\$1,622.09		
CALENTADOR DE PASO 5LTS GUARDIAN	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$2,462.24	\$0.00	\$2,462.24	\$2,462.24	\$2,462.24	\$2,462.24	\$2,462.24	\$4,924.48	\$9,848.95	\$2,462.24		
ROTO BOMBA SUMERGIBLE DE 1/2 HP 320005-ROTOPLAS	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$3,022.02	\$0.00	\$3,022.02	\$3,022.02	\$3,022.02	\$3,022.02	\$3,022.02	\$6,044.03	\$12,088.06	\$3,022.02		
COMPRESORA GONI MOD.960 2.5H.P. C/ANQ.25LTS	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$2,748.78	\$0.00	\$2,748.78	\$2,748.78	\$2,748.78	\$2,748.78	\$2,748.78	\$5,497.55	\$10,995.10	\$2,748.78		
BOMBA ELECTRICA MONOFASICA P/AGUA 1/2 HP.SIEMENS	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,788.98	\$0.00	\$1,788.98	\$1,788.98	\$1,788.98	\$1,788.98	\$1,788.98	\$3,577.96	\$7,155.92	\$1,788.98		
CALENTADOR ELECTRICO 40LTS 01-03-0-002 KALOTRON	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$2,748.01	\$0.00	\$2,748.01	\$2,748.01	\$2,748.01	\$2,748.01	\$2,748.01	\$5,496.01	\$10,992.02	\$2,748.01		
CILINDRO PARA EL GAS 20KG	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$806.50	\$0.00	\$806.50	\$806.50	\$806.50	\$806.50	\$806.50	\$1,613.01	\$3,226.01	\$806.50		
LLANA DE HULE ESPUMA Y MADERA	\$0.00	\$281.12	\$281.12	\$281.12	\$281.12	\$281.12	\$281.12	\$281.12	\$281.12	\$281.12	\$281.12	\$562.25	\$35.14		
LAMINA DE CARTON ASFALTADA JUMBO NEGRA	\$0.00	\$2,054.93	\$2,054.93	\$2,054.93	\$2,054.93	\$2,054.93	\$2,054.93	\$2,054.93	\$2,054.93	\$2,054.93	\$2,054.93	\$4,109.86	\$684.98		
MALLA CICLONICA FORRADA 2.00 MT CAL.12.5	\$0.00	\$8,943.75	\$8,943.75	\$8,943.75	\$8,943.75	\$8,943.75	\$8,943.75	\$8,943.75	\$8,943.75	\$8,943.75	\$8,943.75	\$17,887.50	\$1,788.75		
MAIA CICLONICA GALVANIZADA 2.00 MTS	\$0.00	\$5,045.11	\$5,045.11	\$5,045.11	\$5,045.11	\$5,045.11	\$5,045.11	\$5,045.11	\$5,045.11	\$5,045.11	\$5,045.11	\$10,090.22	\$2,522.56		
MALLA AVICOLA 1.70 MTS. GRADUADA, CAL 14.5	\$0.00	\$4,067.12	\$4,067.12	\$4,067.12	\$4,067.12	\$4,067.12	\$4,067.12	\$4,067.12	\$4,067.12	\$4,067.12	\$4,067.12	\$8,134.24	\$2,033.56		
MALLA BORRQUERA DE 1.4 MTR	\$0.00	\$5,178.87	\$5,178.87	\$5,178.87	\$5,178.87	\$5,178.87	\$5,178.87	\$5,178.87	\$5,178.87	\$5,178.87	\$5,178.87	\$10,357.74	\$1,035.77		
CORTADORA DE METAL 14" 2000W CS2001-B3	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$2,624.85	\$0.00	\$2,624.85	\$2,624.85	\$2,624.85	\$2,624.85	\$2,624.85	\$5,249.69	\$10,499.38	\$2,624.85		
MOTOSIERRA MOTOR A GASOLINA BARRA DE CORTE DE 20"	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$3,261.87	\$0.00	\$3,261.87	\$3,261.87	\$3,261.87	\$3,261.87	\$3,261.87	\$6,523.74	\$13,047.48	\$3,261.87		
MOTOR MONOFASICO 2 HP	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$2,639.60	\$0.00	\$2,639.60	\$2,639.60	\$2,639.60	\$2,639.60	\$2,639.60	\$5,279.20	\$10,558.40	\$2,639.60		
ESCALERA MULTIPEGABLE M14-16MX WERNER	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$4,162.86	\$0.00	\$4,162.86	\$4,162.86	\$4,162.86	\$4,162.86	\$4,162.86	\$8,325.72	\$16,651.44	\$4,162.86		
CARGADOR BATERIA C/ARRANCADOR 2/3S/200 AMP GRANDE	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$3,709.34	\$0.00	\$3,709.34	\$3,709.34	\$3,709.34	\$3,709.34	\$3,709.34	\$7,418.68	\$14,837.36	\$3,709.34		
CEMENTO CRUZ AZUL	\$0.00	\$8,100.00	\$8,100.00	\$8,100.00	\$8,100.00	\$8,100.00	\$8,100.00	\$8,100.00	\$8,100.00	\$8,100.00	\$8,100.00	\$16,200.00	\$162.00		
VARILLA	\$0.00	\$2,160.00	\$2,160.00	\$2,160.00	\$2,160.00	\$2,160.00	\$2,160.00	\$2,160.00	\$2,160.00	\$2,160.00	\$2,160.00	\$4,320.00	\$108.00		
BLOCK CHICO	\$0.00	\$472.50	\$506.25	\$540.00	\$540.00	\$540.00	\$540.00	\$540.00	\$540.00	\$540.00	\$573.75	\$1,147.50	\$6.75		
BLOK GRANDE	\$0.00	\$405.00	\$405.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$607.50	\$1,012.50	\$405.00	\$1,215.00	\$2,430.00	\$8.10		
Barreta de punta 7/8x1m	\$0.00	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$1,174.50	\$195.75		
Grifa con dos bocas de 3/8-1/2	\$0.00	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$769.50	\$128.25		
Bieldo de paja de 6	\$0.00	\$688.50	\$688.50	\$688.50	\$688.50	\$688.50	\$688.50	\$688.50	\$688.50	\$688.50	\$688.50	\$1,377.00	\$344.25		
Carretilla 55 llanta negra	\$0.00	\$9,801.00	\$9,801.00	\$9,801.00	\$9,801.00	\$9,801.00	\$9,801.00	\$9,801.00	\$9,801.00	\$9,801.00	\$9,801.00	\$19,602.00	\$816.75		
Carretilla pasturera 100 ft3	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,167.75	\$0.00	\$1,167.75	\$1,167.75	\$1,167.75	\$1,167.75	\$1,167.75	\$1,167.75	\$2,335.50	\$4,671.00	\$1,167.75	
Llanta para carretilla reforzada completa	\$0.00	\$1,701.00	\$1,701.00	\$1,701.00	\$1,701.00	\$1,701.00	\$1,701.00	\$1,701.00	\$1,701.00	\$1,701.00	\$1,701.00	\$3,402.00	\$283.50		
Cintal teflon de 1/2x7 m	\$0.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$1,620.00	\$4.05		
Cuchara forjada de 6 truper	\$0.00	\$1,539.00	\$1,539.00	\$1,539.00	\$1,539.00	\$1,539.00	\$1,539.00	\$1,539.00	\$1,539.00	\$1,539.00	\$1,539.00	\$3,078.00	\$128.25		
Desarmador plano de 1/4x6	\$0.00	\$1,166.40	\$1,166.40	\$1,166.40	\$1,166.40	\$1,166.40	\$1,166.40	\$1,166.40	\$1,166.40	\$1,166.40	\$1,166.40	\$2,332.80	\$32.40		
Desarmador plano de 5/16x6	\$0.00	\$1,080.00	\$1,080.00	\$1,080.00	\$1,080.00	\$1,080.00	\$1,080.00	\$1,080.00	\$1,080.00	\$1,080.00	\$1,080.00	\$2,160.00	\$43.20		
Juego de 5 desarmadores truper	\$0.00	\$1,721.25	\$1,721.25	\$1,721.25	\$1,721.25	\$1,721.25	\$1,721.25	\$1,721.25	\$1,721.25	\$1,721.25	\$1,721.25	\$3,442.50	\$114.75		
Guante de algodón con puntos pvc	\$0.00	\$216.00	\$216.00	\$216.00	\$216.00	\$216.00	\$216.00	\$216.00	\$216.00	\$216.00	\$216.00	\$432.00	\$21.60		
Guante de piel de borrego corto	\$0.00	\$1,248.75	\$999.00	\$1,248.75	\$1,248.75	\$1,498.50	\$1,998.00	\$1,498.50	\$1,498.50	\$1,498.50	\$1,748.25	\$3,496.50	\$249.75		
Guante piel borrego	\$0.00	\$1,741.50	\$1,741.50	\$1,741.50	\$1,741.50	\$1,741.50	\$1,741.50	\$1,741.50	\$1,741.50	\$1,741.50	\$1,741.50	\$3,483.00	\$174.15		
Escoba metalica reforzada 18d	\$0.00	\$438.75	\$351.00	\$438.75	\$438.75	\$526.50	\$702.00	\$526.50	\$526.50	\$526.50	\$614.25	\$1,228.50	\$87.75		
Escoba metal/plastico 22 dientes	\$0.00	\$455.63	\$364.50	\$455.63	\$455.63	\$546.75	\$729.00	\$546.75	\$546.75	\$546.75	\$637.88	\$1,275.75	\$91.13		
Flexometro contra impacto 3 m	\$0.00	\$236.25	\$189.00	\$236.25	\$236.25	\$283.50	\$378.00	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$330.75	\$661.50	\$47.25		
Flexometro contra impacto 5 m	\$0.00	\$371.25	\$297.00	\$371.25	\$371.25	\$445.50	\$594.00	\$445.50	\$445.50	\$445.50	\$519.75	\$1,039.50	\$74.25		
Flexometro contra impacto 8 m	\$0.00	\$641.25	\$513.00	\$641.25	\$641.25	\$769.50	\$1,026.00	\$769.50	\$769.50	\$769.50	\$897.75	\$1,795.50	\$128.25		
Flexometro contra impacto 10 m	\$0.00	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$587.25	\$1,174.50	\$195.75		
Flexometro con magneto en punta 3 m	\$0.00	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$567.00	\$47.25		
Flexometro con magneto en punta 5 m	\$0.00	\$371.25	\$297.00	\$371.25	\$371.25	\$445.50	\$594.00	\$445.50	\$445.50	\$445.50	\$519.75	\$1,039.50	\$74.25		

Flexometro con magneo en punta 8 m	\$0.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$1,026.00	\$128.25
Hacha media labor de 3lbs sin mango	\$0.00	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$769.50	\$128.25
Hacha media labor de 3 1/2 lbs	\$0.00	\$283.50	\$425.25	\$425.25	\$425.25	\$425.25	\$425.25	\$708.75	\$567.00	\$283.50	\$283.50	\$425.25	\$850.50	\$141.75
Hacha media labor de 4 lbs sin mango	\$0.00	\$310.50	\$310.50	\$310.50	\$310.50	\$310.50	\$310.50	\$310.50	\$310.50	\$310.50	\$310.50	\$310.50	\$621.00	\$155.25
Hacha labor entera de 2 1/2 kbs	\$0.00	\$459.00	\$459.00	\$459.00	\$459.00	\$459.00	\$459.00	\$459.00	\$459.00	\$459.00	\$459.00	\$459.00	\$918.00	\$114.75
Hacha labor entera de 3 lbs sin mango	\$0.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$513.00	\$1,026.00	\$128.25
Hacha labor entera de 3 1/2 lbs	\$0.00	\$283.50	\$283.50	\$141.75	\$425.25	\$425.25	\$425.25	\$567.00	\$425.25	\$425.25	\$567.00	\$1,134.00	\$141.75	\$141.75
Hacha labor entera de 4 lbs s/mango	\$0.00	\$310.50	\$310.50	\$155.25	\$465.75	\$465.75	\$465.75	\$621.00	\$465.75	\$465.75	\$621.00	\$1,242.00	\$155.25	\$155.25
Lona de 2x3 m truper	\$0.00	\$243.00	\$243.00	\$121.50	\$364.50	\$364.50	\$364.50	\$486.00	\$364.50	\$364.50	\$486.00	\$972.00	\$121.50	\$121.50
Lona de 3x3 m truper	\$0.00	\$364.50	\$364.50	\$182.25	\$546.75	\$546.75	\$546.75	\$729.00	\$546.75	\$546.75	\$729.00	\$1,458.00	\$182.25	\$182.25
Lona de 4x5 m truper	\$0.00	\$796.50	\$796.50	\$796.50	\$796.50	\$796.50	\$796.50	\$796.50	\$796.50	\$796.50	\$796.50	\$796.50	\$1,593.00	\$398.25
Lona de 4x6 m truper	\$0.00	\$931.50	\$1,397.25	\$1,397.25	\$1,397.25	\$1,397.25	\$2,328.75	\$1,863.00	\$931.50	\$931.50	\$1,397.25	\$2,794.50	\$465.75	\$465.75
Lona de 5x6 m truper	\$0.00	\$1,174.50	\$1,174.50	\$1,174.50	\$1,174.50	\$1,174.50	\$1,174.50	\$1,174.50	\$1,174.50	\$1,174.50	\$1,174.50	\$1,174.50	\$2,349.00	\$587.25
Lona de 6x12 m truper	\$0.00	\$4,009.50	\$4,009.50	\$4,009.50	\$4,009.50	\$4,009.50	\$4,009.50	\$4,009.50	\$4,009.50	\$4,009.50	\$4,009.50	\$4,009.50	\$8,019.00	\$1,336.50
Lona de 12x17 m truper	\$0.00	\$7,695.00	\$7,695.00	\$7,695.00	\$7,695.00	\$7,695.00	\$7,695.00	\$7,695.00	\$7,695.00	\$7,695.00	\$7,695.00	\$7,695.00	\$15,390.00	\$3,847.50
Lona de polietileno	\$0.00	\$607.50	\$607.50	\$607.50	\$607.50	\$607.50	\$607.50	\$607.50	\$607.50	\$607.50	\$607.50	\$607.50	\$1,215.00	\$121.50
Llave española de 7/16	\$0.00	\$648.00	\$648.00	\$648.00	\$648.00	\$648.00	\$648.00	\$648.00	\$648.00	\$648.00	\$648.00	\$648.00	\$1,296.00	\$43.20
Juego de 6 llaves comb milim	\$0.00	\$1,451.25	\$1,161.00	\$1,451.25	\$1,451.25	\$1,451.25	\$1,741.50	\$2,322.00	\$1,741.50	\$1,741.50	\$1,741.50	\$2,031.75	\$4,063.50	\$290.25
Juego de 6 llaves comb std	\$0.00	\$1,451.25	\$1,161.00	\$1,451.25	\$1,451.25	\$1,451.25	\$1,741.50	\$2,322.00	\$1,741.50	\$1,741.50	\$1,741.50	\$2,031.75	\$4,063.50	\$290.25
Juego de 11 llaves comb milim	\$0.00	\$2,349.00	\$2,349.00	\$2,349.00	\$2,349.00	\$2,349.00	\$2,349.00	\$2,349.00	\$2,349.00	\$2,349.00	\$2,349.00	\$2,349.00	\$4,698.00	\$587.25
Juego de 11 llaves comb std	\$0.00	\$1,282.50	\$1,282.50	\$1,282.50	\$1,282.50	\$1,282.50	\$1,282.50	\$1,282.50	\$1,282.50	\$1,282.50	\$1,282.50	\$1,282.50	\$2,565.00	\$641.25
Llave p/luvo de 8 stilson	\$0.00	\$708.75	\$567.00	\$708.75	\$708.75	\$850.50	\$1,134.00	\$850.50	\$850.50	\$850.50	\$850.50	\$922.25	\$1,984.50	\$141.75
Llave p/luvo de 10 stilson	\$0.00	\$911.25	\$729.00	\$911.25	\$911.25	\$1,093.50	\$1,458.00	\$1,093.50	\$1,093.50	\$1,093.50	\$1,093.50	\$1,275.75	\$2,551.50	\$182.25
Llave p/luvo de 12 stilson	\$0.00	\$1,181.25	\$945.00	\$1,181.25	\$1,181.25	\$1,417.50	\$1,890.00	\$1,417.50	\$1,417.50	\$1,417.50	\$1,417.50	\$1,653.75	\$3,307.50	\$236.25
Llave p/luvo de 14 stilson	\$0.00	\$607.50	\$607.50	\$303.75	\$911.25	\$911.25	\$911.25	\$1,215.00	\$911.25	\$911.25	\$911.25	\$1,215.00	\$2,430.00	\$303.75
Llave para tubo stilson de aluminio 12	\$0.00	\$580.50	\$580.50	\$290.25	\$870.75	\$870.75	\$870.75	\$1,161.00	\$870.75	\$870.75	\$1,161.00	\$2,322.00	\$290.25	\$290.25
Llave para tubo stilson de aluminio 14	\$0.00	\$715.50	\$715.50	\$715.50	\$715.50	\$715.50	\$715.50	\$715.50	\$715.50	\$715.50	\$715.50	\$715.50	\$1,431.00	\$357.75
Llave para tubo stilson de aluminio 10	\$0.00	\$945.00	\$945.00	\$945.00	\$945.00	\$945.00	\$945.00	\$945.00	\$945.00	\$945.00	\$945.00	\$945.00	\$1,890.00	\$236.25
Martillo curva pulido 7	\$0.00	\$702.00	\$702.00	\$702.00	\$702.00	\$702.00	\$702.00	\$702.00	\$702.00	\$702.00	\$702.00	\$702.00	\$1,404.00	\$87.75
Martillo curva pulido 16	\$0.00	\$600.75	\$480.60	\$600.75	\$600.75	\$720.90	\$961.20	\$720.90	\$720.90	\$720.90	\$720.90	\$841.05	\$1,682.10	\$120.15
Martillo promo 16 curva	\$0.00	\$398.25	\$318.60	\$398.25	\$398.25	\$477.90	\$637.20	\$477.90	\$477.90	\$477.90	\$477.90	\$557.55	\$1,115.10	\$79.65
Martillo promo 16 recta	\$0.00	\$318.60	\$318.60	\$318.60	\$318.60	\$318.60	\$318.60	\$318.60	\$318.60	\$318.60	\$318.60	\$318.60	\$637.20	\$79.65
Martillo recta de 16 promo	\$0.00	\$330.75	\$264.60	\$330.75	\$330.75	\$396.90	\$529.20	\$396.90	\$396.90	\$396.90	\$396.90	\$463.05	\$926.10	\$66.15
Pala cuadrada mango y clasico	\$0.00	\$297.00	\$297.00	\$148.50	\$445.50	\$445.50	\$445.50	\$594.00	\$445.50	\$445.50	\$594.00	\$1,188.00	\$148.50	\$148.50
Pala cuadrada mango y promo	\$0.00	\$256.50	\$256.50	\$128.25	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$513.00	\$384.75	\$384.75	\$513.00	\$1,026.00	\$128.25	\$128.25
Pala cuadrada mango largo promo	\$0.00	\$256.50	\$256.50	\$128.25	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$513.00	\$384.75	\$384.75	\$513.00	\$1,026.00	\$128.25	\$128.25
Pinza electricista 7	\$0.00	\$167.40	\$167.40	\$83.70	\$251.10	\$251.10	\$251.10	\$334.80	\$251.10	\$251.10	\$334.80	\$669.60	\$83.70	\$83.70
Pinza electricista 8	\$0.00	\$186.30	\$186.30	\$93.15	\$279.45	\$279.45	\$279.45	\$372.60	\$279.45	\$279.45	\$372.60	\$745.20	\$93.15	\$93.15
Niple de laton para equipo de aire	\$0.00	\$486.00	\$486.00	\$486.00	\$486.00	\$486.00	\$486.00	\$486.00	\$486.00	\$486.00	\$486.00	\$486.00	\$972.00	\$16.20
Manguera para aire	\$0.00	\$372.60	\$372.60	\$372.60	\$372.60	\$372.60	\$372.60	\$372.60	\$372.60	\$372.60	\$372.60	\$372.60	\$745.20	\$93.15
Lima triangulo pesado 6	\$0.00	\$101.25	\$81.00	\$101.25	\$101.25	\$121.50	\$162.00	\$121.50	\$121.50	\$121.50	\$121.50	\$141.75	\$283.50	\$20.25
Lima triangulo pesado 7	\$0.00	\$128.25	\$102.60	\$128.25	\$128.25	\$153.90	\$205.20	\$153.90	\$153.90	\$153.90	\$153.90	\$179.55	\$359.10	\$25.65
Lima triangulo pesado 8	\$0.00	\$169.00	\$151.20	\$169.00	\$169.00	\$226.80	\$302.40	\$226.80	\$226.80	\$226.80	\$226.80	\$264.60	\$529.20	\$37.80
Martillo de curva 16 oz	\$0.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$1,620.00	\$101.25
Grifa de dos curvas de 3/4 y 5/8	\$0.00	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$384.75	\$769.50	\$128.25
Juego de 3 minipinzas	\$0.00	\$639.90	\$639.90	\$639.90	\$639.90	\$639.90	\$639.90	\$639.90	\$639.90	\$639.90	\$639.90	\$639.90	\$1,279.80	\$106.65
Juego de 4 desarmadores mango tra	\$0.00	\$972.00	\$972.00	\$972.00	\$972.00	\$972.00	\$972.00	\$972.00	\$972.00	\$972.00	\$972.00	\$972.00	\$1,944.00	\$64.80
Juego de 6 desarmadores mango tra	\$0.00	\$1,336.50	\$1,336.50	\$1,336.50	\$1,336.50	\$1,336.50	\$1,336.50	\$1,336.50	\$1,336.50	\$1,336.50	\$1,336.50	\$1,336.50	\$2,673.00	\$133.65
Juego de 6 desarmadores mango t	\$0.00	\$1,012.50	\$1,012.50	\$1,012.50	\$1,012.50	\$1,012.50	\$1,012.50	\$1,012.50	\$1,012.50	\$1,012.50	\$1,012.50	\$1,012.50	\$2,025.00	\$101.25
Juego de 8 desarmadores mango bic	\$0.00	\$1,485.00	\$1,485.00	\$1,485.00	\$1,485.00	\$1,485.00	\$1,485.00	\$1,485.00	\$1,485.00	\$1,485.00	\$1,485.00	\$1,485.00	\$2,970.00	\$148.50
Llave ajustable de 6 pretul	\$0.00	\$256.50	\$205.20	\$256.50	\$256.50	\$307.80	\$410.40	\$307.80	\$307.80	\$307.80	\$307.80	\$359.10	\$718.20	\$51.30
Llave ajustable de 8 pretul	\$0.00	\$330.75	\$264.60	\$330.75	\$330.75	\$396.90	\$529.20	\$396.90	\$396.90	\$396.90	\$396.90	\$463.05	\$926.10	\$66.15
Llave ajustable de 10 pretul	\$0.00	\$465.75	\$372.60	\$465.75	\$465.75	\$558.90	\$745.20	\$558.90	\$558.90	\$558.90	\$558.90	\$652.05	\$1,304.10	\$93.15

Llave ajustable de 12 pretul	\$0.00	\$641.25	\$513.00	\$641.25	\$641.25	\$769.50	\$1,026.00	\$769.50	\$769.50	\$769.50	\$897.75	\$1,795.50	\$128.25
Llave ajustable pavonada 6	\$0.00	\$256.50	\$205.20	\$256.50	\$256.50	\$307.80	\$410.40	\$307.80	\$307.80	\$307.80	\$359.10	\$718.20	\$51.30
Llave ajustable pavonada 8	\$0.00	\$330.75	\$264.60	\$330.75	\$330.75	\$396.90	\$529.20	\$396.90	\$396.90	\$396.90	\$463.05	\$926.10	\$66.15
Llave ajustable pavonada 10 p	\$0.00	\$465.75	\$372.60	\$465.75	\$465.75	\$558.90	\$745.20	\$558.90	\$558.90	\$558.90	\$652.05	\$1,304.10	\$93.15
Llave ajustable pavonada 12 p	\$0.00	\$641.25	\$513.00	\$641.25	\$641.25	\$769.50	\$1,026.00	\$769.50	\$769.50	\$769.50	\$897.75	\$1,795.50	\$128.25
Llave española de 1/4 x 5/16	\$0.00	\$175.50	\$175.50	\$140.40	\$175.50	\$175.50	\$210.60	\$245.70	\$210.60	\$210.60	\$245.70	\$561.60	\$17.55
Llave española de 5/8 x 3/8	\$0.00	\$226.80	\$264.60	\$189.00	\$189.00	\$226.80	\$226.80	\$226.80	\$264.60	\$226.80	\$189.00	\$491.40	\$18.90
Llave española de 3/8 x 7/16	\$0.00	\$216.00	\$216.00	\$172.80	\$216.00	\$216.00	\$259.20	\$302.40	\$259.20	\$259.20	\$302.40	\$691.20	\$21.60
Llave española de 7/16 x 1/2 p	\$0.00	\$229.50	\$229.50	\$183.60	\$229.50	\$229.50	\$275.40	\$321.30	\$275.40	\$275.40	\$321.30	\$734.40	\$22.95
Juego de 9 llaves comb	\$0.00	\$749.25	\$749.25	\$749.25	\$749.25	\$749.25	\$749.25	\$749.25	\$749.25	\$749.25	\$749.25	\$1,498.50	\$249.75
Martillo curva 16 oz pretul	\$0.00	\$364.50	\$364.50	\$364.50	\$364.50	\$364.50	\$364.50	\$364.50	\$364.50	\$364.50	\$364.50	\$729.00	\$60.75
Juego de 3 pinzas	\$0.00	\$939.60	\$939.60	\$939.60	\$939.60	\$939.60	\$939.60	\$939.60	\$939.60	\$939.60	\$939.60	\$1,879.20	\$117.45
Cerrojo lb doble cilindro pretul	\$0.00	\$1,134.00	\$1,134.00	\$1,134.00	\$1,134.00	\$1,134.00	\$1,134.00	\$1,134.00	\$1,134.00	\$1,134.00	\$1,134.00	\$2,268.00	\$141.75
Martillo curva 7 oz pretul	\$0.00	\$141.75	\$141.75	\$141.75	\$141.75	\$141.75	\$141.75	\$141.75	\$141.75	\$141.75	\$141.75	\$283.50	\$47.25
Niple acero cuerda 1/4 npt pretul	\$0.00	\$388.80	\$388.80	\$388.80	\$388.80	\$388.80	\$388.80	\$388.80	\$388.80	\$388.80	\$388.80	\$777.60	\$10.80
Candado de laton 20 mm	\$0.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$1,620.00	\$67.50
Clavo fosfatado 3/4	\$0.00	\$145.80	\$145.80	\$109.35	\$182.25	\$145.80	\$182.25	\$182.25	\$218.70	\$182.25	\$218.70	\$473.85	\$36.45
Clavo fosfatado 1n	\$0.00	\$145.80	\$145.80	\$109.35	\$182.25	\$145.80	\$182.25	\$182.25	\$218.70	\$182.25	\$218.70	\$473.85	\$36.45
Clavo fosfatado 1 1/2n	\$0.00	\$145.80	\$145.80	\$109.35	\$182.25	\$145.80	\$182.25	\$182.25	\$218.70	\$182.25	\$218.70	\$473.85	\$36.45
Clavo fosfatado 2n	\$0.00	\$145.80	\$145.80	\$109.35	\$182.25	\$145.80	\$182.25	\$182.25	\$218.70	\$182.25	\$218.70	\$473.85	\$36.45
Clavo fosfatado 3n	\$0.00	\$145.80	\$145.80	\$109.35	\$182.25	\$145.80	\$182.25	\$182.25	\$218.70	\$182.25	\$218.70	\$473.85	\$36.45
Clavo fosfatado 3 1/2n	\$0.00	\$145.80	\$145.80	\$109.35	\$182.25	\$145.80	\$182.25	\$182.25	\$218.70	\$182.25	\$218.70	\$473.85	\$36.45
Clavo con cabeza para madera de pu	\$0.00	\$145.80	\$145.80	\$109.35	\$182.25	\$145.80	\$182.25	\$182.25	\$218.70	\$182.25	\$218.70	\$473.85	\$36.45
1/4 clavo con cabeza para madera	\$0.00	\$145.80	\$145.80	\$109.35	\$182.25	\$145.80	\$182.25	\$182.25	\$218.70	\$182.25	\$218.70	\$473.85	\$36.45
1/2 clavo con cabeza para madera	\$0.00	\$145.80	\$145.80	\$109.35	\$182.25	\$145.80	\$182.25	\$182.25	\$218.70	\$182.25	\$218.70	\$473.85	\$36.45
2 clavo con cabeza para madera	\$0.00	\$86.40	\$86.40	\$64.80	\$108.00	\$86.40	\$108.00	\$108.00	\$129.60	\$108.00	\$129.60	\$280.80	\$21.60
2 1/2 clavo con cabeza para madera	\$0.00	\$86.40	\$86.40	\$64.80	\$108.00	\$86.40	\$108.00	\$108.00	\$129.60	\$108.00	\$129.60	\$280.80	\$21.60
3 clavo con cabeza para madera	\$0.00	\$86.40	\$86.40	\$64.80	\$108.00	\$86.40	\$108.00	\$108.00	\$129.60	\$108.00	\$129.60	\$280.80	\$21.60
3 1/2 clavo con cabeza para madera	\$0.00	\$86.40	\$86.40	\$64.80	\$108.00	\$86.40	\$108.00	\$108.00	\$129.60	\$108.00	\$129.60	\$280.80	\$21.60
Multicontacto de 8 entradas	\$0.00	\$850.50	\$1,275.75	\$850.50	\$1,275.75	\$1,701.00	\$850.50	\$1,275.75	\$1,701.00	\$1,275.75	\$1,275.75	\$2,976.75	\$85.05
Multicontacto de 6 entradas	\$0.00	\$567.00	\$1,134.00	\$1,134.00	\$1,134.00	\$1,417.50	\$1,134.00	\$1,417.50	\$567.00	\$850.50	\$1,417.50	\$2,835.00	\$56.70
Fusible economico con jaladera	\$0.00	\$270.00	\$337.50	\$270.00	\$337.50	\$337.50	\$371.25	\$337.50	\$337.50	\$371.25	\$337.50	\$742.50	\$6.75
Fusible reforzado con 30 A	\$0.00	\$526.50	\$526.50	\$702.00	\$702.00	\$526.50	\$877.50	\$789.75	\$702.00	\$702.00	\$789.75	\$1,579.50	\$17.55
Par de fusibles economicos 30b	\$0.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$810.00	\$1,620.00	\$20.25
Par de fusibles economicos 30ab	\$0.00	\$607.50	\$607.50	\$810.00	\$810.00	\$607.50	\$1,012.50	\$911.25	\$810.00	\$810.00	\$911.25	\$1,822.50	\$20.25
Extension electrica de uso rudo 6x16	\$0.00	\$334.80	\$334.80	\$334.80	\$334.80	\$334.80	\$334.80	\$334.80	\$334.80	\$334.80	\$334.80	\$669.60	\$83.70
Extension electrica de uso rudo 8x16	\$0.00	\$234.90	\$352.35	\$352.35	\$352.35	\$352.35	\$587.25	\$469.80	\$234.90	\$234.90	\$352.35	\$704.70	\$117.45
Extension electrica de uso rudo 10x16	\$0.00	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$283.50	\$567.00	\$141.75
Extension electrica de uso rudo 12x16	\$0.00	\$329.40	\$494.10	\$494.10	\$494.10	\$494.10	\$823.50	\$658.80	\$329.40	\$329.40	\$494.10	\$988.20	\$164.70
Foco ahorrador espiral 15e	\$0.00	\$510.30	\$510.30	\$1,020.60	\$1,275.75	\$510.30	\$1,275.75	\$1,275.75	\$1,020.60	\$1,020.60	\$1,275.75	\$2,551.50	\$51.03

Foco ahorrador espiral 20e	\$0.00	\$1,093.50	\$1,093.50	\$1,093.50	\$1,093.50	\$1,093.50	\$1,093.50	\$1,093.50	\$1,093.50	\$1,093.50	\$1,093.50	\$2,187.00	\$54.68
Foco ahorrador espiral 20efc	\$0.00	\$546.75	\$546.75	\$1,093.50	\$1,366.88	\$546.75	\$1,366.88	\$1,366.88	\$1,093.50	\$1,093.50	\$1,366.88	\$2,733.75	\$54.68
Foco ahorrador espiral f24e	\$0.00	\$1,190.70	\$1,190.70	\$1,190.70	\$1,190.70	\$1,190.70	\$1,190.70	\$1,190.70	\$1,190.70	\$1,190.70	\$1,190.70	\$2,381.40	\$59.54
Foco ahorrador cuadruple u20w800	\$0.00	\$704.70	\$704.70	\$1,409.40	\$1,761.75	\$704.70	\$1,761.75	\$1,761.75	\$1,409.40	\$1,409.40	\$1,761.75	\$3,523.50	\$70.47
Foco ahorrador cuadruple u28w800	\$0.00	\$1,506.60	\$1,506.60	\$1,506.60	\$1,506.60	\$1,506.60	\$1,506.60	\$1,506.60	\$1,506.60	\$1,506.60	\$1,506.60	\$3,013.20	\$75.33
Foco ahorrador cuadruple 28wcal	\$0.00	\$753.30	\$753.30	\$1,506.60	\$1,883.25	\$753.30	\$1,883.25	\$1,883.25	\$1,506.60	\$1,506.60	\$1,883.25	\$3,766.50	\$75.33
Manguera revestida de acero inox	\$0.00	\$1,822.50	\$2,187.00	\$2,187.00	\$1,822.50	\$2,187.00	\$2,187.00	\$2,187.00	\$2,187.00	\$2,187.00	\$2,187.00	\$5,103.00	\$60.75
Manguera de caucho 06	\$0.00	\$1,409.40	\$1,409.40	\$1,409.40	\$1,409.40	\$1,409.40	\$1,409.40	\$1,409.40	\$1,409.40	\$1,409.40	\$1,409.40	\$2,818.80	\$39.15
Manguera de caucho 10	\$0.00	\$1,417.50	\$1,417.50	\$1,417.50	\$1,417.50	\$1,417.50	\$1,417.50	\$1,417.50	\$1,417.50	\$1,417.50	\$1,417.50	\$2,835.00	\$47.25
Manguera de caucho 15	\$0.00	\$1,822.50	\$1,822.50	\$1,822.50	\$1,822.50	\$1,822.50	\$1,822.50	\$1,822.50	\$1,822.50	\$1,822.50	\$1,822.50	\$3,645.00	\$60.75
Manguera de caucho 20	\$0.00	\$715.50	\$715.50	\$1,431.00	\$1,788.75	\$715.50	\$1,788.75	\$1,788.75	\$1,431.00	\$1,431.00	\$1,788.75	\$3,577.50	\$71.55
Manguera de caucho 30	\$0.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$3,726.00	\$93.15
Manguera de caucho 40	\$0.00	\$1,174.50	\$1,174.50	\$2,349.00	\$2,936.25	\$1,174.50	\$2,936.25	\$2,936.25	\$2,349.00	\$2,349.00	\$2,936.25	\$5,872.50	\$117.45
Manguera de caucho 50	\$0.00	\$3,543.75	\$3,543.75	\$3,543.75	\$3,543.75	\$3,543.75	\$3,543.75	\$3,543.75	\$3,543.75	\$3,543.75	\$3,543.75	\$7,087.50	\$141.75
TOTAL VENTAS MENSUALES	\$0.00	\$174,404.37	\$178,917.78	\$224,070.27	\$195,863.59	\$231,755.78	\$254,140.42	\$246,742.93	\$227,922.34	\$227,077.01	\$283,582.04	\$575,138.95	

AÑO 1 \$2,819,615.48

10.6 Gastos y costos de operación

10.6.1 Gastos variables

Son las erogaciones cuyo monto cambia cuando se modifica el volumen de las operaciones. Por ejemplo, el costo de la mano de obra cuando se paga por unidad producida (Álvarez, 1978).

Dentro de los conceptos de gastos variables están la compra de los productos, el papel periódico para envolver, bolsas de plástico, papel de estraza, luz eléctrica, mantenimiento del vehículo, agua potable, siendo el costo variable anual por \$1,890,228.26 (cuadro 6).

10.6.2 Gastos Fijos

Cargos o gastos necesarios, cuyo importe no varía relativamente aun cuando el volumen de las operaciones de una entidad aumente o disminuya, tales como las rentas, las contribuciones prediales, los intereses, etc. (Álvarez 1978). Los costos fijos de este proyecto de inversión de la Ferretería en el poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo, se refieren a la mano de obra, siendo el costo fijo anual por \$74,880.00 (cuadro 6).

Cuadro 6. Costo de lo vendido del proyecto de inversión de la Ferretería del poblado de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
COSTOS VARIABLES													
COMPRA DE PRODUCTOS	\$0.00	\$168,740.75	\$168,740.75	\$168,740.75	\$168,740.75	\$168,740.75	\$168,740.75	\$168,740.75	\$168,740.75	\$168,740.75	\$168,740.75	\$168,740.75	\$1,856,148.26
LUZ ELECTRICA	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$2,400.00
MANTENIMIENTO DEL VEHÍCULO	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$9,600.00
AGUA POTABLE	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$480.00
GASOLINA	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$9,600.00
UTILES DE LIMPIEZA	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$1,200.00
PAQUETE TELEFÓNICO	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$3,600.00
SEGURO SOCIAL	\$5,400.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$5,400.00
SEGURO DEL VEHÍCULO	\$1,800.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,800.00
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	\$9,440.00	\$170,980.75	\$170,980.75	\$170,980.75	\$170,980.75	\$170,980.75	\$170,980.75	\$170,980.75	\$170,980.75	\$170,980.75	\$170,980.75	\$170,980.75	\$1,890,228.26
COSTOS FLUOS													
MANO DE OBRA	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$74,880.00
TOTAL DE COSTOS FLUOS	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$6,240.00	\$74,880.00
COSTOS TOTALES	\$9,230.00	\$177,670.75	\$177,970.75	\$177,670.75	\$177,970.75	\$177,670.75	\$177,970.75	\$177,670.75	\$177,970.75	\$177,670.75	\$177,970.75	\$177,670.75	\$1,965,108.26

10.6.3 Gastos de Operación

10.6.3.1 Gastos de Administración

Son los gastos necesarios para la operación, control y planeación del negocio, su característica principal es ser independiente del aspecto productivo (Lara, 2004).

Respecto al estudio del presente proyecto, los gastos de Administración anuales contemplados ascienden a un total de \$92,640.00 en el primer año (cuadro 7).

Cuadro 7. Gastos de Administración del proyecto de inversión de la ferretería.

CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
PAGO DEL CONTADOR		\$300.00		\$300.00		\$300.00		\$300.00		\$300.00		\$300.00
SUELDO DEL GERENTE	\$3,840.00	\$3,840.00		\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00
SUELDO DE LA SECRETARÍA	\$3,120.00	\$3,120.00		\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00
LUZ		\$100.00		\$100.00		\$100.00		\$100.00		\$100.00		\$100.00
TELEFONO	\$350.00	\$350.00		\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00
PAPELERIA	\$150.00	\$150.00		\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00
AGUA	\$60.00	\$60.00		\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00
TOTAL ADMINISTRACIONES	\$7,520.00	\$7,920.00		\$7,520.00	\$7,920.00	\$7,520.00	\$7,920.00	\$7,920.00	\$7,520.00	\$7,920.00	\$7,520.00	\$7,920.00
TOTAL ADMINISTRACIÓN ANUAL												\$92,640.00

10.6.3.2 Gastos de venta

Son originados por las ventas o que se hacen por el fomento de estas, tales como gastos del papel estraza y bolsas de plástico, etc. (Lara, 2004).

En el cuadro 8. Se reflejan los gastos de venta por \$95,040.00 por concepto de las ventas.

GASTOS DE VENTA	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
BOLSAS DE PLASTICO	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00
PAPEL DE ESTRAZA	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00
SUELDO JEFE DE VENTAS	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00
SUELDO AGENTE DE VENTAS	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00	\$3,120.00
AGUA	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00
LUZ		\$100.00		\$100.00		\$100.00		\$100.00		\$100.00		\$100.00
TELEFONO	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00
PAPELERIA	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00
TOTAL GASTOS DE VENTA	\$7,870.00	\$7,970.00	\$7,870.00	\$7,970.00	\$7,870.00	\$7,970.00	\$7,870.00	\$7,970.00	\$7,870.00	\$7,970.00	\$7,870.00	\$7,970.00
TOTAL GASTOS DE VENTA ANUAL												\$95,040.00

10.7 Estado de resultados

De acuerdo al cuadro 9 se muestra que para este proyecto dependiendo de los conceptos a seguir, se obtiene una utilidad neta para el primer año de \$403,558.86 obteniendo una utilidad de grupo de un 15% de incremento anual, dando resultados positivos.

Cuadro 9. Estado de resultados proyectado a 5 años del proyecto de inversión de la Ferretería de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo.

CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) VENTAS	\$2,825,329.70	\$2,966,596.19	\$3,114,926.00	\$3,270,672.30	\$3,434,205.91
(-) COSTO DE LO VENDIDO	\$1,965,108.26	\$2,063,363.67	\$2,166,531.85	\$2,274,858.45	\$2,388,601.37
(=) UTILIDAD BRUTA	\$860,221.45	\$903,232.52	\$948,394.14	\$995,813.85	\$1,045,604.54
(-)GASTOS DE OPERACIÓN					
GASTO DE ADMÓN	\$92,640.00	\$97,272.00	\$102,135.60	\$107,242.38	\$112,604.50
GASTO DE VENTA	\$95,040.00	\$99,792.00	\$104,781.60	\$110,020.68	\$115,521.71
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$672,541.45	\$706,168.52	\$741,476.94	\$778,550.79	\$817,478.33
(-) DEPRECIACION	\$36,819.25	\$36,819.25	\$36,819.25	\$36,819.25	\$36,819.25
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$635,722.19	\$669,349.27	\$704,657.69	\$741,731.54	\$780,659.08
(-) IMPUESTOS	\$101,715.55	\$107,095.88	\$112,745.23	\$118,677.05	\$124,905.45
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$534,006.64	\$562,253.38	\$591,912.46	\$623,054.49	\$655,753.63
PAGO 12% INTERES	\$48,917.92	\$39,134.34	\$29,350.75	\$19,567.17	\$9,783.58
PAGO CAPITAL	\$81,529.87	\$81,529.87	\$81,529.87	\$81,529.87	\$81,529.87
PAGO ACUMULADO	\$130,447.79	\$120,664.20	\$110,880.62	\$101,097.03	\$91,313.45
CAPITAL (DEUDA)	\$326,119.46	\$244,589.60	\$163,059.73	\$81,529.87	\$0.00
(=) UTILIDAD NETA	\$403,558.86	\$441,589.18	\$481,031.84	\$521,957.46	\$564,440.18

10.8 Punto de equilibrio

Método para analizar las relaciones existentes entre el costo fijo, el costo variable y las utilidades. Representa el volumen de ventas al cual los costos totales son iguales a los ingresos totales, es decir, el punto de las utilidades son cero. En periodos inflacionarios su presión disminuye si se utilizan cifras a precios corrientes (Barfield y kinney, 2006).

Para el presente proyecto se proyecta el punto de equilibrio a cinco años, y debido a las características productivas del presente, se observa un punto de equilibrio en el primer año de \$226,243.57, lo que indica que cuando se obtenga ingresos por venta por esta cantidad existirá una igualdad entre los gastos e ingresos. Así mismo el cuadro 9 presenta el índice de adsorción que es de un 8%. Así mismo se observa que los gastos totales del primer año son de \$1, 965,108.26 y los ingresos sobrepasan dichos gastos, lo cual significa que el punto de equilibrio es rebasado y por tanto arroja ganancias.

Cuadro 10. Punto de equilibrio proyectado a cinco años del proyecto de inversión de la Ferretería del poblado de Sergio Butrón, Quintana Roo.

CONCEPTOS / AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$2,825,329.70	\$2,966,596.19	\$3,114,926.00	\$3,270,672.30	\$3,434,205.91
COSTOS FIJOS	\$74,880.00	\$78,624.00	\$82,555.20	\$86,682.96	\$91,017.11
COSTOS VARIABLES	\$1,890,228.26	\$1,984,739.67	\$2,083,976.65	\$2,188,175.49	\$2,297,584.26
COSTOS TOTALES	\$1,965,108.26	\$2,063,363.67	\$2,166,531.85	\$2,274,858.45	\$2,388,601.37
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$226,243.57	\$237,555.75	\$249,433.53	\$261,905.21	\$275,000.47
PUNTO DE EQUILIBRIO %	8%	8%	8%	8%	8%

10.9 Valor actual neto

Este método es un clásico de la valoración de inversiones en activos fijos, proporcionando una valoración financiera en el momento actual de los flujos de caja netos proporcionados por la inversión (Czinkota y Kotabe, 2005).

Para garantizar que el costo de la inversión sea redituable se establecen mecanismos que se anticipan a una posible devaluación inflacionaria por lo que le aplicamos un 12% de factor de actualización por lo cual se obtiene una VAN positivo de \$974,084.15 lo que se traduce en una factibilidad económica y financiera, siendo rentable y susceptible el proyecto de ser financiado (cuadro 12).

Cuadro 11. Proyección del Valor Actual Neto, de la Ferretería de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo.

AÑOS	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACION	FNE ACTUALIZADO
-	-\$732,649.33	1	-\$732,649.33
1	\$403,558.86	0.89	\$360,320.41
2	\$441,589.18	0.80	\$352,032.19
3	\$481,031.84	0.71	\$342,388.96
4	\$521,957.46	0.64	\$331,713.40
5	\$564,440.18	0.57	\$320,278.51
			\$974,084.15

10.10 Tasa interna de retorno

Tasa que iguala los flujos de ingresos y egresos futuros de una inversión, corresponde a la rentabilidad que obtendría un inversionista de mantener el instrumento financiero hasta su extinción, bajo el supuesto que reinvierte los flujos de ingresos a la misma tasa (Charles, 2004).

El valor porcentual de 54% obtenido en la TIR representa una mayor responsabilidad de la inversión en la empresa (cuadro 13).

Cuadro 12. Proyección de la Tasa interna de retorno, de la Ferretería de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo.

AÑOS	FLUJO NETO DE EFECTIVO	TASA DE DESCUENTO	FLUJO NETO DE EFECTIVO ACTUALIZADO	TASA DE DESCUENTO	FLUJO NETO DE EFECTIVO ACTUALIZADO
-	-\$732,649.33	1.00	-\$732,649.33	1.0000	-\$732,649.33
1.00	\$403,558.86	0.93	\$377,157.81	0.6474	\$261,248.14
2.00	\$441,589.18	0.87	\$385,701.09	0.4191	\$185,059.37
3.00	\$481,031.84	0.82	\$392,665.27	0.2713	\$130,500.69
4.00	\$521,957.46	0.76	\$398,198.85	0.1756	\$91,668.56
5.00	\$564,440.18	0.71	\$402,438.04	0.1137	\$64,172.58
			\$1,223,511.73		\$0.00

10.11 Relación beneficio costo

La relación beneficio/costo está representado por la relación:

Ingresos totales actualizados

Egresos totales actualizados

En donde los ingresos y los egresos deben ser calculados utilizando el VPN de acuerdo al flujo de caja; pero, en su defecto, una tasa un poco más baja, que se denomina “TASA SOCIAL”; esta tasa es la que utilizan los gobiernos para evaluar proyectos.

De acuerdo al resultado que se obtiene en la relación beneficio costo una vez divididos los ingresos actualizados y los costos actualizados a una tasa de actualización del 12% se obtiene una relación de \$1.70, lo que indica una vez restada la unidad monetaria que por cada peso gastado se obtiene un beneficio de \$0.70 (cuadro 14).

Cuadro 13. Proyección de la Relación beneficio costo de la Ferretería de Sergio Butrón Casas, Quintana Roo.

AÑOS	INGRESOS /VENTA	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS Y GASTOS TOTALES	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	COSTOS ACTUALIZADOS
-	0	1	0		1.0000	0
1.00	2825329.703	0.89	2,522,615.81	\$1,965,108.26	0.8929	1754560.943
2.00	2966596.188	0.80	2,364,952.32	2063363.669	0.7972	1644900.884
3.00	3114925.998	0.71	2,217,142.80	2166531.853	0.7118	1542094.579
4.00	3270672.298	0.64	2,078,571.37	2274858.446	0.6355	1445713.668
5.00	3434205.913	0.57	1,948,660.66	261905.211	0.5674	148612.0504
			11,131,942.96			6535882.125
				RELACION BENEFICIO/COSTO	→	1.703204364

XI CONCLUSIONES

El proyecto denominado “inversión para la creación de una empresa de venta de productos de Ferretería, en la comunidad de Sergio Butrón Casas”, es rentable ya que de acuerdo a los indicadores financieros del proyecto, se obtuvo un VAN positivo de \$974,084.15 un TIR del 54% y un RBC de \$1.70 que significa que por cada peso gastado se gana \$.70

El estudio de mercado nos indica que existe una demanda suficiente del producto, en la comunidad de Sergio Butrón Casas, debido a que sólo existe una ferretería para 2,335 habitantes, por lo que se requiere de forma inmediata el establecimiento de una nueva unidad de negocio, que brinde precios accesibles y sobre todo que satisfaga las necesidades de los habitantes, para evitar su desplazamiento.

En lo referente al estudio financiero se obtuvo la utilidad neta para el primer año de \$403,558.86 y para el año 5 \$ 564,440.18 por lo que demuestra que por cada año las utilidades aumentan.

En base a todo lo anterior podemos demostrar claramente que el proyecto que se pretende implementar es factible para su financiamiento.

XII RECOMENDACIONES

Desde el punto de vista técnico y financiero el proyecto propuesto es viable, exitoso y no representa riesgo alguno para los interesados, por tal motivo se recomienda llevarlo a financiamiento.

Además se recomienda el establecimiento de un sistema de inventarios, para facilitar el manejo de los recursos.

XIII BIBLIOGRAFÍA

Naresh K. Malhora (1997). Investigación de Mercado, un enfoque pacífico, 2da. Edición, Prentice-Hall Hispanoamericana, pp 90-92.

Águeda Esteban Talaya, (2002). Introducción al Marketing.

Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía, Censo, 2011. Quintana Roo.

www.inegi.org.mx

Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía, Censo, 2005. Quintana Roo.

www.inegi.org.mx

Lara E. (2004). Primer curso de contabilidad. Editorial Trillas. México D.F. pp 56 y 59.

Münch Galindo, García Martínez, (1990). Fundamentos de Administración, 50 Edición, editorial trillas, México. Pp. 133 y 139.

Escalona, I. (2004). Evaluación de proyectos, estudio económico y evaluación financiera (UPIICSA-IPN), <http://www.gestiopolis.Com/recursos/2/documentos/fulldocs/fin/evamoivan.htm> (15/01/11)

Escalona, I. (2006). Estado de Resultado Pro-forma, [http://www.mitecnológico.Com./Main_EstadoDeResultadosProforma\(3/12/10\)](http://www.mitecnológico.Com./Main_EstadoDeResultadosProforma(3/12/10))

Álvarez M. (1978). Los grupos de sociedades, Instituto de Planificación Contable. Madrid.

Álvarez M. (1978). Memoria de Oposiciones a plazas de Profesor Agregado de Contabilidad de la Empresa y Estadística de Costes. Madr.

Barfiel, Jesse T.(2006). Contabilidad De Costos

4. ¿Cree necesario que en el poblado se abra una nueva ferretería, con mejor surtido de material?

a) Si

b) no

c) tal vez

b)

5. ¿Si se abriera una nueva Ferretería usted estaría dispuesto a adquirir sus artículos ahí?

a) Si

b) no

c) tal vez

6. ¿Qué servicios le gustaría que se proporcionaran en la nueva Ferretería?

a) Que cuente con una gran variedad de artículos.

b) Que el personal sea amable.

c) Que la atención al cliente sea rápida.

d) Que cubra la mayoría de sus necesidades.

7. ¿Le gustaría que la nueva Ferretería proporcione precios accesibles en todos los artículos?

a) Si

b) no

c) tal vez

8. Si se otorgara el 5% de descuento por cada \$ 1,000.00 de compra en los diferentes artículos de Ferretería, ¿Estaría dispuesto a adquirir productos, en mayores cantidades para beneficiarse de tal promoción?

a) Si

b) no

c) tal vez

9. La nueva ferretería estará instalada en el centro del poblado de Sergio Butrón Casas ¿Cree que es el mejor lugar donde se podría instalar?

a) Si

b) no

c) tal vez

10. ¿En el momento de adquirir sus artículos de ferretería le gusta?

a) Que solo se lo entreguen.

b) Revisar antes de llevarlo.

c) Que le brinden asesoría sobre el manejo del artículo.

MUCHAS GRACIAS POR SU VALIOSO TIEMPO.!!!