

**DO BÁRBARA DÁVILA
ID UB15837BBU23504**

Business Plan for a Dental Clinic

**A Thesis proposal Presented to
The Academic Department
Of the School of Business and Economics
In Partial Fulfilment of the Requirements
For the Degree of Bachelor in Business Administration**

**ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY
HONOLULU, HAWAI
SUMMER, 2011**

Agradezco a mis profesores y mentores así como a mis colaboradores profesionales por su apoyo y guía en este proceso.

Tabla de contenido

1. Introducción	1
2. Presentación del caso.....	2
3. Marco conceptual	3
3.1. ¿Qué es un plan de negocios?	3
3.2. Objetivos del plan de negocios	4
3.3. Estructura de un plan de negocios.....	4
3.4. Beneficios de un plan de negocios.....	6
4. Desarrollo y resolución del caso	7
4.1. Formule un plan de negocios aplicado al caso específico de este consultorio dental.....	8
4.1.1. Definición del Negocio	8
4.1.2. Justificación Personal y Profesional del Negocio.....	8
4.1.3. Misión	9
4.1.4. Visión.....	9
4.1.5. Valores	9
4.1.6. Listado de Servicios Odontológicos a Ofrecer	9
4.2. Análisis FODA inicial.....	10
4.3. Estudio de mercado	10
4.3.1. Definición del lugar en donde se establecerá el negocio.....	10
4.3.2. Tipo de Clientes o Nicho de Mercado al que se orientará el Negocio	11
4.3.3. Análisis de la Competencia	15
4.3.4. Análisis de Precios	16
4.3.5. Análisis de estrategias comerciales.....	17
4.4. Estudio Técnico	17
4.4.1. Viabilidad Técnica.....	17
4.4.2. Infraestructura.....	18

4.4.3. Requerimientos de Equipo, Material, Infraestructura y Personal a contratar.....	19
4.4.4. Disponibilidad	19
4.5. Estudio Financiero	20
4.5.1. Determinación de Gastos Fijos y Variables	20
4.5.2. Inversión mínima	21
4.5.3. Presupuesto de Ventas por Día.....	21
4.5.4. Presupuesto de Ventas por Mes.....	22
4.5.5. Flujo de Efectivo	23
4.5.6. Punto de Equilibrio.....	24
4.5.7. Razones Financieras	25
4.5.8. Retorno de inversión, Valor Presente Neto	25
4.6. Requerimientos de Personal.....	26
4.6.1. Organigrama y Perfiles de Puestos	26
4.6.2. Perfiles de Puestos.....	26
4.6.2.1. Odontóloga.....	26
4.6.2.2. Asistente.....	26
4.7. Estudio Legal	27
4.7.1. Esquema de Creación de Negocio para Cuestiones Fiscales	27
4.7.2. Proceso Tributario de los Dentistas	29
4.7.3. Licencias, Trámites, Permisos.....	29
4.8. Ruta crítica.....	31
4.8.1. Diagrama de Gantt	31
4.8.2. Diagrama de Ruta Crítica	31
5. Conclusiones	33
Bibliografía	35
ANEXOS	38

1. Introducción

Antes de iniciar el desarrollo de un emprendimiento, es necesario realizar un análisis ordenado y lógico de la idea de negocio estableciendo objetivos, riesgos y resultados.

Si bien la idea de un negocio suele surgir o bien de manera espontánea, o de una necesidad manifiesta o bien de un interés profesional en particular, es importante que, antes de iniciar ciegamente al desarrollo de un nuevo emprendimiento, se haga un análisis ordenado y lógico del negocio, sus riesgos y posibles resultados.

Tomarse el tiempo para analizar el negocio y pautar los pasos a seguir permitirá tomar las decisiones con una mayor seguridad. Esto no garantizará el éxito del negocio, pero al menos, preparará para afrontar las incertidumbres del mismo.

El plan de negocios será útil en varios sentidos. Esta valiosa herramienta permitirá definir y enfocar el objetivo haciendo uso de la información y análisis adecuados.

Así, se podrá utilizar el plan para solicitar opiniones y consejos a otras personas, incluidos aquellos que se desenvuelven en el campo comercial que interesa, quienes podrán brindar un consejo inestimable.

Con demasiada frecuencia, hay empresarios y profesionistas que cometen el error de estructurarlo basados solo en su manera específica de entenderlo. El problema radica en que al hacerlo de este modo olvidan lo más importante: que además de servir como referencia de análisis, es una herramienta de venta frente a un prestamista o posible socio inversor. Nunca se debe olvidar que la esencia de todo plan de negocio es mostrárselo a aquel que va a conceder un aporte económico para iniciar o mejorar la empresa. Entonces, lo principal es informar y, sobre todo, convencer a quien lo lee.

Adicionalmente, el plan de negocios proveerá de la información necesaria para determinar la viabilidad económica, técnica, operativa, cultural y social que se convertirán en una herramienta de toma de decisiones para el emprendedor en el sentido de la conveniencia de iniciar el negocio como está planteado, de realizar adecuaciones antes de arrancar o bien de abortar el proceso ante un riesgo mayúsculo de fracaso.

2. Presentación del caso

La recién egresada Dra. Mayra Román pretende ejercer su profesión de odontóloga, para lo cual precisa establecer un consultorio dental. Ella posee gran tenacidad y pasión por su profesión, pero a pesar de que durante su formación asistió a alguna asignatura de administración de consultorios, no es su campo disciplinar ni domina la gama de conocimientos y habilidades requeridas para llevar esto a cabo, por lo que acude a un especialista que le indique paso a paso, de forma sencilla y clara, qué es lo que debe hacer para establecer su consultorio dental.

Con esta intención acude con Manuel García, quien funge como consultor administrativo para desarrollar un plan de negocios para la recién graduada. Recuerde que ella es neófita en la creación de micro establecimientos y en la administración de servicios profesionales.

Manuel, un administrador egresado no hace mucho tiempo, se reconoce como un buen emprendedor capaz de entusiasmar a las personas en asumir riesgos para crear negocios y con una gran capacidad de planeación y organización, considera adecuado aceptar el trabajo de asesoría de la doctora

Como puede observarse es necesario que se le explique a la doctora qué es y en qué consiste un plan de negocios, hacerle notar qué implica poner un negocio y, en concreto, establecerse para ofrecer sus servicios profesionales. Al final del caso la odontóloga, gracias a la intervención profesional de Manuel, el administrador, habrá podido resolver preguntas como las que siguen:

- a) ¿Para qué es necesario planear un negocio?, ¿qué beneficios tiene prever lo necesario para llevar a cabo un negocio?, ¿por qué no es pérdida de tiempo detenerse a analizar todo lo necesario para poner un negocio?
- b) ¿Cómo iniciar el proceso de planeación y sistematizar la idea general del negocio?
- c) Al establecer un negocio, ¿cómo asumirse como un emprendedor?, ¿qué función social y económica tiene un negocio?
- d) ¿Cómo elaborar un plan de mercado para establecer: segmento de mercado, precio, competencia y plan de promoción?
- e) ¿Qué requerimientos técnicos y legales debe cubrir su consultorio y dónde acudir?
- f) ¿Bajo qué régimen tiene que darse de alta para el pago de impuestos?
- g) ¿Qué inversión requiere un consultorio de una sola unidad dental?

Por tanto, es necesario que realice las siguientes acciones:

1. Muestre la estructura básica de un plan de negocios.
2. Formule una serie de preguntas para recabar la información necesaria para la recolección de información de aspectos específicos para la gestión del consultorio, dentro del giro de la microempresa.
3. Formule un plan de negocios aplicado al caso específico de este consultorio dental.

3. Marco conceptual

3.1. ¿Qué es un plan de negocios?

Es necesario proporcionar un marco teórico que permita conocer y homologar los principales conceptos que se utilizarán en este trabajo, para lo cual se iniciará con la definición de lo que es un Plan de Negocios según diferentes autores y desde diferentes perspectivas:

Según la definición de la página Mi Propio Negocio para Latinos, un Plan de Negocios es:

“El plan de negocios es un paso esencial que debe tomar cualquier empresario prudente, independientemente de la magnitud del negocio. La utilidad del plan de negocios radica en:

En primer lugar, definirá y enfocará su objetivo haciendo uso de información y análisis adecuados.

Puede usarse como una herramienta de venta para enfrentar importantes relaciones, incluidas aquellas con sus prestamistas, inversionistas y bancos.

El plan de negocios puede dejar al descubierto omisiones y/o debilidades del proceso de planificación.”¹

Por su parte, el portal Crece Negocios ofrece su propia definición, pero además agrega los objetivos de un plan de negocios y la estructura básica:

“Un plan de negocios, también conocido como plan de empresa, consiste en un documento escrito en donde se describe un negocio o proyecto que está por

¹ Holland, Phill Mi Propio Negocio para Latinos, 2011, EEUU, Disponible en <http://www.myownbusiness.org/espanol/s2/> Consultado el 14 de febrero de 2011.

realizarse y todo lo que esté relacionado con ello, tal como los objetivos del negocio o proyecto, las estrategias que permitirán alcanzar dichos objetivos, el estudio del mercado al cual se va a incursionar, la forma en que se van a comercializar los productos o servicios, la inversión que se va a realizar, el financiamiento requerido, la proyección de los ingresos y egresos, la evaluación financiera y la organización del negocio o proyecto.

3.2. Objetivos del plan de negocios

Las razones para elaborar un plan de negocios, básicamente son tres:

1. Servir de guía para iniciar un negocio o proyecto, y para poder gestionarlo: el plan de negocios nos permite planificar, coordinar, organizar y controlar recursos y actividades, y, de ese modo, ser más eficientes en la creación y gestión de nuestro negocio o proyecto, y minimizar el riesgo.
2. Conocer la viabilidad y rentabilidad del proyecto: el plan de negocios nos permite conocer la viabilidad y rentabilidad del negocio o proyecto y, de ese modo, saber si vale la pena realizarlo, o si debemos buscar nuevas ideas o proyectos.
3. Demostrar lo atractivo del negocio o proyecto a terceras personas: el plan de negocios permite demostrar ante terceros, lo atractivo y lo rentable de nuestra idea o proyecto, y, de ese modo, poder convencerlos de que nos otorguen un préstamo, de que inviertan con nosotros, o de que sean nuestros socios.

3.3. Estructura de un plan de negocios

Para elaborar un plan de negocios no existe una estructura definida, sino que uno puede adoptar la que crea conveniente de acuerdo a sus objetivos, pero siempre asegurándose de que ésta le otorgue orden al plan, y lo haga fácilmente entendible para cualquier que lo lea.

La siguiente es una estructura común, que cuenta con todas las partes con que debería contar un plan de negocios:

1. Resumen ejecutivo: el resumen ejecutivo es un resumen de las demás partes del plan de negocios, éste suele incluir la descripción del negocio, las razones que justifican el proyecto, las características diferenciadoras, las ventajas competitivas, la inversión requerida y la rentabilidad del proyecto.
2. Definición del negocio: en esta parte se describe el negocio y los productos o servicios que se van a ofrecer, los objetivos del negocio o proyecto, las

principales estrategias que permitirán alcanzar dichos objetivos, y los datos básicos del negocio, tales como el nombre, el tipo de negocio y su ubicación.

3. Estudio de mercado: en el estudio de mercado se describe las principales características del público objetivo, las principales características de los principales competidores, se determina el pronóstico de la demanda, y se desarrolla el plan de marketing.
4. Estudio técnico: en el estudio técnico se señala los requerimientos físicos, se describe el proceso productivo, la infraestructura, el tamaño del negocio, la capacidad de producción y la disposición de planta.
5. Organización: en la parte de la organización se detalla la estructura jurídica y orgánica del negocio, se señalan las áreas o departamentos, los cargos, las funciones, los sueldos y los sistemas de información.
6. Estudio de la inversión y financiamiento: en esta parte se señala la inversión requerida (la inversión fija, los activos intangibles y el capital de trabajo), y el financiamiento externo requerido.
7. Estudio de los ingresos y egresos: en esta parte se desarrollan las proyecciones o presupuestos, incluyendo el presupuesto de ventas, el presupuesto de efectivo o flujo de caja proyectado, y el presupuesto operativo o estado de ganancias y pérdidas proyectado.
8. Evaluación: y, finalmente, en la parte de evaluación se desarrolla la evaluación del proyecto, se determina el periodo de recuperación, y los resultados de los indicadores de rentabilidad utilizados.”²

Por último, el Instituto Politécnico Nacional en su Guía para Elaborar un Plan de Negocio, define el concepto y además, brinda claridad sobre los beneficios del mismo:

“Podemos definir al plan de negocios como un documento escrito que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzar los objetivos. Sirve como el mapa con el que se guía su compañía.

El plan de negocios es un documento único que reúne toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha.

Presentar este plan es fundamental para buscar financiamiento, socios o inversionistas, y sirve como guía para quienes están al frente de la empresa.

² ¿Qué es un Plan de Negocios? Disponible en <http://www.crecenegocios.com/que-es-un-plan-de-negocios/> consultado el 14 de febrero de 2011.

En el proceso de realización de este documento se interpreta el entorno de la actividad empresarial y se evalúan los resultados que se obtendrán al accionar sobre ésta de una determinada manera. Se definen las variables involucradas en el proyecto y se decide la asignación óptima de recursos para ponerlo en marcha.

Según sea la magnitud del proyecto, la realización del plan puede llevar unos días o varios meses, ya que no se trata sólo de redactar un documento sino de imaginar y poner a prueba toda una estructura lógica.

Es importante destacar que si bien los aspectos financieros y económicos son fundamentales, un plan de negocios no debe limitarse sólo a cálculos económicos y números.

La información cuantitativa debe estar sustentada en propuestas estratégicas, comerciales, de operaciones y de recursos humanos.

3.4. Beneficios de un plan de negocios

Los beneficios que se obtienen de tener un plan de negocios escrito son:

- Los negocios con planes escritos tienen más éxito. Este hecho solamente justifica el gasto y el trabajo de realizar un plan de negocios.
- Ayuda a clarificar y enfocar las metas y objetivos del negocio.
- Ayuda a coordinar los diferentes factores de un negocio que son necesarios para el éxito.
- Permite confrontar las ideas con la realidad porque la dinámica del plan fuerza a considerar todos los factores relevantes del negocio, sin olvidarse de ninguno.
- Es una herramienta muy útil para conseguir la adhesión de elementos claves del negocio: inversionistas, proveedores, equipo directivo, etc.
- Es un cronograma de actividades que permite coordinar la realización de tareas de acuerdo con un calendario establecido.
- Es una herramienta para el modelado del negocio que permite trabajar con flexibilidad en la organización, al ofrecer la posibilidad de realizar cambios cuando algunos de los factores del negocio experimentan variaciones.
- Es un instrumento de control que permita detectar desviaciones del plan original; así como evaluar el progreso del proyecto y ajustar el plan en función de resultados parciales.
- Es un punto de referencia para futuros planes de nuevos proyectos que aparezcan a medida que el negocio evoluciona.

Un plan de negocios es un documento imprescindible de consulta para potenciales inversionistas y para el propio emprendedor, así como para proyectos de exportación; ya que ayuda a entender y estructurar mejor el negocio con la finalidad de establecer posteriormente una sólida relación mercantil.

Dicho plan de negocios es la carta de presentación del empresario, dado que los inversionistas y socios se basan en él para evaluar los proyectos que reciben y decidir la factibilidad de la inversión.”³

Tenemos entonces, a manera de resumen el concepto que utilizaremos en este proyecto: Documento que documenta la viabilidad de un negocio en términos de factores comerciales, técnicos, de infraestructura, culturales y económicos. Sirve, además, para guiar el rumbo del negocio a partir de un plan razonado, disminuyendo los riesgos y dando certidumbre a los inversionistas.

4. Desarrollo y resolución del caso

La estructura básica del plan de negocios que se seguirá en este trabajo es la siguiente:

1. Definición del Negocio
 - a. Misión, Visión y Valores
 - b. Servicios a Ofrecer
2. Análisis FODA inicial (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas)
3. Estudio de mercado
 - a. Análisis de competencia
 - b. Análisis de clientes potenciales
 - c. Análisis de ubicación
 - d. Análisis de precios
 - e. Análisis de estrategias comerciales
4. Estudio técnico
 - a. Viabilidad técnica
 - b. Requerimientos
 - c. Requerimientos del local y distribución
 - d. Disponibilidad
5. Estudio Financiero
 - a. Determinación de Gastos Fijos y Variables
 - b. Inversión mínima
 - c. Presupuesto inicial
 - d. Punto de Equilibrio
 - e. Retorno de inversión
6. Estudio de Infraestructura
 - a. Requerimientos de Personal
 - b. Requerimientos de equipos

³ Hernández García. José de Jesús, 2006, México Guía para Elaborar un Plan de Negocios, Disponible en <http://www.updce.ipn.mx/ae/guiasem/plandenegocios.pdf> Consultado el 14 de febrero de 2011

7. Estudio Legal

- a. Tipos de esquemas legales de formación de empresa
- b. Requerimientos de licencias, trámites y gestiones ante autoridades

Las preguntas que servirán de base para establecer el plan de negocios serán las siguientes:

- Hay suficiente cantidad de clientes (mercado) para que la inversión en el consultorio sea rentable?
- La oferta de consultorios en el mercado en donde estará el consultorio permite el establecimiento de uno nuevo?
- Cuánto se cobra por los servicios dentales que ofrece la competencia actual en este mercado?
- Quiénes son los competidores actuales y qué ofrecen?
- Qué requerimientos técnicos, económicos, legales y comerciales tiene este tipo de negocio?
- Cuánto es lo que hay que invertir y cuándo se recuperará?
- Qué tanto se tiene que vender para alcanzar el punto de equilibrio?
- Cuál es el mejor precio para ofertar los servicios?
- Cuáles serán los valores agregados a ofertar a los clientes potenciales?
- Cuáles serán las estrategias de comercialización?

4.1. **Formule un plan de negocios aplicado al caso específico de este consultorio dental.**

4.1.1. **Definición del Negocio**

Consultorio Dental orientado al mercado de clase media, adultos en particular, residentes de las Delegaciones Coyoacán y Tlalpan del Distrito Federal.

4.1.2. **Justificación Personal y Profesional del Negocio**

El negocio de consultorio dental se deriva de mi carrera profesional como odontóloga y de mi interés particular por tener un negocio propio que me permita desarrollar mis capacidades, permitiéndome, además, un ingreso constante que me proporcione solvencia económica y la posibilidad de proseguir mis estudios de maestría y doctorado, generando finalmente, un beneficio social al atender un 10% de las consultas de personas de escasos recursos.

Adicionalmente es importante mencionar que, independientemente de ser profesional en el tema, me apasiona este tipo de trabajo, el cual ya realizo de alguna manera, al trabajar en el consultorio de mi tío, quien es Médico Cirujano.

Por último, tengo la posibilidad de acceder a diferentes bases de datos de instituciones de seguros, derivado de la actividad de mi padre y hermano en ese giro, lo que me permitirá promover mi negocio con relativa facilidad.

4.1.3. Misión

Brindar atención odontológica de la más alta calidad, a precios competitivos, buscando la satisfacción de los pacientes que derive en una cartera de clientes sólida y creciente.

4.1.4. Visión

Desarrollar un modelo de negocio exitoso que se pueda franquiciar en 5 años, basado en una identificación como proveedores de excelencia en servicios odontológicos.

4.1.5. Valores

Honestidad

Compromiso

Calidad en el Servicio

Tecnología

4.1.6. Listado de Servicios Odontológicos a Ofrecer

LIMPIEZA	GUARDA OCLUSAL
OPTURACIÓN RESINA	SELLADOR FISURAS
OPTURACIÓN AMALGAMA	BLANQUEO DENTAL
CORONA PORCELANA	1 PUENTE REMOVIBLE
INCRUSTACIÓN RESINA	2 PUENTES REMOVIBLES
INCRUSTACIÓN METAL	3 PUENTES REMOVIBLES
JUEGO PLACAS	LIMPIEZA+FLOUR NIÑO
ORTODONCIA	

Estos servicios se harán a los precios más competitivos, logrando diferenciación en servicio, precio y marketing.

4.2. Análisis FODA inicial

El análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) permite conocer los factores internos y externos, que incidirán de modo positivo o negativo en la consecución de los objetivos planteados, típicamente es aplicable a las organizaciones durante el establecimiento de su planeación estratégica, sin embargo, también puede enfocarse hacia las condiciones personal para alcanzar el éxito de cualquier proyecto.

De este modo, he aquí el planteamiento aplicado a mi persona para el desarrollo del negocio materia de este plan.

Ambiente			
Interno		Externo	
Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> • Carrera concluida en el área. • Experiencia de 2 años en el área. • Gusto y Pasión por brindar atención a pacientes. • Acceso a Bases de datos de clientes potenciales. • Posibilidad económica para invertir sin necesidad de solicitar préstamos. • Bajo riesgo en apariencia por el tipo de negocio. 	Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechamiento de la tecnología para atraer clientes. • Aplicación de tendencias tecnológicas y metodológicas como elemento diferenciador. • Local ubicado en lugar accesible y sin problemas de estacionamiento.
Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de experiencia administrativa y de control de gestión. • Falta de experiencia ante trámites ante autoridades 	Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> • Saturación del mercado de consultorios. • Dificultades económicas de clientes potenciales.

4.3. Estudio de mercado

4.3.1. Definición del lugar en donde se establecerá el negocio

El negocio se establecerá en un local de 55m² ubicado en la calle Cerro de la Estrella No. pb, entre las calle de Av. 1 Ote (Las Torres), Cerro del Mercado y Cerro Boludo en la Col. Campestre Churubusco. El lugar es de fácil acceso, frente a un parque, en zona urbana con todos los servicios, en calle poco transitada sin problemas de estacionamiento.

tomar como referencia lo publicado por la página Sigmarket para identificar los niveles socioeconómicos en México en 2008, la cual ha tenido pocas variaciones del salario mínimo vigente.⁴

OVERVIEW TEMATICO sigmarket 2008
LOS INGRESOS POR NIVELES Y SUBNIVELES SOCIOECONOMICOS
INGRESO FAMILIAR MENSUAL 2008

NIVEL SOCIOECONOMICO	* Ingresos - Salarios Mínimos		RANGO DE INGRESOS EN PESOS		
	Mínimo	Máximo.	Mínimo	Máximo.	PROMEDIO MENSUAL
ALTO	▶				
A	Más de 500.00		799,369	1,039,178	919,274
B	95.10	500.00	151,881	799,368	475,624
MEDIO	▶				
C+	30.01	95.00	47,963	151,880	99,922
Cm	16.01	30.00	25,581	47,962	36,771
C-	11.01	16.00	17,603	25,580	21,591
BAJA	▶				
D+	8.01	11.00	12,791	17,602	15,198
Dm	5.01	8.00	7,995	12,790	10,392
D-	3.01	5.00	4,797	7,994	6,395
POPULAR	▶				
E	Menos de 1	3.00	1,199	4,796	2,998

* SALARIO MINIMO VIGENTE AL 1o. DE ENERO DEL AÑO 2008 - \$1,577.70



- Habitantes de las delegaciones Tlalpan (zona urbana) y Coyoacán, así como personas de paso, que estudien o trabajen por este rumbo.
- Para determinar la cantidad de clientes potenciales de acuerdo al nicho y delimitación geográfica, iniciaremos con la presentación del censo poblacional y económico de ambas delegaciones.
- Tlalpan: De acuerdo a los datos arrojados por los Censos Económicos del Distrito Federal realizados por el INEGI y la Secretaría de Desarrollo Económico del D.F., se desprende lo siguiente⁵:

⁴ Sigmarket 2008, Disponible en http://www.nivelessocioeconomicos.com/index.php?option=com_content&task=view&id=41&Itemid=116, consultado el 19 de febrero de 2011.

⁵ INEGI/Secretaría de Desarrollo Económico del D.F., Disponible en www.siege.df.gob.mx/estadistico/pdf/monografias/tlp.pdf, consultado el 19 de febrero de 2011

POBLACIÓN

AÑO	POBLACION TOTAL			TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL		
	DISTRITO FEDERAL	TLALPAN		PERIODO	DISTRITO FEDERAL	TLALPAN
	Número	Número	Participación Porcentual			
1990	8,235,744	484,886	5.9	1990-90	-0.7	2.8
1995	8,489,007	552,516	6.5	1990-95	0.6	2.6
2000	8,605,239	581,781	6.8	1990-2000	0.4	1.8
2005	8,720,916	607,545	7.0	2000-2005	0.3	0.9

Fuente: INEGI.

Del total e población en Tlalpan (607,545) la cantidad de personas ocupadas percibiendo un ingreso se dá a partir de la relación siguiente:

Delegación Tlalpan			
Población ocupada por nivel de Ingreso 2005			
No reciben Ingresos	2,650	1.30%	
Menos de 1 SM	38,704	18.92%	
De 1 SM hasta 2	78,959	38.59%	
Más de 2 SM y menos de 3	29,179	14.26%	
De 3 SM hasta 5	22,559	11.03%	
Más de 5 SM hasta 10	17,175	8.39%	
Más de 10 SM	8,351	4.08%	→ 25,526 12.48%
No especificado	7,031	3.44%	
Total Población ocupada	204,608	100.00%	

Entonces, en Tlalpan los clientes potenciales son: 32,558 que se ubican en los estratos socioeconómicos indicados.

En lo que respecta a la delegación Coyoacán derivada de la misma fuente, se tiene lo siguiente⁶:

POBLACIÓN

AÑO	POBLACION TOTAL			TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL		
	DISTRITO FEDERAL	COYOACÁN		PERIODO	DISTRITO FEDERAL	COYOACÁN
	Número	Número	Participación %			
1990	8,235,744	640,066	7.8	1990-90	-0.7	0.7
1995	8,489,007	653,489	7.7	1990-95	0.6	0.4
2000	8,605,239	640,423	7.4	1990-2000	0.4	0.1
2005	8,720,916	628,063	7.2	2000-2005	0.3	-0.4

Fuente: INEGI.

De la población total (628,063 según el censo de 2005), la población ocupada según ingresos, se muestra de la siguiente manera:

⁶ IDEM

Delegación Tlalpan			
Población ocupada por nivel de Ingreso 2005			
No reciben Ingresos	2188	1.07%	
Menos de 1 SM	37057	18.11%	
De 1 SM hasta 2	80989	39.58%	
Más de 2 SM y menos de 3	34,549	16.89%	
De 3 SM hasta 5	32,399	15.83%	
Más de 5 SM hasta 10	25032	12.23%	
Más de 10 SM	12709	6.21%	→ 37,741.00 18.45%
No especificado	5917	2.89%	
Total Población ocupada	230840	112.82%	

De los censos y análisis anteriores, se puede resumir lo obtenido así:

Nivel de Ingreso	Coyoacán	Tlalpan
Más de 5 SM hasta 10	25,032	31,290
Más de 10 SM	12,709	15,886
Totales	37,741	47,176
Cientes potenciales		84,917
Cientes Meta		8,492

Por otro lado, es necesario considerar que de los 8,492 todavía se tiene que contemplar a por los menos 2 dependientes económicos, ya que según lo referido por el Consejo Nacional de Población en 2007⁷, cada pareja tiene en promedio en el D.F. 1.68 hijos; es decir, si consideramos por lo menos a la persona ocupada, más su pareja, más por lo menos un hijo, tenemos entonces un universo de clientes meta igual a: 8,492 * 3.

Cientes Meta Total = 25,476.

Se puede observar, entonces, que de la población en el rango de ingresos que se busca (84,917) de ambas delegaciones, se establece un 10% equivalente a 8,492 más 2 dependientes económicos, da un total de 25,476 clientes meta a quien se dirigirán los esfuerzos de mercadotecnia. Se puede apreciar que al ser, los servicios odontológicos de primera necesidad y adicionalmente al tener los

⁷ CONAPO, Disponible en <http://www.conapo.gob.mx/prensa/2007/prensa152007.pdf> Consultado el 21 de febrero de 2011.

mexicanos poca cultura de cuidado dental (el 95% de los niños en México tienen caries⁸), se tiene un mercado amplio que hace viable el negocio.

4.3.3. Análisis de la Competencia

En el área geográfica elegida (Tlalpan y Coyoacán) se tienen registrados 32 consultorios⁹, de los cuales son 5 son competencia directa, por la cercanía con el local seleccionado.

A pesar de haber varios consultorios, éstos se encuentran dispersos en la zona geográfica elegida, por lo que considero que el mercado no se satura aún y que hay suficiente oportunidad para negocio.

Después de un levantamiento de información en campo, se analizaron las fortalezas y debilidades de los que se pueden considerar competidores directos:

Nombre/ Teléfono y Dirección	Servicios que ofrece	Fortalezas	Debilidades
DR. ENRIQUE L. FERNANDEZ DRA. LOSAID JAIMES DE FERNANDEZ AV. LAS TORRES ENTRE CERRO DE JESÚS Y CERRO DE LA LIBERTAD, A UN COSTADO DE SUPERAMA	Especialistas en ortodoncia invisible (sin brackets), tradicional y ortopedia funcional de los maxilares.	15 años en el mercado, buen trato al cliente, utiliza tecnología vs medios tradicionales Acreditada	No cuenta con estacionamiento Hay que esperar normalmente más de 45 min. a pesar de tener cita. Precios Altos vs promedio
CIRUJANOS DENTISTAS TEL. 5689.1853 CERRO DE LA ESTRELLA SIN NUMERO LOCAL "F" FRENTE AL NUMERO 284, ESQ. CERRO DE LA SILLA	Clinica de especialidades dentales	5 años de experiencia, Reconocida en el rumbo, amplia cartera de pacientes, 3 posiciones para atender pacientes. Precios promedio. Médicos jóvenes.	Saturado de clientes. Se tardan en atender al paciente.
CONSULTORIO DENTAL DRA. MARIA TERESA DE AVILA DRA. MARIA GUADALUPE MARTINEZ CERRO DE LA ESTRELLA # 435, FRENTE AL NUMERO	Consultorio dental, odontología integral, odontología estética, ortodoncia, periodoncia, implantes y rehabilitación	8 años en el mercado, métodos tradicionales, efectividad, buen trato, Precios un poco abajo del promedio	Equipos obsoletos, Cartera débil, pacientes adultos mayores a 40 años.

⁸ Miranda, Guadalupe, El Siglo de Torreón, 2011 Disponible en <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/400909.html> Consultado el 19 de febrero de 2011

⁹ Guía México, disponible en <http://guia-distrito-federal.guiamexico.com.mx/dentistas/coyoacan-distrito-federal/empresas-guia-1.html> consultado el 19 de febrero de 2011.

290, ESQ. CERRO DE LA SILLA			
CLÍNICA DENTAL SONRIA TEL. 5511.3400 CALZADA TAXQUEÑA # 1379, ESQ. CERRO CHINACO	Clínica dental: operatoria dental. Prótesis. Implantología. Cirugía bucal	3 años, basado en franquicias, excelente presentación, tecnología, instrumentos nuevos, médicos capacitados, técnicas nuevas	Todavía no está acreditado, Precios arriba del promedio, atiende solo segmento de nivel socioeconómico alto
CLÍNICA DENTAL MIRAMONTES TEL. 5549.9246 CALZADA MIRAMONTES # 2027	Odontología libre de dolor utilizando la odontología laser tratamiento especial para pacientes con miedo al dentista a través del rayo laser	Especializada en niños, 3 años en el mercado, uso de láser para pacientes adultos, buen trato, eficientes	Nicho muy específico, precios altos, poca cartera de clientes

Del estudio de campo, se infiere que hay suficientes oportunidades para competir sobre todo si se hace énfasis en eficiencia, uso de tecnología, calidad en el servicio y sobre todo en precio. Adicionalmente, se puede enfocar el servicio en adultos jóvenes con actividad preponderante en redes sociales, así como estudiantes de escuelas privadas.

4.3.4. Análisis de Precios

Del mismo estudio de campo, se obtuvieron los precios promedio de servicios dentales, lo que dará un parámetro para los precios finales con los que se ofertarán los servicios de la Dra. Román.

Servicios	Precio promedio	Dra. Román
LIMPIEZA	\$ 400.00	\$ 400.00
OPTURACIÓN RESINA	\$ 600.00	\$ 500.00
OPTURACIÓN AMALGAMA	\$ 500.00	\$ 400.00
CORONA PORCELANA	\$ 2,000.00	\$ 1,800.00
INCRUSTACIÓN RESINA	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00
INCRUSTACIÓN METAL	\$ 1,000.00	\$ 950.00
JUEGO PLACAS	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
ORTODONCIA	\$ 2,000.00	\$ 1,800.00
GUARDA OCLUSAL	\$ 500.00	\$ 400.00
SELLADOR FISURAS	\$ 1,600.00	\$ 1,500.00
BLANQUEO DENTAL	\$ 1,800.00	\$ 1,500.00
1 PUENTE REMOVIBLE	\$ 1,600.00	\$ 1,500.00
2 PUENTES REMOVIBLES	\$ 3,200.00	\$ 3,000.00
3 PUENTES REMOVIBLES	\$ 4,800.00	\$ 4,500.00
LIMPIEZA+FLOUR NIÑO	\$ 300.00	\$ 200.00

La lista de precios determinada, está igual o en muchos casos abajo del promedio, lo que permitirá competir por precio.

4.3.5. Análisis de estrategias comerciales

Las estrategias para dar a conocer el negocio, atraer y retener clientes y lograr la acreditación para un reconocimiento en el mercado se basaran en los siguientes aspectos:

- Volanteo: Repartición de volantes en escuelas privadas, asociaciones de padres de familia, centros de trabajo y deportivos.
- Página WEB y Redes Sociales: Se tendrá a un especialista para que promueva la página web del negocio, usando, por ejemplo, las facilidades que otorga Google a través de su herramienta adwords. Adicionalmente, ésta misma persona creará las cuentas de Facebook, Twitter y un Blog y les dará un seguimiento y actualización diaria a fin de convertirlas en herramientas de difusión, promoción y retención de clientes, convirtiéndose a su vez, en un diferenciador contra la competencia. Por otro lado, permitirá hacer publicidad con bajos costos operativos.
- Correo Electrónico: Se enviarán anuncios con promociones a través de correo electrónico, siguiendo una estrategia focalizada para evitar el correo basura y que no fastidie al cliente potencial. Se utilizarán bases de datos de las que ya se dispone, derivadas sobre todo, de instituciones de seguros, las cuales entran en el rango del nicho de mercado buscado.

4.4. Estudio Técnico

4.4.1. Viabilidad Técnica

La viabilidad técnica se refiere a la posibilidad real de cubrir con los requerimientos de conocimientos, experiencia, infraestructura y distribución del local.

Como ya se mencionó la parte de conocimientos y experiencia quedan superados con la carrera de Odontología que cursó la Dra. Román, la cual está concluida por lo que ya cuenta con Título y Cédula Profesional para ejercer; es importante mencionar también, que cuenta con la experiencia que ha adquirido en el consultorio de su tío, quien es médico cirujano y cuya actividad es muy cercana a la que se va a realizar en este negocio.

En lo que respecta a la viabilidad del local por rentarse, éste cuenta con los permisos de uso de suelo por derecho adquirido por lo que no se tiene ningún riesgo por incumplimiento en esa materia, problema muy común en México.

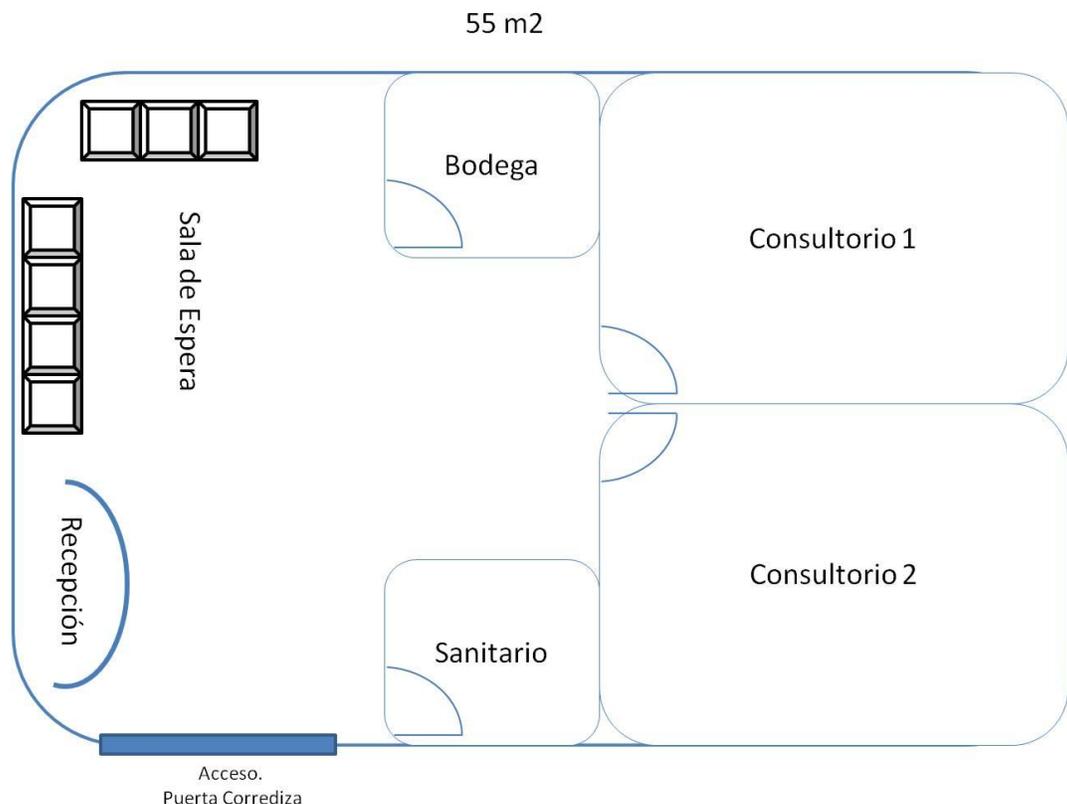
4.4.2. Infraestructura

El local que se rentará contará con lo necesario para ofrecer un servicio de calidad, con instrumental en muy buen estado (se decidió adquirir una combinación de equipo nuevo y seminuevo con la característica importante de contar con garantía), instalaciones sanitarias, de seguridad e hidráulicas adecuadas para este tipo de negocio, equipo y procesos para soporte administrativo, material para publicidad y marketing.

El local cuenta con uso de suelo Comercial y de Servicios por derechos adquiridos, por lo no se tendrá problema alguno de operación. Además de que tiene licencia por derechos adquiridos por lo que no se tendrán problemas por alguna nueva legislación.

Se tiene contemplado además, un adecuado manejo de los residuos propios de este tipo de negocio a través, de una empresa especialista en el ramo, quien se llevará los residuos dos veces por semana, lo que implica un manejo responsable y amigable con el ambiente.

La distribución ideal del local, será la siguiente:



4.4.3. Requerimientos de Equipo, Material, Infraestructura y Personal a contratar

Para iniciar y mantener en operación el negocio de consultorio dental de la Dra. Román, se requerirán los siguientes equipos, materiales, personas, instalaciones:

Depósito De Renta	Recetas
Renta	Revistas
Depósito CFE	Juegos Para Niños
Gastos De Adaptación	Juego De Sala
Teléfono	Decoración Sala De Espera
Equipos Telefónicos Inalámbrico	Juego De Baño
Luz	Papelería
Agua	Tarjetas De Presentación
Agua Para Beber	Hojas Tratamiento
Porta Garrafón	Recibo De Honorarios
Mini Split Aire Acondicionado	Musicalización
Servilletas	Computadora + Impresora
Artículos De Limpieza	Consumibles
Bolsas Blancas Para Residuos Médicos (Contaminación Sangre)	Unidad Dental (Sillón, Lámpara, Escupidera, Etc.)
Bolsas Negras Para Residuos Médicos (Otros Residuos)	Herramental De La Unidad Instrumental
Recolección De Residuos	Cirugía
Mantenimiento	Parodoncia
Licencia Sanitaria	Operatoria
Licencia Delegación	Instrumental P/ Resina
Permisos	Materiales Necesarios
Anuncio Exterior	Prótesis
Internet	Consultor Administrativo
Página Web	Iguala Contador
Campaña Web	Honorario Asistente
Impresión Volantes	Honorario Dra. Mayra Román
Impresión Imanes P/ Refrigerador	

El listado de material servirá de base para realizar los estudios financieros respectivos.

4.4.4. Disponibilidad

El local estará disponible a partir de marzo, sin embargo, la Dra. Román contará con el monto total de la inversión hasta agosto de 2011.

De acuerdo al cuestionario aplicado a la Dra. Román y para asegurar la disponibilidad del local, podrá entregar el pago del depósito y una renta adelantada, de tal modo que el contrato y la entrega-recepción del local sea efectiva a partir del 01 de junio de 2011, tomándose en cuenta 4 semanas de adaptación, mejoras e instalaciones, por lo que podría iniciarse el 11 de julio de 2011.

4.5. Estudio Financiero

4.5.1. Determinación de Gastos Fijos y Variables

CONCEPTO	UNIDADES X MES	IMPORTE X MES	IMPORTE ÚNICO	INVERSION MINIMA INICIAL	GTO. FIJO	GTO. VAR.
INVERSIÓN INICIAL / GASTOS						
DEPÓSITO DE RENTA			\$ 12,000.00	\$ 12,000.00		
RENTA		\$ 12,000.00		\$ 12,000.00	X	
DEPÓSITO CFE			\$ 700.00	\$ 700.00		
GASTOS DE ADAPTACIÓN			\$ 28,500.00	\$ 28,500.00		
TELÉFONO		\$ 700.00			X	
EQUIPOS TELEFONICOS INALAMBRICOS			\$ 1,300.00	\$ 1,300.00		
LUZ		\$ 500.00			X	
AGUA		\$ 200.00			X	
AGUA PARA BEBER		\$ 120.00				X
PORTA GARRAFON			\$ 1,200.00	\$ 1,200.00		
MINI SPLIT AIRE ACONDICIONADO			\$ 14,700.00	\$ 14,700.00		
SERVILLETAS		\$ 50.00				X
ARTÍCULOS DE LIMPIEZA		\$ 150.00				X
BOLSAS BLANCAS PARA RESIDUOS MÉDICOS (CONTAMINACIÓN SANGRE)		\$ 100.00			X	
BOLSAS NEGRAS PARA RESIDUOS MÉDICOS (OTROS RESIDUOS)		\$ 50.00			X	
RECOLECCIÓN DE RESIDUOS		\$ 1,600.00			X	
MANTENIMIENTO		\$ 1,200.00				X
LICENCIA SANITARIA			\$ 1,300.00	\$ 1,300.00		
LICENCIA DELEGACIÓN			\$ 560.00	\$ 560.00		
PERMISOS + MAT. PROTECCION CIVIL			\$ 1,200.00	\$ 1,200.00		
ANUNCIO EXTERIOR			\$ 3,200.00	\$ 3,200.00		
INTERNET		\$ 1,000.00		\$ 1,000.00	X	
PÁGINA WEB			\$ 7,000.00	\$ 7,000.00		
CAMPAÑA WEB			\$ 1,000.00	\$ 1,000.00		
IMPRESIÓN VOLANTES			\$ 2,200.00	\$ 2,200.00		X
IMPRESIÓN IMANES P/ REFRI			\$ 1,800.00	\$ 1,800.00		X
RECETAS			\$ 800.00			X
REVISTAS		\$ 200.00				X
JUEGOS PARA NIÑOS			\$ 700.00	\$ 700.00		
JUEGO DE SALA	1		\$ 16,500.00	\$ 16,500.00		
DECORACIÓN SALA DE ESPERA	1		\$ 1,500.00	\$ 1,500.00		
JUEGO DE BAÑO	1		\$ 600.00	\$ 600.00		
PAPELERÍA	1		\$ 1,000.00			X
TARJETAS DE PRESENTACIÓN	1		\$ 600.00			X
HOJAS TRATAMIENTO	1		\$ 800.00			X
RECIBO DE HONORARIOS	1		\$ 700.00		X	
MUSICALIZACIÓN	1		\$ 1,500.00	\$ 1,500.00		
COMPUTADORA + IMPRESORA			\$ 20,000.00	\$ 20,000.00		
CONSUMIBLES						X
UNIDAD DENTAL (SILLÓN, LÁMPARA, ESCUPIERA, ETC.)	1		\$ 18,000.00	\$ 18,000.00		
HERRAMENTAL DE LA UNIDAD	1		\$ 30,800.00	\$ 30,800.00		X
INSTRUMENTAL	1		\$ 9,700.00	\$ 9,700.00		X
CIRUGÍA	1		\$ 4,515.00			X
PARODONCIA	1		\$ 1,464.00			X
OPERATORIA	1		\$ 1,455.00			X
INSTRUMENTAL P/ RESINA	1		\$ 1,634.00			X
MATERIALES NECESARIOS	1		\$ 8,899.00			X
PRÓTESIS	1		\$ 2,946.00			X
CONSULTOR ADMINISTRATIVO	1		\$ 12,000.00	\$ 12,000.00		X
IGUALA CONTADOR	1				X	
HONORARIO ASISTENTE					X	
HONORARIO DRA. MAYRA ROMAN					X	
TOTAL		\$ 17,870.00	\$ 212,773.00	\$ 200,960.00		

4.5.2. Inversión mínima

ACTIVO FIJO	\$ 112,200.00
GTO. INSTALAC.	\$ 34,760.00
GASTOS	\$ 41,300.00
DEPOSITOS	\$ 12,700.00
SUMA	\$ 200,960.00

4.5.3. Presupuesto de Ventas por Día

HONORARIOS X CONSULTAS	UNIDADES X MES	PRECIO UNITARIO	IMPORTE TOTAL	DÍAS					DÍAS X SEMANA	IMPORTE
				LU	MA	MIE	JUE	VIE	TOTAL	
LIMPIEZA		\$ 400.00		1	1	1	1	1	5	\$ 2,000.00
OPTURACIÓN RESINA		\$ 500.00		1	1	1	1	1	5	\$ 2,500.00
OPTURACIÓN AMALGAMA		\$ 400.00		1	1	1	1	1	5	\$ 2,000.00
CORONA PORCELANA		\$ 1,800.00		1	1	1	1	1	5	\$ 9,000.00
INCRUSTACIÓN RESINA		\$ 1,400.00		1	1	1	1	1	5	\$ 7,000.00
INCRUSTACIÓN METAL		\$ 950.00		1	1	1	1	1	5	\$ 4,750.00
JUEGO PLACAS		\$ 12,000.00				1			1	\$ 12,000.00
ORTODONCIA		\$ 1,800.00		1	1	1	1	1	5	\$ 9,000.00
GUARDA OCLUSAL		\$ 400.00		1	1	1	1	1	5	\$ 2,000.00
SELLADOR FISURAS		\$ 1,500.00		1	1	1	1	1	5	\$ 7,500.00
BLANQUEO DENTAL		\$ 1,500.00		1	1	1	1	1	5	\$ 7,500.00
1 PUENTE REMOVIBLE		\$ 1,500.00				1		1	2	\$ 3,000.00
2 PUENTES REMOVIBLES		\$ 3,000.00			1	1			2	\$ 6,000.00
3 PUENTES REMOVIBLES		\$ 4,500.00		1				1	2	\$ 9,000.00
LIMPIEZA+FLOUR NIÑO		\$ 200.00		1	1	1	1	1	5	\$ 1,000.00
				SUMA						\$ 84,250.00
				ENTRE 2 SEMANAS (SON 15 COCEPTOS POR DIA, APROXIMADAMENTE UNA HORA POR CONCEPTO/CONSULTA, APROXIMADAMENTE DOS DIAS DE TRABAJO DE 8 HORAS CADA UNO.						\$ 42,125.00
				SUMA ESTIMADO DE VENTA 1 SEMANA						\$ 42,125.00
				SUMA ESTIMADO DE VENTA 4 SEMANAS						\$ 168,500.00
				TOTAL ESTIMADO DE VENTA MENSUAL AL 100%						\$ 168,500.00

4.5.4. Presupuesto de Ventas por Mes

VENTAS NETAS MENOS PAGO LABORATORIO	TRIMESTRE	IMPORTE
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 85%	Q16	\$ 143,225.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 80%	Q15	\$ 134,800.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 75%	Q14	\$ 126,375.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 70%	Q13	\$ 117,950.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 70%	Q12	\$ 117,950.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 65%	Q11	\$ 109,525.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 60%	Q10	\$ 101,100.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 55%	Q9	\$ 92,675.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 55%	Q8	\$ 92,675.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 50%	Q7	\$ 84,250.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 45%	Q6	\$ 75,825.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 40%	Q5	\$ 67,400.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 40%	Q4	\$ 67,400.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 35%	Q3	\$ 58,975.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 30%	Q2	\$ 50,550.00
VENTA ESTIMADA MENSUAL AL 30%	Q1	\$ 50,550.00
NOTAS ACLARATORIAS		
BASE 5 DÍAS X SEMANA		
SÁBADOS PARA AJUSTAR AGENDA		
SÁBADOS P/ AJUSTAR TRATAMIENTOS		
SÁBADOS P/ TRABAJO ALTRUISTA		
SÁBADOS MEDIO DIA SOLAMENTE		

Es importante señalar que al inicio, cualquier negocio empieza a acreditarse por lo que se contempla para empezar un porcentaje de ventas del 30% del potencial calculado, de tal modo que al trimestre 16 se llegue a un potencial de ventas del 85%.

4.5.5. Flujo de Efectivo

Meses --->	1	2	3	4	5	6 ...
Presupuesto de Ventas --->	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00
INGRESOS	\$ 50,550.00	\$ 101,100.00	\$ 151,650.00	\$ 202,200.00	\$ 252,750.00	\$ 303,300.00
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 52,283.00	\$ 104,566.00	\$ 156,849.00	\$ 217,132.00	\$ 277,415.00	\$ 337,698.00
DEPRECIACIONES	\$ 1,268.34	\$ 2,536.68	\$ 3,805.02	\$ 5,073.36	\$ 6,341.70	\$ 7,610.04
AMORTIZ. GTOS. INSTALAC.	\$ 144.83	\$ 289.66	\$ 434.49	\$ 579.32	\$ 724.15	\$ 868.98
UTILIDAD DEL PERIODO	-\$ 3,146.17	-\$ 6,292.34	-\$ 9,438.51	-\$ 20,584.68	-\$ 31,730.85	-\$ 42,877.02
AMORTIZ. PERDIDAS EJ. ANT.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
BASE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ISR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS	\$ 50,550.00	\$ 101,100.00	\$ 151,650.00	\$ 202,200.00	\$ 252,750.00	\$ 303,300.00
EGRESOS	\$ 253,243.00	\$ 305,526.00	\$ 357,809.00	\$ 418,092.00	\$ 478,375.00	\$ 538,658.00
BASE	-\$ 202,693.00	-\$ 204,426.00	-\$ 206,159.00	-\$ 215,892.00	-\$ 225,625.00	-\$ 235,358.00
IETU	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO INICIAL	\$ 250,000.00	\$ 49,040.00	\$ 47,307.00	\$ 45,574.00	\$ 43,841.00	\$ 34,108.00
INGRESOS	\$ -	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00
EGRESOS	\$ 200,960.00	\$ 52,283.00	\$ 52,283.00	\$ 52,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00
FLUJO POSITIVO (NEGATIVO)	\$ 49,040.00	\$ 47,307.00	\$ 45,574.00	\$ 43,841.00	\$ 34,108.00	\$ 24,375.00

Meses --->	...40	41	42	43	44	45	46	47	48
Presupuesto de Ventas --->	\$ 126,375.00	\$ 126,375.00	\$ 126,375.00	\$ 134,800.00	\$ 134,800.00	\$ 134,800.00	\$ 143,225.00	\$ 143,225.00	\$ 143,225.00
\$ 480,225.00	\$ 606,600.00	\$ 732,975.00	\$ 867,775.00	\$ 1,002,575.00	\$ 1,137,375.00	\$ 1,280,600.00	\$ 1,423,825.00	\$ 1,567,050.00	
\$ 397,700.00	\$ 490,220.00	\$ 582,740.00	\$ 675,260.00	\$ 767,780.00	\$ 860,300.00	\$ 952,820.00	\$ 1,045,340.00	\$ 1,137,860.00	
\$ 768.34	\$ 768.34	\$ 768.34	\$ 768.34	\$ 768.34	\$ 768.34	\$ 768.34	\$ 768.34	\$ 768.34	
\$ 579.32	\$ 724.15	\$ 868.98	\$ 1,013.81	\$ 1,158.64	\$ 1,303.47	\$ 1,448.30	\$ 1,593.13	\$ 1,737.96	
\$ 81,177.34	\$ 114,887.51	\$ 148,597.68	\$ 190,732.85	\$ 232,868.02	\$ 275,003.19	\$ 325,563.36	\$ 376,123.53	\$ 426,683.70	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
\$ 81,177.34	\$ 114,887.51	\$ 148,597.68	\$ 190,732.85	\$ 232,868.02	\$ 275,003.19	\$ 325,563.36	\$ 376,123.53	\$ 426,683.70	
\$ 8,888.47	\$ 10,344.31	\$ 15,259.35	\$ 18,696.75	\$ 23,611.79	\$ 27,049.19	\$ 33,945.79	\$ 38,421.18	\$ 45,434.74	
\$ 480,225.00	\$ 606,600.00	\$ 732,975.00	\$ 867,775.00	\$ 1,002,575.00	\$ 1,137,375.00	\$ 1,280,600.00	\$ 1,423,825.00	\$ 1,567,050.00	
\$ 397,700.00	\$ 490,220.00	\$ 582,740.00	\$ 675,260.00	\$ 767,780.00	\$ 860,300.00	\$ 952,820.00	\$ 1,045,340.00	\$ 1,137,860.00	
\$ 82,525.00	\$ 116,380.00	\$ 150,235.00	\$ 192,515.00	\$ 234,795.00	\$ 277,075.00	\$ 327,780.00	\$ 378,485.00	\$ 429,190.00	
\$ 9,991.62	\$ 10,374.88	\$ 15,916.25	\$ 17,773.88	\$ 23,315.25	\$ 25,172.88	\$ 32,188.63	\$ 34,046.25	\$ 41,062.00	
\$ 324,633.19	\$ 348,496.56	\$ 371,976.69	\$ 389,915.44	\$ 413,498.69	\$ 432,166.90	\$ 447,397.71	\$ 464,156.92	\$ 476,440.74	
\$ 126,375.00	\$ 126,375.00	\$ 126,375.00	\$ 134,800.00	\$ 134,800.00	\$ 134,800.00	\$ 143,225.00	\$ 143,225.00	\$ 143,225.00	
\$ 102,511.63	\$ 102,894.88	\$ 108,436.25	\$ 111,216.75	\$ 116,131.79	\$ 119,569.19	\$ 126,465.79	\$ 130,941.18	\$ 137,954.74	
\$ 348,496.56	\$ 371,976.69	\$ 389,915.44	\$ 413,498.69	\$ 432,166.90	\$ 447,397.71	\$ 464,156.92	\$ 476,440.74	\$ 481,711.00	

4.5.6. Punto de Equilibrio

MESES----->	1	2	3	4	5	6
GASTOS FIJOS:	\$ 29,150.00	\$ 29,150.00	\$ 29,150.00	\$ 37,150.00	\$ 37,150.00	\$ 37,150.00
VENTAS:	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00
GASTOS VARIABLES:	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00
CONTRIBUCIÓN MARGINAL:	\$ 27,417.00	\$ 27,417.00	\$ 27,417.00	\$ 27,417.00	\$ 27,417.00	\$ 27,417.00
PUNTO DE EQUILIBRIO:						
% s/ventas estimadas:	106.32%	106.32%	106.32%	135.50%	135.50%	135.50%
Ventas en equilibrio	\$ 53,745.21	\$ 53,745.21	\$ 53,745.21	\$ 68,495.19	\$ 68,495.19	\$ 68,495.19

40	41	42	43	44	45	46	47	48
\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00
\$ 126,375.00	\$ 126,375.00	\$ 126,375.00	\$ 134,800.00	\$ 134,800.00	\$ 134,800.00	\$ 143,225.00	\$ 143,225.00	\$ 143,225.00
\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00
\$ 99,597.00	\$ 99,597.00	\$ 99,597.00	\$ 108,022.00	\$ 108,022.00	\$ 108,022.00	\$ 116,447.00	\$ 116,447.00	\$ 116,447.00
66.01%	66.01%	66.01%	60.86%	60.86%	60.86%	56.46%	56.46%	56.46%
\$ 83,417.63	\$ 83,417.63	\$ 83,417.63	\$ 82,039.04	\$ 82,039.04	\$ 82,039.04	\$ 80,859.94	\$ 80,859.94	\$ 80,859.94

PUNTO DE EQUILIBRIO (PQ):

Es el punto en el que la contribución marginal de lo vendido es igual a los costos fijos. La contribución marginal es igual a descontar del precio de venta los costos variables.

La fórmula es muy sencilla, sólo se dividen los gastos fijos entre la contribución marginal.

Aquí es muy importante identificar los costos y gastos variables, los fijos es mucho más sencillo, sólo hay que razonar lo siguiente:

Cuáles gastos son gastos y costos inherentes al producto, o sea, si no lo fabricáramos o compráramos, no incurrimos en ellos, el caso de los fijos se trata de las erogaciones que tengamos independientemente de producir o no, un ejemplo de fijos es la renta, los sueldos fijos, etc., ejemplo de los costos variables son las materias primas, mano de obra, gastos indirectos, etc.

El PQ puede calcularse en \$ ventas o en unidades de producción, dependiendo del proyecto cada uno puede ser más o menos descriptivo, en este caso es el número de tratamientos / pacientes.

4.5.7. Razones Financieras

	Meses --->	1	2	3	4	5	6
INVERSION:	\$ 200,960.00						
UTILIDAD NETA:		-\$ 3,146.17	-\$ 6,292.34	-\$ 9,438.51	-\$ 20,584.68	-\$ 31,730.85	-\$ 42,877.02
DEP. Y AMORT.		\$ 1,413.17	\$ 2,826.34	\$ 4,239.51	\$ 5,652.68	\$ 7,065.85	\$ 8,479.02
EBITDA:		-\$ 1,733.00	-\$ 3,466.00	-\$ 5,199.00	-\$ 14,932.00	-\$ 24,665.00	-\$ 34,398.00

	Meses --->	40	41	42	43	44	45	46	47	48
INVERSION:	\$200,960.00									
UTILIDAD NETA:		\$ 81,177.34	\$ 114,887.51	\$ 148,597.68	\$ 190,732.85	\$ 232,868.02	\$ 275,003.19	\$ 325,563.36	\$ 376,123.53	\$ 426,683.70
DEP. Y AMORT.		\$ 1,347.66	\$ 1,492.49	\$ 1,637.32	\$ 1,782.15	\$ 1,926.98	\$ 2,071.81	\$ 2,216.64	\$ 2,361.47	\$ 2,506.30
EBITDA:		\$ 82,525.00	\$ 116,380.00	\$ 150,235.00	\$ 192,515.00	\$ 234,795.00	\$ 277,075.00	\$ 327,780.00	\$ 378,485.00	\$ 429,190.00

4.5.8. Retorno de inversión, Valor Presente Neto

Valor Presente	\$ 3,027,487.27
Valor Presente Neto	\$ 2,826,527.27
Tasa Interna de Retorno	7.83%

TIR (Tasa interna de retorno):

Es la tasa de rendimiento de un proyecto a la cual se empatan la inversión y los flujos netos (normalmente de un año) calculados a valor presente, o sea, descontados a la TIR. Si el resultado es igual o mayor a una tasa de rendimiento de mercado, o requerida por los inversionistas, por ejemplo, si el banco te da un 6% anual sin riesgo, el inversionista exige un porcentaje adicional por el riesgo, vamos a pensar que exige dos veces la tasa sin riesgo, entonces la TIR debe ser igual o mayor a 12% para que le resulte interesante.

El valor presente neto (VPN) se calcula sumando los flujos de efectivo (EBITDA) descontados a una tasa de inflación, y se le resta el importe total de la inversión. Este resultado, si es positivo quiere decir que el proyecto es rentable contra la inflación. Si en esa fórmula sustituimos la tasa de inflación por la TIR, y luego

despejamos para conocer la TIR, nos queda que para conocerla debemos dividir el VPN entre los flujos descontados a la tasa de inflación.

4.6. Requerimientos de Personal

Una de las ventajas de este negocio es que, en realidad solo se requerirá de una recepcionista que apoye telefónica y administrativamente a la Doctora: habrá otros apoyos, pero éstos serán en la figura de freelance (trabajo y cobro por proyecto).

4.6.1. Organigrama y Perfiles de Puestos



4.6.2. Perfiles de Puestos

4.6.2.1. Odontóloga

- De preferencia mujer con carrera terminada y cédula profesional en la carrera de Médico Odontólogo, de preferencia de universidad privada
- Mayor de 25 años.
- Honesta, profesional, responsable, pulcra.
- Con conocimientos de administración de empresas.
- 2 años de experiencia mínima en trabajo de consultorio
- Excelente actitud
- Experiencia en aplicación de técnicas de avanzada en tratamientos dentales, limpieza dental, extracciones, aplicaciones, endodoncia.
- Registro y control de expedientes.
- Excelentes relaciones interpersonales.

4.6.2.2. Asistente

- Mujer de preferencia primeros semestres de carreras del área médica, en particular, de dentista.
- Mayor de 22 años, soltera.
- Facilidad de aprendizaje, proactiva.
- Pulcra, honesta, seria, responsable, organizada.

- Buen manejo de Windows y de redes sociales.
- Que esté dispuesta a cobrar sus honorarios, vía asimilado a salarios.

Funciones:

- Registro y Control de Agenda de pacientes y proveedores.
- Asistencia en el trato a pacientes.
- Manejo de residuos.
- Trato con proveedores.

4.7. Estudio Legal

4.7.1. Esquema de Creación de Negocio para Cuestiones Fiscales

Es necesario contemplar todas las situaciones legales y una de las más importantes es cumplir con la obligación en el pago de impuestos, para lo cual es importante saber algo más al respecto, a fin de tomar la mejor decisión de acuerdo a este tipo de negocio.

Es relevante, entonces, determinar en primer lugar, el concepto de Impuesto, recurrimos entonces al portal Impuestum:

“ ¿Qué son los impuestos? Son pagos obligatorios que debemos hacer todas las personas al Estado, en la cantidad y forma que señalan las leyes.

La ley fundamental de nuestro país es la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en ella se establecen los derechos y obligaciones esenciales de sus habitantes y de sus gobernantes. Se trata de la norma jurídica suprema, y ninguna otra ley o disposición puede contrariarla. Es en nuestra Constitución Política donde se establece la obligación de los mexicanos de contribuir para el gasto público del país, es decir, de pagar impuestos.

En nuestro país existen diversas contribuciones desde la época de los Aztecas, además de los impuestos, como son los derechos, los aprovechamientos, las aportaciones de seguridad social. Todas están debidamente regulados en una ley especial.

¿Quiénes son las Personas Físicas y quiénes las Personas Morales?

Persona Física es un individuo con capacidad para contraer obligaciones y ejercer derechos.

Persona Moral es una agrupación de personas que se unen con un fin determinado, por ejemplo, una sociedad mercantil, una asociación civil.

Para fines fiscales, es necesario definir si una persona realizará sus actividades económicas como persona física o como persona moral, ya que las leyes establecen un trato diferente para cada una, y de esto depende la forma y requisitos para darse de alta en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y las obligaciones que adquieran.

Por ejemplo, en el caso de Personas Físicas existen varios regímenes de acuerdo con la actividad y el monto de los ingresos. En el caso de Personas Morales, el régimen fiscal y las obligaciones que les corresponden son diferentes si tienen fines de lucro o si no lo tienen.”¹⁰

Como primera elección, se da el hecho de elegir un tratamiento como PERSONA FÍSICA por las características particulares de un Consultorio Dental, en base a la cantidad de personas empleadas (2), infraestructura, nivel de inversión, ingresos.

Una vez, que se ha elegido el tratamiento de Persona Física, se tienen las siguientes opciones para elegir el esquema de contribución fiscal más conveniente, que permita cumplir con las obligaciones fiscales y al mismo tiempo, permita el sostenimiento y crecimiento del negocio:

- Pequeños Contribuyentes, Intermedio, Actividades Profesionales, Actividades Empresariales, Arrendamiento de bienes inmuebles

Cada una de ellas tiene sus características particulares, pero la que más se ajusta al tipo de negocio es:

“Personas Físicas con Actividades profesionales

Es para las personas que:

- Se dediquen a ejercer su profesión, arte u oficio de manera independiente, como los abogados, médicos, dentistas, contadores, arquitectos, enfermeras, deportistas, músicos, cantantes, agentes de seguros y de fianzas, artistas, y
- En general cualquier persona que sea contratada por honorarios y que deba expedir recibos cada vez que reciba sus pagos.”¹¹

¹⁰ Portal Impuestum, Disponible en http://www.impuestum.com/abc/personas_fisicas.html consultado el 22 de febrero de 2011

¹¹ IDEM

4.7.2. Proceso Tributario de los Dentistas

Prestación de servicios

Quienes presten servicios profesionales de medicina, cuando su prestación requiera título de médico o cirujano dentista pueden tributar en el régimen de actividades empresariales y profesionales.

Ciclo tributario del prestador de servicios médicos

- 1.- La inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes es el primer paso que el contribuyente debe dar para dar inicio al ciclo tributario de las personas físicas que obtienen ingresos por honorarios.
- 2.- Una vez inscrito, es indispensable expedir comprobantes a sus pacientes por los ingresos que se obtengan por el desarrollo de sus actividades.
- 3.- Desde el inicio de sus operaciones es importante llevar la contabilidad de los ingresos que obtiene y de los gastos que le resulta indispensable realizar para llevar a cabo sus actividades.
- 4.- Quienes se encuentran inscritos en este régimen tienen la obligación de presentar declaraciones y pagos por los ingresos que obtienen, además deben presentar declaraciones informativas.
- 5.- Cumplir con las demás obligaciones del régimen.¹²

4.7.3. Licencias, Trámites, Permisos

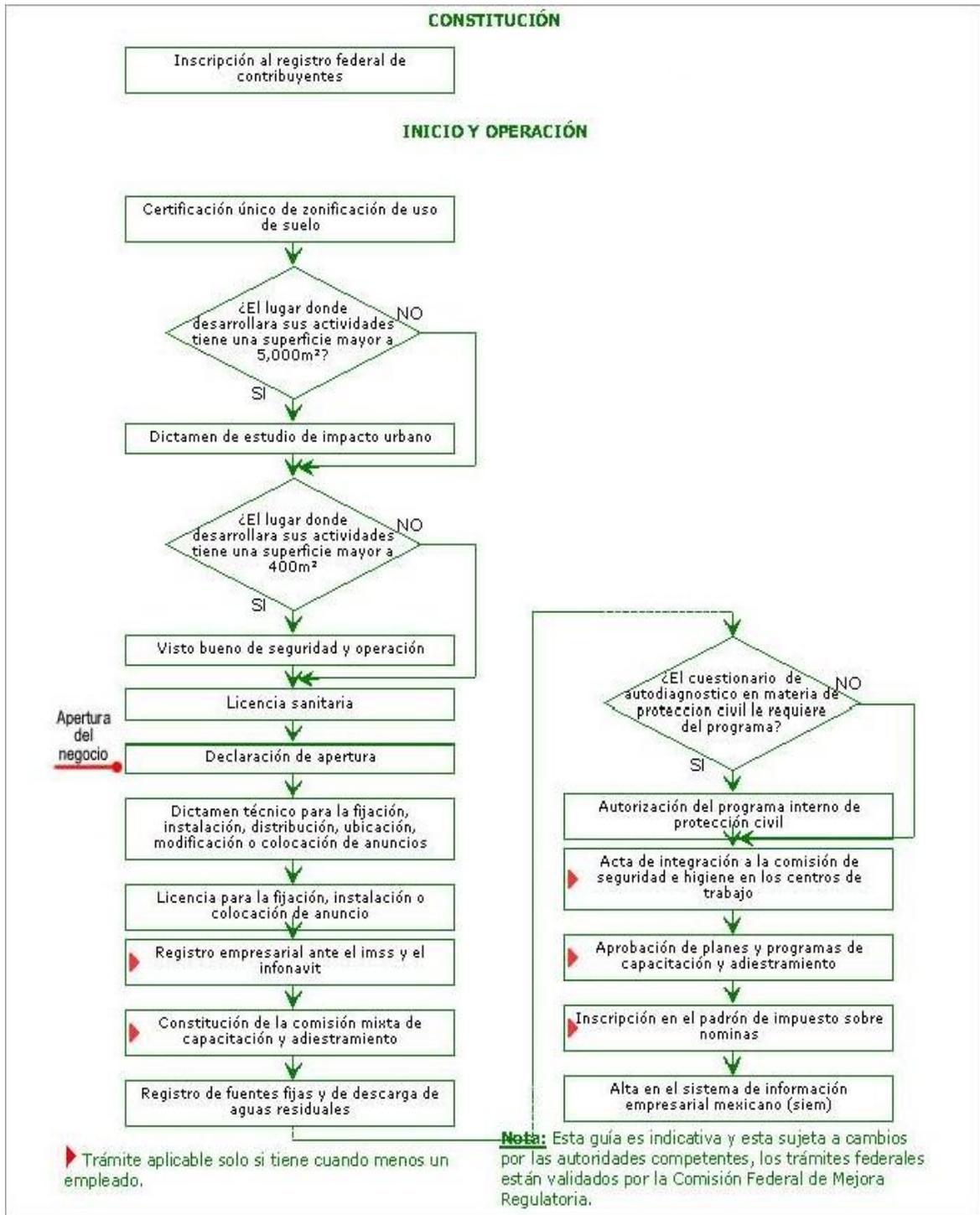
Para abrir el Consultorio, es necesario realizar los siguientes trámites:

- Darse de alta en el Registro Federal de Causantes (RFC), Aviso de Apertura ante la Delegación Coyoacán,
- Aviso ante la Secretaría de Salud
- Solicitud de Autorización del Programa Interno de Protección Civil.

Los trámites se pueden comprender mejor siguiendo el siguiente diagrama de flujo realizado por la Secretaría de Economía:¹³

¹² Servicio de Administración Tributaria, Disponible en http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/princ_fisc_p/131_8174.html Consultado el 22 de febrero de 2011

¹³ Secretaría de Economía. Disponible en <http://www.economia-chat.gob.mx/guiasdetramites/> Consultado el 25 de febrero de 2011.

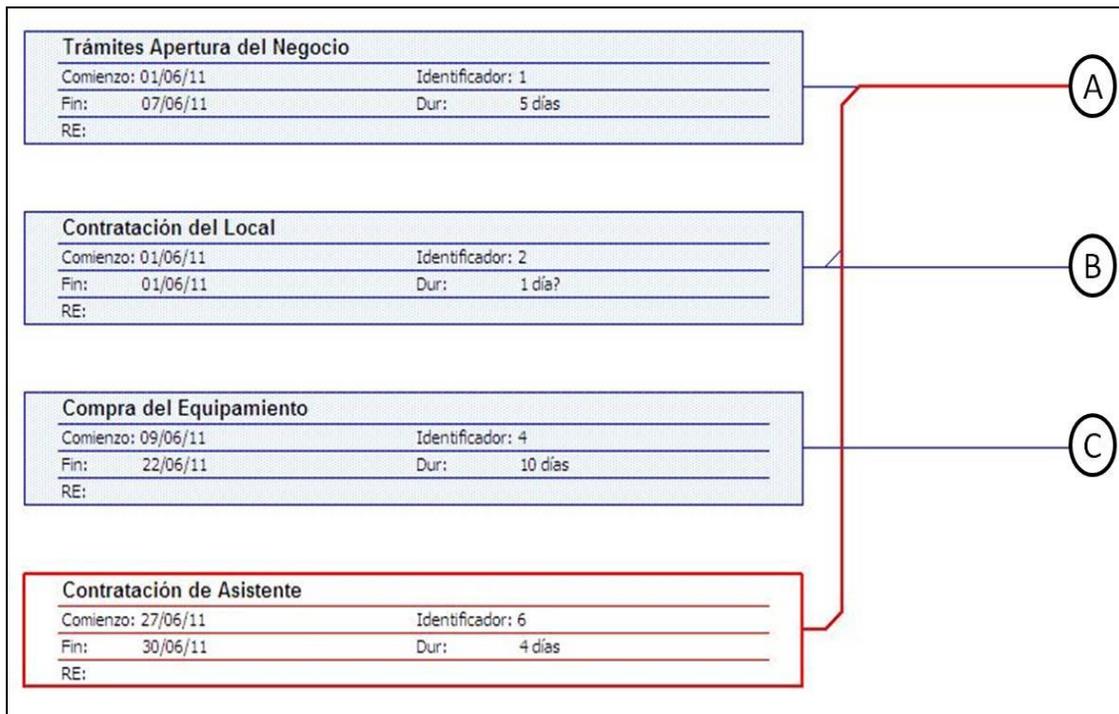


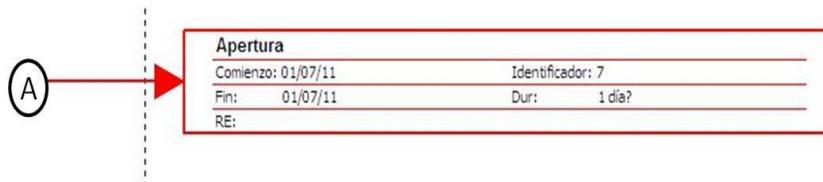
4.8. Ruta crítica

4.8.1. Diagrama de Gantt



4.8.2. Diagrama de Ruta Crítica





Proyecto: Project1_rutacriticaconsulta Fecha: vie 04/03/11	Tareas críticas		Tareas críticas y marcadas	
	Tareas no críticas		Tareas marcadas	
	Hitos críticos		Tareas externas críticas	
	Hito		Externas	
	Tareas de resumen críticas		Resumen del proyecto	
	Tareas de resumen		Tareas críticas resaltadas	
	Tareas críticas insertadas		Tareas no críticas resaltadas	
	Tareas insertadas			

5. Conclusiones

Como argumentaciones finales sobre la viabilidad del negocio de la Dra. Mayra Román y una vez considerados los factores primordiales de análisis se obtiene que es un negocio con un mínimo riesgo, con un atractivo comercial y financiero importante y con una viabilidad general positiva, basado en las siguientes conclusiones:

Viabilidad Comercial (Estudio de Mercado)

Como producto del estudio de mercado, se puede afirmar lo siguiente:

Hay suficiente mercado para que el negocio pueda tener la cantidad de clientes (pacientes) necesarios para acreditarse, mantenerse y crecer; si bien es cierto, que hay competencia, el mercado aún no está saturado, menos aún si se considera que estudios recientes demuestran una falta de cultura de higiene dental en México, lo que provoca que el 95% de la población tenga necesidad de acudir a un profesional odontólogo. El nicho del mercado está muy bien identificado, de tal modo que un gran cúmulo de clientes potenciales (pacientes) que pueden pagar los servicios de acuerdo al listado de precios a ofrecer, los cuales están un poco abajo que el promedio.

Viabilidad Técnica

El negocio es viable en vista de que se cuenta con la experiencia, conocimientos, habilidades y actitudes que permiten desarrollar el negocio de un modo eficaz, prestando un servicio de calidad que incida en una rápida acreditación del negocio, así como un crecimiento sostenido. La Dra. Román al contar ya con Título y Cédula Profesional, está permitida legalmente para ejercer su profesión. Generando las ventas que, a su vez determinen ingresos que harán atractivo el negocio. El local rentado es acorde a las necesidades del equipamiento para otorgar a los pacientes comodidad, ergonomía y espacio suficiente para su tratamiento; el local además, cuenta con los permisos de uso de suelo correspondiente (por derecho adquirido); la disponibilidad del local está acorde en tiempos para iniciar acorde a lo programado.

Viabilidad Financiera

Partiendo de una inversión inicial de \$ 250,000.00, bajo los supuestos del caso y en base a los presupuestos, se tiene flujo de caja positivo desde el mes uno, con excepción del mes quince, el resto de los meses es positivo. Las ventas en punto de equilibrio se logran desde el mes diez hasta el mes cuarenta y ocho, con excepción de los meses 1-9,13-15, 25 y 37. Generando una tasa interna de retorno (TIR) de 7,83.

Viabilidad de Personal Contratado

Sólo se requiere una asistente, cuyo sueldo no es representativo en gastos y no genera mayor complicación legal.

Viabilidad Legal

Para cumplimentar los aspectos legales, solo es necesario dar avisos de apertura ante la Delegación Coyoacán, ante la Secretaría de Salud y ante Protección Civil, trámites relativamente rápidos y sin complicaciones.

Para iniciar el negocio se recomienda la figura fiscal de Persona Física con Actividades Profesionales. El pago de impuestos en este caso se deberá de hacer con la ayuda de un Contador Público.

El uso de suelo, que es un riesgo inminente en la Cd. De México, en este caso no es problema ya que se cuenta con él por derechos adquiridos.

En lo que respecta a la Dra. Román, cuenta ya con Título y Cédula Profesional, lo que le habilita para ejercer legalmente su profesión.

Bibliografía

- Amaya Amaya, Jairo. 2010. *Toma de decisiones gerenciales: Métodos cuantitativos para la administración*. Bogotá: Ecoe.
- Álvarez, J. L. 2009. *Decisiones estratégicas*. Madrid: LID.
- Alvarez Torres, Martín G. 2006. *Manual de planeación estratégica : La metodología de consultoría más práctica para crecer en un ambiente competitivo*. México: : Panorama editorial.
- Amaru, Maximiano & Antonio, César (2009) *Fundamentos de Administración: Teoría General y Proceso Administrativo* México: Pearson
- Arancón Carnicero, Concepción, and Juan Corral Villalba. 2007. *Técnicas gerenciales en el proceso administrativo*. Madrid: GPS.
- Chiavenato, Idalberto (2007) *Administración de Recursos Humanos*. México: McGraw Hill Interamericana.
- Chiavenato, Idalberto (2011) *Planeación Estratégica* México: McGraw Hill Interamericana.
- Dickson, Franklyn J. 1974. *El éxito en la administración de las empresas medianas y pequeñas*. México, D.F.: Editorial Diana.
- DuBrin, Andrew J. 2008. *Relaciones humanas: comportamiento humano en el trabajo*. México: Pearson Educación.
- Edition. Harris, K. E. (2007). *Customer Service: A Practical Approach*. Prentice Hall.
- Evenson, Renee. 2011. *Customer service management training 101: quick and easy techniques that get great results*. New York, NY: American Management Association.
- Galdos, Gonzalo. 2010. *Toma de decisiones: elecciones acertadas para el éxito personal y profesional*. Lima: Planeta.
- Garrido Buj, S. (2006). *Dirección estratégica*. Madrid: McGraw-Hill.

- Grönroos, Christian. 2010. Service management and marketing: customer management in service competition. Chichester: Wiley.
- Hill, Charles W. L., Gareth R. Jones, Yanuén de María Vargas Pérez, Gil Armando Sánchez Soto, and Nora Natalia Martínez S. 2009. *Administración estratégica*. México, D.F.: McGraw-Hill.
- Maximiano, Antonio César Amaru, and Jacqueline Leticia Chávez Servin. 2009. Fundamentos de administración: teoría general y proceso administrativo. México: Pearson Educación.
- Münch Galindo, Lourdes, and Esperanza Ricalde. 2007. Administración: escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor. México: Pearson Educación, Prentice Hall.
- Rodríguez Valencia, Joaquín. 2010. Administración de pequeñas y medianas empresas. México: Cengage Learning.
- Sainz de Vicuña Ancín, José María. 2009. El plan de marketing en la PYME. Madrid: ESIC.

Páginas Web

- Holland, Phill Mi Propio Negocio para Latinos, 2011, EEUU, Disponible en <http://www.myownbusiness.org/espanol/s2/> Consultado el 14 de febrero de 2011.
- ¿Qué es un Plan de Negocios? Disponible en <http://www.crecenegocios.com/que-es-un-plan-de-negocios/> consultado el 14 de febrero de 2011.
- Hernández García. José de Jesús, 2006, México Guía para Elaborar un Plan de Negocios, Disponible en <http://www.updce.ipn.mx/ae/guiasem/plandenegocios.pdf> Consultado el 14 de febrero de 2011
- Sigmarket 2008, Disponible en http://www.nivelessocioeconomicos.com/index.php?option=com_content&task=view&id=41&Itemid=116, consultado el 19 de febrero de 2011.
- INEGI/Secretaría de Desarrollo Económico del D.F., Disponible en www.siege.df.gob.mx/estadistico/pdf/monografias/tlp.pdf, consultado el 19 de febrero de 2011

- CONAPO, Disponible en <http://www.conapo.gob.mx/prensa/2007/prensa152007.pdf> Consultado el 21 de febrero de 2011.
- Miranda, Guadalupe, El Siglo de Torreón, 2011 Disponible en <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/400909.html> Consultado el 19 de febrero de 2011
- Guía México, disponible en <http://guia-distrito-federal.guiamexico.com.mx/dentistas/coyoacan-distrito-federal/empresas-guia-1.html> consultado el 19 de febrero de 2011.
- Portal Impuestum, Disponible en http://www.impuestum.com/abc/personas_fisicas.html consultado el 22 de febrero de 2011
- Servicio de Administración Tributaria, Disponible en http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/princ_fisc_p/131_8174.html Consultado el 22 de febrero de 2011
- Secretaría de Economía. Disponible en <http://www.economia-chat.gob.mx/guiasdetramites/> Consultado el 25 de febrero de 2011.

ANEXOS

CUESTIONARIO COMPLEMENTARIO REALIZADO A DRA. MAYRA ROMÁN

PREGUNTAS:

RESPUESTAS, EN CURSIVA Y COLOR AZUL

- 1) Nombre Completo como aparece en su título

Mayra Román García

- 2) Edad, Fecha y lugar de Nacimiento, RFC y CURP

25 años, 1 de Enero de 1986 México D.F.

RFC: ROGM860101UI1

CURP: ROGM860101MDFMRY01

- 3) Domicilio Actual

Virginia # 53, Casa 3, Col. Parque San Andrés, Del. Coyoacán, C.P. 04040, México D.F.

- 4) Universidad donde cursó la Licenciatura en Odontología y fecha de titulación/cédula

UNITEC, Campus Marina, ubicado en Av. Marina Nacional No. 162, Anáhuac, México, D.F., CP: 11320

México, D.F. Graduada en Junio de 2010 y titulada en Enero 2011 con cédula profesional No. 3882530.

- 5) Estado Civil

Soltera.

- 6) Ingresos económicos actuales y origen de los mismos

\$8,000.00 (Ocho mil pesos) mensuales que me pagan vía asimilado a salarios por mi trabajo como asistente del Dr. Jaime Ponce del Villar-Cirujano Dentista.

Ninguna prestación, reconociendo que he adquirido práctica y experiencia.

7) Otros Ingresos y su origen

Si, mis papás me siguen apoyando con el equivalente a una colegiatura mensual que es \$11,230.00 con la finalidad de que pueda ahorrar ese dinero para abrir mi consultorio dental.

8) Preferencia para el perfil del paciente que quiere atender

Niños y sus padres, familiares y amigos con recursos para pagar la consulta y del círculo socioeconómico de las colonias ubicadas en Tlalpan y/o Coyoacán.

9) Bases de datos de las que dispone para promocionar su consultorio

Amigos de la familia, amigos y conocidos del colegio, secundaria, prepa y universidad, amigos y conocidos del club deportivo, amigos y conocidos del trabajo de mi padre, mi madre y hermano.

10) Nombre, lugar, domicilio y teléfono de su trabajo actual

Consultorio del Dr. Jaime Ponce del Villar, "Clínica Odontológica del Villar" ubicado en Miguel Angel de Quevedo 270 PB, Col. Santa Catarina, Del. Coyoacán, México D.F.

11) Idiomas que domina

Español e Inglés

12) Nombre completo y actividad de su padre

Ignacio Román del Villar, corredor de seguros.

13) Nombre completo y actividad de su madre

Alicia García de Román, maestra de 5to año de primaria en el colegio Cedros ubicado en la calle de Tecoyotitla 364, Col. Guadalupe Chimalistac; a tres cuadras del parque de Viveros de Coyoacán.

14) Nombre completo y actividad de sus hermanos

Alberto Román García, contador público titulado, trabaja en GNP compañía de seguros.

15) Realiza alguna actividad altruista

Sí, en mi trabajo actual el Dr. Jaime Ponce del Villar atiende regularmente a dos pacientes diarios a los que no les cobra ni honorarios ni materiales.

16) Monto total del que dispone para la instalación y apertura de su consultorio

$\$8,000 \times 12 = \$96,000$ ENERO A DICIEMBRE 2010 ASIMILADO A SALARIOS

$\$8,000 \times 2 = \$16,000$ ENERO Y FEBRERO 2011
ASIMILADO A SALARIOS

$\$11,230 \times 2 = \$22,460$ ENERO Y FEBRERO 2011
EQUIVALENTE A COLEGIATURA (de mis padres)

$\$8,000 \times 6 = \$48,000$ MARZO A AGOSTO 2011
ASIMILADO A SALARIOS

$\$11,230 \times 6 = \$67,380$ MARZO A AGOSTO 2011 EQUIVALENTE
A COLEGIATURA (de mis padres)

TOTAL: \$249,840

PRESUPUESTO DE VENTAS A 48 MESES

CONCEPTO	MESES					
	Q1			Q2		
	1	2	3	4	5	6
INVERSIÓN INICIAL / GASTOS						
DEPÓSITO DE RENTA						
RENTA	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
DEPÓSITO CFE						
GASTOS DE ADAPTACIÓN						
TELÉFONO	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00
EQUPOS TELEFONICOS INALAMBRICOS						
LUZ	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
AGUA	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
AGUA PARA BEBER	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00
PORTA GARRAFON						
MINI SPLIT AIRE ACONDICIONADO						
SERVILLETAS	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00
ARTÍCULOS DE LIMPIEZA	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00
BOLSAS BLANCAS PARA RESIDUOS						
MÉDICOS (CONTAMINACIÓN SANGRE)	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
BOLSAS NEGRAS PARA RESIDUOS						
MÉDICOS (OTROS RESIDUOS)	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00
RECOLECCIÓN DE RESIDUOS	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00
MANTENIMIENTO	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
LICENCIA SANITARIA						
LICENCIA DELEGACIÓN						
PERMISOS + MAT. PROTECCION CIVIL						
ANUNCIO EXTERIOR						
INTERNET	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
PÁGINA WEB						
CAMPAÑA WEB						
IMPRESIÓN VOLANTES						
IMPRESIÓN IMANES P/ REFRI						
RECETAS						
REVISTAS	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
JUEGOS PARA NIÑOS						
JUEGO DE SALA						
DECORACIÓN SALA DE ESPERA						
JUEGO DE BAÑO						
PAPELERÍA						
TARJETAS DE PRESENTACIÓN						
HOJAS TRATAMIENTO						
RECIBO DE HONORARIOS						
MUSICALIZACIÓN						
COMPUTADORA + IMPRESORA						
CONSUMIBLES	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
UNIDAD DENTAL (SILLÓN, LÁMPARA, ESCUPIDERA, ETC.)						
HERRAMENTAL DE LA UNIDAD						
INSTRUMENTAL						
CIRUGÍA	\$ 4,515.00	\$ 4,515.00	\$ 4,515.00	\$ 4,515.00	\$ 4,515.00	\$ 4,515.00
PARODONCIA	\$ 1,464.00	\$ 1,464.00	\$ 1,464.00	\$ 1,464.00	\$ 1,464.00	\$ 1,464.00
OPERATORIA	\$ 1,455.00	\$ 1,455.00	\$ 1,455.00	\$ 1,455.00	\$ 1,455.00	\$ 1,455.00
INSTRUMENTAL P/ RESINA	\$ 1,634.00	\$ 1,634.00	\$ 1,634.00	\$ 1,634.00	\$ 1,634.00	\$ 1,634.00
MATERIALES NECESARIOS	\$ 8,899.00	\$ 8,899.00	\$ 8,899.00	\$ 8,899.00	\$ 8,899.00	\$ 8,899.00
PRÓTESIS	\$ 2,946.00	\$ 2,946.00	\$ 2,946.00	\$ 2,946.00	\$ 2,946.00	\$ 2,946.00
CONSULTOR ADMINISTRATIVO						
IGUALA CONTADOR	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
HONORARIO ASISTENTE	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
HONORARIO DRA. MAYRA ROMAN	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
TOTAL	\$ 52,283.00	\$ 52,283.00	\$ 52,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00

MESES						MESES		
Q3			Q4			Q5		
7	8	9	10	11	12	13	14	15
						\$ 600.00		
\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,600.00	\$ 12,600.00	\$ 12,600.00
\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 735.00	\$ 735.00	\$ 735.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00
\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 126.00	\$ 126.00	\$ 126.00
\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00
\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 157.00	\$ 157.00	\$ 157.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00
\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00
\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00
\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,260.00	\$ 1,260.00	\$ 1,260.00
						\$ 1,365.00		
						\$ 588.00		
						\$ 1,260.00		
						\$ -		
\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00
						\$ 7,350.00		
						\$ 1,050.00		
						\$ 2,310.00		
						\$ 1,890.00		
						\$ 840.00		
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00
						\$ 750.00		
						\$ 1,575.00		
						\$ 630.00		
						\$ 1,050.00		
						\$ 630.00		
						\$ 840.00		
						\$ 740.00		
						\$ 1,575.00		
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 530.00	\$ 530.00	\$ 530.00
\$ 4,515.00	\$ 4,515.00	\$ 4,515.00	\$ 4,515.00	\$ 4,515.00	\$ 4,515.00	\$ 4,740.00	\$ 4,740.00	\$ 4,740.00
\$ 1,464.00	\$ 1,464.00	\$ 1,464.00	\$ 1,464.00	\$ 1,464.00	\$ 1,464.00	\$ 1,537.00	\$ 1,537.00	\$ 1,537.00
\$ 1,455.00	\$ 1,455.00	\$ 1,455.00	\$ 1,455.00	\$ 1,455.00	\$ 1,455.00	\$ 1,527.00	\$ 1,527.00	\$ 1,527.00
\$ 1,634.00	\$ 1,634.00	\$ 1,634.00	\$ 1,634.00	\$ 1,634.00	\$ 1,634.00	\$ 1,715.00	\$ 1,715.00	\$ 1,715.00
\$ 8,899.00	\$ 8,899.00	\$ 8,899.00	\$ 8,899.00	\$ 8,899.00	\$ 8,899.00	\$ 9,344.00	\$ 9,344.00	\$ 9,344.00
\$ 2,946.00	\$ 2,946.00	\$ 2,946.00	\$ 2,946.00	\$ 2,946.00	\$ 2,946.00	\$ 3,093.00	\$ 3,093.00	\$ 3,093.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00
\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00
\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00
\$ 60,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00	\$ 95,943.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00

MESES								
Q6			Q7			Q8		
16	17	18	19	20	21	22	23	24
\$ 12,600.00	\$ 12,600.00	\$ 12,600.00	\$ 12,600.00	\$ 12,600.00	\$ 12,600.00	\$ 12,600.00	\$ 12,600.00	\$ 12,600.00
\$ 735.00	\$ 735.00	\$ 735.00	\$ 735.00	\$ 735.00	\$ 735.00	\$ 735.00	\$ 735.00	\$ 735.00
\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00
\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00
\$ 126.00	\$ 126.00	\$ 126.00	\$ 126.00	\$ 126.00	\$ 126.00	\$ 126.00	\$ 126.00	\$ 126.00
\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00
\$ 157.00	\$ 157.00	\$ 157.00	\$ 157.00	\$ 157.00	\$ 157.00	\$ 157.00	\$ 157.00	\$ 157.00
\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00
\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00	\$ 53.00
\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00
\$ 1,260.00	\$ 1,260.00	\$ 1,260.00	\$ 1,260.00	\$ 1,260.00	\$ 1,260.00	\$ 1,260.00	\$ 1,260.00	\$ 1,260.00
\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00
\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00
\$ 530.00	\$ 530.00	\$ 530.00	\$ 530.00	\$ 530.00	\$ 530.00	\$ 530.00	\$ 530.00	\$ 530.00
\$ 4,740.00	\$ 4,740.00	\$ 4,740.00	\$ 4,740.00	\$ 4,740.00	\$ 4,740.00	\$ 4,740.00	\$ 4,740.00	\$ 4,740.00
\$ 1,537.00	\$ 1,537.00	\$ 1,537.00	\$ 1,537.00	\$ 1,537.00	\$ 1,537.00	\$ 1,537.00	\$ 1,537.00	\$ 1,537.00
\$ 1,527.00	\$ 1,527.00	\$ 1,527.00	\$ 1,527.00	\$ 1,527.00	\$ 1,527.00	\$ 1,527.00	\$ 1,527.00	\$ 1,527.00
\$ 1,715.00	\$ 1,715.00	\$ 1,715.00	\$ 1,715.00	\$ 1,715.00	\$ 1,715.00	\$ 1,715.00	\$ 1,715.00	\$ 1,715.00
\$ 9,344.00	\$ 9,344.00	\$ 9,344.00	\$ 9,344.00	\$ 9,344.00	\$ 9,344.00	\$ 9,344.00	\$ 9,344.00	\$ 9,344.00
\$ 3,093.00	\$ 3,093.00	\$ 3,093.00	\$ 3,093.00	\$ 3,093.00	\$ 3,093.00	\$ 3,093.00	\$ 3,093.00	\$ 3,093.00
\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00
\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00
\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00
\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00

MESES			MESES			MESES		
Q9			Q10			Q11		
25	26	27	28	29	30	31	32	33
\$ 630.00								
\$ 13,230.00	\$ 13,230.00	\$ 13,230.00	\$ 13,230.00	\$ 13,230.00	\$ 13,230.00	\$ 13,230.00	\$ 13,230.00	\$ 13,230.00
\$ 770.00	\$ 770.00	\$ 770.00	\$ 770.00	\$ 770.00	\$ 770.00	\$ 770.00	\$ 770.00	\$ 770.00
\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 551.00
\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00
\$ 132.00	\$ 132.00	\$ 132.00	\$ 132.00	\$ 132.00	\$ 132.00	\$ 132.00	\$ 132.00	\$ 132.00
\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00
\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00
\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 110.00
\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00
\$ 1,764.00	\$ 1,764.00	\$ 1,764.00	\$ 1,764.00	\$ 1,764.00	\$ 1,764.00	\$ 1,764.00	\$ 1,764.00	\$ 1,764.00
\$ 1,323.00	\$ 1,323.00	\$ 1,323.00	\$ 1,323.00	\$ 1,323.00	\$ 1,323.00	\$ 1,323.00	\$ 1,323.00	\$ 1,323.00
\$ 1,435.00								
\$ 617.00								
\$ 1,323.00								
\$ 1,102.00	\$ 1,102.00	\$ 1,102.00	\$ 1,102.00	\$ 1,102.00	\$ 1,102.00	\$ 1,102.00	\$ 1,102.00	\$ 1,102.00
\$ 7,720.00								
\$ 1,100.00								
\$ 2,425.00								
\$ 1,985.00								
\$ 880.00								
\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00
\$ 770.00								
\$ 1,655.00								
\$ 660.00								
\$ 1,100.00								
\$ 660.00								
\$ 880.00								
\$ 770.00								
\$ 1,650.00								
\$ 556.00	\$ 556.00	\$ 556.00	\$ 556.00	\$ 556.00	\$ 556.00	\$ 556.00	\$ 556.00	\$ 556.00
\$ 4,977.00	\$ 4,977.00	\$ 4,977.00	\$ 4,977.00	\$ 4,977.00	\$ 4,977.00	\$ 4,977.00	\$ 4,977.00	\$ 4,977.00
\$ 1,615.00	\$ 1,615.00	\$ 1,615.00	\$ 1,615.00	\$ 1,615.00	\$ 1,615.00	\$ 1,615.00	\$ 1,615.00	\$ 1,615.00
\$ 1,603.00	\$ 1,603.00	\$ 1,603.00	\$ 1,603.00	\$ 1,603.00	\$ 1,603.00	\$ 1,603.00	\$ 1,603.00	\$ 1,603.00
\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
\$ 9,811.00	\$ 9,811.00	\$ 9,811.00	\$ 9,811.00	\$ 9,811.00	\$ 9,811.00	\$ 9,811.00	\$ 9,811.00	\$ 9,811.00
\$ 3,247.00	\$ 3,247.00	\$ 3,247.00	\$ 3,247.00	\$ 3,247.00	\$ 3,247.00	\$ 3,247.00	\$ 3,247.00	\$ 3,247.00
\$ 5,512.00	\$ 5,512.00	\$ 5,512.00	\$ 5,512.00	\$ 5,512.00	\$ 5,512.00	\$ 5,512.00	\$ 5,512.00	\$ 5,512.00
\$ 8,820.00	\$ 8,820.00	\$ 8,820.00	\$ 8,820.00	\$ 8,820.00	\$ 8,820.00	\$ 8,820.00	\$ 8,820.00	\$ 8,820.00
\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00
\$ 107,898.00	\$ 81,638.00	\$ 81,638.00	\$ 81,638.00	\$ 81,638.00	\$ 81,638.00	\$ 81,638.00	\$ 81,638.00	\$ 81,638.00

			MESES					
Q12			Q13			Q14		
34	35	36	37	38	39	40	41	42
			\$ 660.00					
\$ 13,230.00	\$ 13,230.00	\$ 13,230.00	\$ 13,890.00	\$ 13,890.00	\$ 13,890.00	\$ 13,890.00	\$ 13,890.00	\$ 13,890.00
\$ 770.00	\$ 770.00	\$ 770.00	\$ 810.00	\$ 810.00	\$ 810.00	\$ 810.00	\$ 810.00	\$ 810.00
\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 580.00	\$ 580.00	\$ 580.00	\$ 580.00	\$ 580.00	\$ 580.00
\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 230.00	\$ 230.00	\$ 230.00	\$ 230.00	\$ 230.00	\$ 230.00
\$ 132.00	\$ 132.00	\$ 132.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00
\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00
\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 173.00	\$ 173.00	\$ 173.00	\$ 173.00	\$ 173.00	\$ 173.00
\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 115.00	\$ 115.00	\$ 115.00	\$ 115.00	\$ 115.00	\$ 115.00
\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 55.00	\$ 58.00	\$ 58.00	\$ 58.00	\$ 58.00	\$ 58.00	\$ 58.00
\$ 1,764.00	\$ 1,764.00	\$ 1,764.00	\$ 1,852.00	\$ 1,852.00	\$ 1,852.00	\$ 1,852.00	\$ 1,852.00	\$ 1,852.00
\$ 1,323.00	\$ 1,323.00	\$ 1,323.00	\$ 1,389.00	\$ 1,389.00	\$ 1,389.00	\$ 1,389.00	\$ 1,389.00	\$ 1,389.00
			\$ 1,505.00					
			\$ 650.00					
			\$ 1,390.00					
\$ 1,102.00	\$ 1,102.00	\$ 1,102.00	\$ 1,157.00	\$ 1,157.00	\$ 1,157.00	\$ 1,157.00	\$ 1,157.00	\$ 1,157.00
			\$ 8,100.00					
			\$ 1,160.00					
			\$ 2,550.00					
			\$ 2,085.00					
			\$ 930.00					
\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 231.00	\$ 231.00	\$ 231.00	\$ 231.00	\$ 231.00	\$ 231.00
			\$ 810.00					
			\$ 1,740.00					
			\$ 700.00					
			\$ 1,160.00					
			\$ 700.00					
			\$ 930.00					
			\$ 810.00					
			\$ 1,740.00					
\$ 556.00	\$ 556.00	\$ 556.00	\$ 585.00	\$ 585.00	\$ 585.00	\$ 585.00	\$ 585.00	\$ 585.00
\$ 4,977.00	\$ 4,977.00	\$ 4,977.00	\$ 5,225.00	\$ 5,225.00	\$ 5,225.00	\$ 5,225.00	\$ 5,225.00	\$ 5,225.00
\$ 1,615.00	\$ 1,615.00	\$ 1,615.00	\$ 1,695.00	\$ 1,695.00	\$ 1,695.00	\$ 1,695.00	\$ 1,695.00	\$ 1,695.00
\$ 1,603.00	\$ 1,603.00	\$ 1,603.00	\$ 1,685.00	\$ 1,685.00	\$ 1,685.00	\$ 1,685.00	\$ 1,685.00	\$ 1,685.00
\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00
\$ 9,811.00	\$ 9,811.00	\$ 9,811.00	\$ 10,300.00	\$ 10,300.00	\$ 10,300.00	\$ 10,300.00	\$ 10,300.00	\$ 10,300.00
\$ 3,247.00	\$ 3,247.00	\$ 3,247.00	\$ 3,405.00	\$ 3,405.00	\$ 3,405.00	\$ 3,405.00	\$ 3,405.00	\$ 3,405.00
\$ 5,512.00	\$ 5,512.00	\$ 5,512.00	\$ 5,790.00	\$ 5,790.00	\$ 5,790.00	\$ 5,790.00	\$ 5,790.00	\$ 5,790.00
\$ 8,820.00	\$ 8,820.00	\$ 8,820.00	\$ 9,260.00	\$ 9,260.00	\$ 9,260.00	\$ 9,260.00	\$ 9,260.00	\$ 9,260.00
\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	\$ 32,000.00	\$ 32,000.00	\$ 32,000.00	\$ 32,000.00	\$ 32,000.00	\$ 32,000.00
\$ 81,638.00	\$ 81,638.00	\$ 81,638.00	\$ 120,140.00	\$ 92,520.00	\$ 92,520.00	\$ 92,520.00	\$ 92,520.00	\$ 92,520.00

MESES					
Q15			Q16		
43	44	45	46	47	48
\$ 13,890.00	\$ 13,890.00	\$ 13,890.00	\$ 13,890.00	\$ 13,890.00	\$ 13,890.00
\$ 810.00	\$ 810.00	\$ 810.00	\$ 810.00	\$ 810.00	\$ 810.00
\$ 580.00	\$ 580.00	\$ 580.00	\$ 580.00	\$ 580.00	\$ 580.00
\$ 230.00	\$ 230.00	\$ 230.00	\$ 230.00	\$ 230.00	\$ 230.00
\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00
\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00
\$ 173.00	\$ 173.00	\$ 173.00	\$ 173.00	\$ 173.00	\$ 173.00
\$ 115.00	\$ 115.00	\$ 115.00	\$ 115.00	\$ 115.00	\$ 115.00
\$ 58.00	\$ 58.00	\$ 58.00	\$ 58.00	\$ 58.00	\$ 58.00
\$ 1,852.00	\$ 1,852.00	\$ 1,852.00	\$ 1,852.00	\$ 1,852.00	\$ 1,852.00
\$ 1,389.00	\$ 1,389.00	\$ 1,389.00	\$ 1,389.00	\$ 1,389.00	\$ 1,389.00
\$ 1,157.00	\$ 1,157.00	\$ 1,157.00	\$ 1,157.00	\$ 1,157.00	\$ 1,157.00
\$ 231.00	\$ 231.00	\$ 231.00	\$ 231.00	\$ 231.00	\$ 231.00
\$ 585.00	\$ 585.00	\$ 585.00	\$ 585.00	\$ 585.00	\$ 585.00
\$ 5,225.00	\$ 5,225.00	\$ 5,225.00	\$ 5,225.00	\$ 5,225.00	\$ 5,225.00
\$ 1,695.00	\$ 1,695.00	\$ 1,695.00	\$ 1,695.00	\$ 1,695.00	\$ 1,695.00
\$ 1,685.00	\$ 1,685.00	\$ 1,685.00	\$ 1,685.00	\$ 1,685.00	\$ 1,685.00
\$ 1,890.00	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00
\$ 10,300.00	\$ 10,300.00	\$ 10,300.00	\$ 10,300.00	\$ 10,300.00	\$ 10,300.00
\$ 3,405.00	\$ 3,405.00	\$ 3,405.00	\$ 3,405.00	\$ 3,405.00	\$ 3,405.00
\$ 5,790.00	\$ 5,790.00	\$ 5,790.00	\$ 5,790.00	\$ 5,790.00	\$ 5,790.00
\$ 9,260.00	\$ 9,260.00	\$ 9,260.00	\$ 9,260.00	\$ 9,260.00	\$ 9,260.00
\$ 32,000.00	\$ 32,000.00	\$ 32,000.00	\$ 32,000.00	\$ 32,000.00	\$ 32,000.00
\$ 92,520.00	\$ 92,520.00	\$ 92,520.00	\$ 92,520.00	\$ 92,520.00	\$ 92,520.00

FLUJO DE EFECTIVO A 48 MESES

MESES ---->	1	2	3	4	5	6
TOTAL (VER VENTAS X DÍA)	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00
INGRESOS	\$ 50,550.00	\$ 101,100.00	\$ 151,650.00	\$ 202,200.00	\$ 252,750.00	\$ 303,300.00
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 52,283.00	\$ 104,566.00	\$ 156,849.00	\$ 217,132.00	\$ 277,415.00	\$ 337,698.00
DEPRECIACIONES	\$ 1,268.34	\$ 2,536.68	\$ 3,805.02	\$ 5,073.36	\$ 6,341.70	\$ 7,610.04
AMORTIZ. GTOS. INSTALAC.	\$ 144.83	\$ 289.66	\$ 434.49	\$ 579.32	\$ 724.15	\$ 868.98
UTILIDAD DEL PERIODO	-\$ 3,146.17	-\$ 6,292.34	-\$ 9,438.51	-\$ 20,584.68	-\$ 31,730.85	-\$ 42,877.02
AMORTIZ. PERDIDAS EJ. ANT.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
BASE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ISR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS	\$ 50,550.00	\$ 101,100.00	\$ 151,650.00	\$ 202,200.00	\$ 252,750.00	\$ 303,300.00
EGRESOS	\$ 253,243.00	\$ 305,526.00	\$ 357,809.00	\$ 418,092.00	\$ 478,375.00	\$ 538,658.00
BASE	-\$ 202,693.00	-\$ 204,426.00	-\$ 206,159.00	-\$ 215,892.00	-\$ 225,625.00	-\$ 235,358.00
IETU	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 250,000.00	\$ 49,040.00	\$ 47,307.00	\$ 45,574.00	\$ 43,841.00	\$ 34,108.00	\$ 24,375.00
\$ -	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00
\$ 200,960.00	\$ 52,283.00	\$ 52,283.00	\$ 52,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00
\$ 49,040.00	\$ 47,307.00	\$ 45,574.00	\$ 43,841.00	\$ 34,108.00	\$ 24,375.00	\$ 14,642.00

7	8	9	10	11	12	13	14	15
\$ 58,975.00	\$ 58,975.00	\$ 58,975.00	\$ 67,400.00					
\$ 362,275.00	\$ 421,250.00	\$ 480,225.00	\$ 547,625.00	\$ 615,025.00	\$ 682,425.00	\$ 67,400.00	\$ 134,800.00	\$ 202,200.00
\$ 397,981.00	\$ 458,264.00	\$ 518,547.00	\$ 578,830.00	\$ 639,113.00	\$ 699,396.00	\$ 95,943.00	\$ 166,843.00	\$ 237,743.00
\$ 8,878.38	\$ 10,146.72	\$ 11,415.06	\$ 12,683.40	\$ 13,951.74	\$ 15,220.08	\$ 1,268.34	\$ 2,536.68	\$ 3,805.02
\$ 1,013.81	\$ 1,158.64	\$ 1,303.47	\$ 1,448.30	\$ 1,593.13	\$ 1,737.96	\$ 144.83	\$ 289.66	\$ 434.49
-\$ 45,598.19	-\$ 48,319.36	-\$ 51,040.53	-\$ 45,336.70	-\$ 39,632.87	-\$ 33,929.04	-\$ 29,956.17	-\$ 34,869.34	-\$ 39,782.51
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 362,275.00	\$ 421,250.00	\$ 480,225.00	\$ 547,625.00	\$ 615,025.00	\$ 682,425.00	\$ 67,400.00	\$ 134,800.00	\$ 202,200.00
\$ 598,941.00	\$ 659,224.00	\$ 719,507.00	\$ 779,790.00	\$ 840,073.00	\$ 900,356.00	\$ 313,874.00	\$ 384,774.00	\$ 455,674.00
-\$ 236,666.00	-\$ 237,974.00	-\$ 239,282.00	-\$ 232,165.00	-\$ 225,048.00	-\$ 217,931.00	-\$ 246,474.00	-\$ 249,974.00	-\$ 253,474.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 14,642.00	\$ 13,334.00	\$ 12,026.00	\$ 10,718.00	\$ 17,835.00	\$ 24,952.00	\$ 32,069.00	\$ 3,526.00	\$ 26.00
\$ 58,975.00	\$ 58,975.00	\$ 58,975.00	\$ 67,400.00	\$ 67,400.00	\$ 67,400.00	\$ 67,400.00	\$ 67,400.00	\$ 67,400.00
\$ 60,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00	\$ 60,283.00	\$ 95,943.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00
\$ 13,334.00	\$ 12,026.00	\$ 10,718.00	\$ 17,835.00	\$ 24,952.00	\$ 32,069.00	\$ 3,526.00	\$ 26.00	-\$ 3,474.00

16	17	18	19	20	21	22	23	24
\$ 75,825.00	\$ 75,825.00	\$ 75,825.00	\$ 84,250.00	\$ 84,250.00	\$ 84,250.00	\$ 92,675.00	\$ 92,675.00	\$ 92,675.00
\$ 278,025.00	\$ 353,850.00	\$ 429,675.00	\$ 513,925.00	\$ 598,175.00	\$ 682,425.00	\$ 775,100.00	\$ 867,775.00	\$ 960,450.00
\$ 308,643.00	\$ 379,543.00	\$ 450,443.00	\$ 521,343.00	\$ 592,243.00	\$ 663,143.00	\$ 734,043.00	\$ 804,943.00	\$ 875,843.00
\$ 5,073.36	\$ 6,341.70	\$ 7,610.04	\$ 8,878.38	\$ 10,146.72	\$ 11,415.06	\$ 12,683.40	\$ 13,951.74	\$ 15,220.08
\$ 579.32	\$ 724.15	\$ 868.98	\$ 1,013.81	\$ 1,158.64	\$ 1,303.47	\$ 1,448.30	\$ 1,593.13	\$ 1,737.96
-\$ 36,270.68	-\$ 32,758.85	-\$ 29,247.02	-\$ 17,310.19	-\$ 5,373.36	\$ 6,563.47	\$ 26,925.30	\$ 47,287.13	\$ 67,648.96
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6,563.47	\$ 26,925.30	\$ 440.27	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 46,846.86	\$ 67,648.96
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,777.45	\$ 2,052.41
\$ 278,025.00	\$ 353,850.00	\$ 429,675.00	\$ 513,925.00	\$ 598,175.00	\$ 682,425.00	\$ 775,100.00	\$ 867,775.00	\$ 960,450.00
\$ 526,574.00	\$ 597,474.00	\$ 668,374.00	\$ 739,274.00	\$ 810,174.00	\$ 881,074.00	\$ 951,974.00	\$ 1,022,874.00	\$ 1,093,774.00
-\$ 248,549.00	-\$ 243,624.00	-\$ 238,699.00	-\$ 225,349.00	-\$ 211,999.00	-\$ 198,649.00	-\$ 176,874.00	-\$ 155,099.00	-\$ 133,324.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-\$ 3,474.00	\$ 1,451.00	\$ 6,376.00	\$ 11,301.00	\$ 24,651.00	\$ 38,001.00	\$ 51,351.00	\$ 73,126.00	\$ 92,123.55
\$ 75,825.00	\$ 75,825.00	\$ 75,825.00	\$ 84,250.00	\$ 84,250.00	\$ 84,250.00	\$ 92,675.00	\$ 92,675.00	\$ 92,675.00
\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 70,900.00	\$ 73,677.45	\$ 72,952.41
\$ 1,451.00	\$ 6,376.00	\$ 11,301.00	\$ 24,651.00	\$ 38,001.00	\$ 51,351.00	\$ 73,126.00	\$ 92,123.55	\$ 111,846.15

25	26	27	28	29	30	31	32	33
\$ 92,675.00	\$ 92,675.00	\$ 92,675.00	\$ 101,100.00	\$ 101,100.00	\$ 101,100.00	\$ 109,525.00	\$ 109,525.00	\$ 109,525.00
\$ 92,675.00	\$ 185,350.00	\$ 278,025.00	\$ 379,125.00	\$ 480,225.00	\$ 581,325.00	\$ 690,850.00	\$ 800,375.00	\$ 909,900.00
\$ 107,898.00	\$ 189,536.00	\$ 271,174.00	\$ 352,812.00	\$ 434,450.00	\$ 516,088.00	\$ 597,726.00	\$ 679,364.00	\$ 761,002.00
\$ 1,268.34	\$ 2,536.68	\$ 3,805.02	\$ 5,073.36	\$ 6,341.70	\$ 7,610.04	\$ 8,878.38	\$ 10,146.72	\$ 11,415.06
\$ 144.83	\$ 289.66	\$ 434.49	\$ 579.32	\$ 724.15	\$ 868.98	\$ 1,013.81	\$ 1,158.64	\$ 1,303.47
-\$ 16,636.17	-\$ 7,012.34	\$ 2,611.49	\$ 20,660.32	\$ 38,709.15	\$ 56,757.98	\$ 83,231.81	\$ 109,705.64	\$ 136,179.47
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ 2,611.49	\$ 20,660.32	\$ 38,709.15	\$ 56,757.98	\$ 83,231.81	\$ 109,705.64	\$ 136,179.47
\$ -	\$ -	\$ 100.45	\$ 1,303.94	\$ 1,941.18	\$ 3,700.81	\$ 6,313.75	\$ 8,246.51	\$ 10,859.45
\$ 92,675.00	\$ 185,350.00	\$ 278,025.00	\$ 379,125.00	\$ 480,225.00	\$ 581,325.00	\$ 690,850.00	\$ 800,375.00	\$ 909,900.00
\$ 241,222.00	\$ 322,860.00	\$ 404,498.00	\$ 486,136.00	\$ 567,774.00	\$ 649,412.00	\$ 731,050.00	\$ 812,688.00	\$ 894,326.00
-\$ 148,547.00	-\$ 137,510.00	-\$ 126,473.00	-\$ 107,011.00	-\$ 87,549.00	-\$ 68,087.00	-\$ 40,200.00	-\$ 12,313.00	\$ 15,574.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,725.45
\$ 111,846.15	\$ 96,623.15	\$ 107,660.15	\$ 118,596.70	\$ 136,754.75	\$ 154,275.57	\$ 170,036.76	\$ 191,610.01	\$ 211,250.50
\$ 92,675.00	\$ 92,675.00	\$ 92,675.00	\$ 101,100.00	\$ 101,100.00	\$ 101,100.00	\$ 109,525.00	\$ 109,525.00	\$ 109,525.00
\$ 107,898.00	\$ 81,638.00	\$ 81,738.45	\$ 82,941.94	\$ 83,579.18	\$ 85,338.81	\$ 87,951.75	\$ 89,884.51	\$ 92,497.45
\$ 96,623.15	\$ 107,660.15	\$ 118,596.70	\$ 136,754.75	\$ 154,275.57	\$ 170,036.76	\$ 191,610.01	\$ 211,250.50	\$ 228,278.05

43	44	45	46	47	48
\$ 134,800.00	\$ 134,800.00	\$ 134,800.00	\$ 143,225.00	\$ 143,225.00	\$ 143,225.00
\$ 867,775.00	\$ 1,002,575.00	\$ 1,137,375.00	\$ 1,280,600.00	\$ 1,423,825.00	\$ 1,567,050.00
\$ 675,260.00	\$ 767,780.00	\$ 860,300.00	\$ 952,820.00	\$ 1,045,340.00	\$ 1,137,860.00
\$ 768.34	\$ 768.34	\$ 768.34	\$ 768.34	\$ 768.34	\$ 768.34
\$ 1,013.81	\$ 1,158.64	\$ 1,303.47	\$ 1,448.30	\$ 1,593.13	\$ 1,737.96
\$ 190,732.85	\$ 232,868.02	\$ 275,003.19	\$ 325,563.36	\$ 376,123.53	\$ 426,683.70
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 190,732.85	\$ 232,868.02	\$ 275,003.19	\$ 325,563.36	\$ 376,123.53	\$ 426,683.70
\$ 18,696.75	\$ 23,611.79	\$ 27,049.19	\$ 33,945.79	\$ 38,421.18	\$ 45,434.74
\$ 867,775.00	\$ 1,002,575.00	\$ 1,137,375.00	\$ 1,280,600.00	\$ 1,423,825.00	\$ 1,567,050.00
\$ 675,260.00	\$ 767,780.00	\$ 860,300.00	\$ 952,820.00	\$ 1,045,340.00	\$ 1,137,860.00
\$ 192,515.00	\$ 234,795.00	\$ 277,075.00	\$ 327,780.00	\$ 378,485.00	\$ 429,190.00
\$ 17,773.88	\$ 23,315.25	\$ 25,172.88	\$ 32,188.63	\$ 34,046.25	\$ 41,062.00
\$ 389,915.44	\$ 413,498.69	\$ 432,166.90	\$ 447,397.71	\$ 464,156.92	\$ 476,440.74
\$ 134,800.00	\$ 134,800.00	\$ 134,800.00	\$ 143,225.00	\$ 143,225.00	\$ 143,225.00
\$ 111,216.75	\$ 116,131.79	\$ 119,569.19	\$ 126,465.79	\$ 130,941.18	\$ 137,954.74
\$ 413,498.69	\$ 432,166.90	\$ 447,397.71	\$ 464,156.92	\$ 476,440.74	\$ 481,711.00

PUNTO DE EQUILIBRIO A 48 MESES

MESES----->	1	2	3	4	5	6
GASTOS FIJOS:	\$ 29,150.00	\$ 29,150.00	\$ 29,150.00	\$ 37,150.00	\$ 37,150.00	\$ 37,150.00
VENTAS:	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00	\$ 50,550.00
GASTOS VARIABLES:	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00
CONTRIBUCIÓN MARGINAL:	\$ 27,417.00	\$ 27,417.00	\$ 27,417.00	\$ 27,417.00	\$ 27,417.00	\$ 27,417.00
PUNTO DE EQUILIBRIO:						
% s/ventas estimadas:	106.32%	106.32%	106.32%	135.50%	135.50%	135.50%
Ventas en equilibrio	\$ 53,745.21	\$ 53,745.21	\$ 53,745.21	\$ 68,495.19	\$ 68,495.19	\$ 68,495.19

7	8	9	10	11	12	13	14	15
\$ 37,150.00	\$ 37,150.00	\$ 37,150.00	\$ 37,150.00	\$ 37,150.00	\$ 37,150.00	\$ 47,348.00	\$ 46,608.00	\$ 46,608.00
\$ 58,975.00	\$ 58,975.00	\$ 58,975.00	\$ 67,400.00	\$ 67,400.00	\$ 67,400.00	\$ 67,400.00	\$ 67,400.00	\$ 67,400.00
\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 23,133.00	\$ 48,595.00	\$ 24,292.00	\$ 24,292.00
\$ 35,842.00	\$ 35,842.00	\$ 35,842.00	\$ 44,267.00	\$ 44,267.00	\$ 44,267.00	\$ 18,805.00	\$ 43,108.00	\$ 43,108.00
103.65%	103.65%	103.65%	83.92%	83.92%	83.92%	251.78%	108.12%	108.12%
\$ 61,127.20	\$ 61,127.20	\$ 61,127.20	\$ 56,563.81	\$ 56,563.81	\$ 56,563.81	\$ 169,702.48	\$ 72,872.30	\$ 72,872.30

16	17	18	19	20	21	22	23	24
\$ 46,608.00	\$ 46,608.00	\$ 46,608.00	\$ 46,608.00	\$ 46,608.00	\$ 46,608.00	\$ 46,608.00	\$ 46,608.00	\$ 46,608.00
\$ 75,825.00	\$ 75,825.00	\$ 75,825.00	\$ 84,250.00	\$ 84,250.00	\$ 84,250.00	\$ 92,675.00	\$ 92,675.00	\$ 92,675.00
\$ 24,292.00	\$ 24,292.00	\$ 24,292.00	\$ 24,292.00	\$ 24,292.00	\$ 24,292.00	\$ 24,292.00	\$ 24,292.00	\$ 24,292.00
\$ 51,533.00	\$ 51,533.00	\$ 51,533.00	\$ 59,958.00	\$ 59,958.00	\$ 59,958.00	\$ 68,383.00	\$ 68,383.00	\$ 68,383.00
90.44%	90.44%	90.44%	77.73%	77.73%	77.73%	68.16%	68.16%	68.16%
\$ 68,578.42	\$ 68,578.42	\$ 68,578.42	\$ 65,491.24	\$ 65,491.24	\$ 65,491.24	\$ 63,164.77	\$ 63,164.77	\$ 63,164.77

25	26	27	28	29	30	31	32	33
\$ 56,904.00	\$ 56,134.00	\$ 56,134.00	\$ 56,134.00	\$ 56,134.00	\$ 56,134.00	\$ 56,134.00	\$ 56,134.00	\$ 56,134.00
\$ 92,675.00	\$ 92,675.00	\$ 92,675.00	\$ 101,100.00	\$ 101,100.00	\$ 101,100.00	\$ 109,525.00	\$ 109,525.00	\$ 109,525.00
\$ 50,994.00	\$ 25,504.00	\$ 25,504.00	\$ 25,504.00	\$ 25,504.00	\$ 25,504.00	\$ 25,504.00	\$ 25,504.00	\$ 25,504.00
\$ 41,681.00	\$ 67,171.00	\$ 67,171.00	\$ 75,596.00	\$ 75,596.00	\$ 75,596.00	\$ 84,021.00	\$ 84,021.00	\$ 84,021.00
136.52%	83.57%	83.57%	74.26%	74.26%	74.26%	66.81%	66.81%	66.81%
\$ 126,522.35	\$ 77,447.39	\$ 77,447.39	\$ 75,072.06	\$ 75,072.06	\$ 75,072.06	\$ 73,173.09	\$ 73,173.09	\$ 73,173.09

34	35	36	37	38	39	40	41	42
\$ 56,134.00	\$ 56,134.00	\$ 56,134.00	\$ 66,552.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00
\$ 117,950.00	\$ 117,950.00	\$ 117,950.00	\$ 117,950.00	\$ 117,950.00	\$ 117,950.00	\$ 126,375.00	\$ 126,375.00	\$ 126,375.00
\$ 25,504.00	\$ 25,504.00	\$ 25,504.00	\$ 53,588.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00
\$ 92,446.00	\$ 92,446.00	\$ 92,446.00	\$ 64,362.00	\$ 91,172.00	\$ 91,172.00	\$ 99,597.00	\$ 99,597.00	\$ 99,597.00
60.72%	60.72%	60.72%	103.40%	72.11%	72.11%	66.01%	66.01%	66.01%
\$ 71,620.25	\$ 71,620.25	\$ 71,620.25	\$ 121,963.40	\$ 85,050.99	\$ 85,050.99	\$ 83,417.63	\$ 83,417.63	\$ 83,417.63

43	44	45	46	47	48
\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00	\$ 65,742.00
\$ 134,800.00	\$ 134,800.00	\$ 134,800.00	\$ 143,225.00	\$ 143,225.00	\$ 143,225.00
\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00	\$ 26,778.00
\$ 108,022.00	\$ 108,022.00	\$ 108,022.00	\$ 116,447.00	\$ 116,447.00	\$ 116,447.00
60.86%	60.86%	60.86%	56.46%	56.46%	56.46%
\$ 82,039.04	\$ 82,039.04	\$ 82,039.04	\$ 80,859.94	\$ 80,859.94	\$ 80,859.94