



# BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

**FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA**  
**Secretaría de Investigación y Estudios de Posgrado**  
**“PROYECTO DE INVERSIÓN EN UN NEGOCIO DE BISUTERÍA**  
**EN EL MUNICIPIO DE PUEBLA”**

**DIRECTOR:**

Dr. Axel Rodríguez Batres

**TESIS**

Para Obtener el Grado de  
**Maestro en Administración.**

**PRESENTA:**

Laura Benítez Lezama

**Puebla, Pue. Noviembre 2014**



# BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

**FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA**  
**Secretaría de Investigación y Estudios de Posgrado**

“PROYECTO DE INVERSIÓN EN UN NEGOCIO DE BISUTERÍA EN EL  
MUNICIPIO DE PUEBLA”

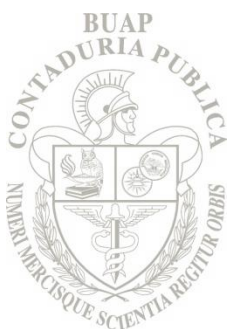
**DIRECTOR DE TESIS:**  
Dr. Axel Rodríguez Batres

**TESIS**

Que para obtener el grado de:  
**Maestro en Administración**

**Presenta:**

Laura Benítez Lezama



**Puebla, Pue. Noviembre 2014**

M.A. Elisa Guillermina del Perpetuo Socorro Ruiz Rendon  
Secretaria de Investigación y Estudios de Posgrado  
Facultad de Contaduría Pública  
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla  
Presente

Por este conducto el que suscribe en mi calidad de director Dr. Axel Rodríguez Batres denominada: "PROYECTO DE INVERSIÓN EN UN NEGOCIO DE BISUTERÍA EN EL MUNICIPIO DE PUEBLA", elaborada por el alumnos de la MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN de nombre:

LAURA BENÍTEZ LEZAMA

Informo a Usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.

H. Puebla de Z., a 18 de Noviembre de 2014

Atentamente



  
Dr. Axel Rodríguez Batres

**M.A. Elisa Guillermina del Perpetuo Socorro Ruiz Rendon**  
Secretaria de Investigación y Estudios de Posgrado  
Facultad de Contaduría Pública  
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla  
Presente

Por este conducto el que suscribe en mi calidad de asesor Dr. Edgar Mauricio Flores Sánchez denominada: "PROYECTO DE INVERSIÓN EN UN NEGOCIO DE BISUTERÍA EN EL MUNICIPIO DE PUEBLA", elaborada por el alumnos de la MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN de nombre:

LAURA BENÍTEZ LEZAMA

Informo a Usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.



H. Puebla de Z., a 18 de Noviembre de 2014

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Edgar Flores Sánchez".

Dr. Edgar Mauricio Flores Sánchez

**M.A. Elisa Guillermina del Perpetuo Socorro Ruiz Rendon**  
Secretaria de Investigación y Estudios de Posgrado  
Facultad de Contaduría Pública  
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla  
Presente

Por este conducto el que suscribe en mi calidad de asesor Dr. Mtra. Johana Lau Salgado denominada: "PROYECTO DE INVERSIÓN EN UN NEGOCIO DE BISUTERÍA EN EL MUNICIPIO DE PUEBLA", elaborada por el alumnos de la MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN de nombre:

LAURA BENÍTEZ LEZAMA

Informo a Usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.

H. Puebla de Z., a 18 de Noviembre de 2014

Atentamente



Mtra. Johana Lau Salgado





**BUAP**

Oficio No. FCP-SIEP/102/14  
Asunto: Digitalización de Tesis

**C. LAURA BENÍTEZ LEZAMA**  
PRESENTE

Por medio del presente tengo a bien comunicarle que se autoriza la digitalización en formato PDF, de la tesis denominada **“PROYECTO DE INVERSIÓN EN UN NEGOCIO DE BISUTERÍA EN EL MUNICIPIO DE PUEBLA”** a fin de sustentar el examen profesional para obtener el grado de Maestra en Administración.

Sin más por el momento, quedo de ustedes.

**ATENTAMENTE**

*“Pensar Bien, Para Vivir Mejor”*

H. Puebla de Z., 19 de noviembre de 2014.

**M.A. ELISA GUILLERMINA DEL PERPETUO SOCORRO RUIZ RENDÓN**  
Secretaría de Investigación y Estudios de Posgrado.

c.c.p. SIEP  
ECA/ERR\*

Facultad  
de Contaduría  
Pública

Blvd. Valsequillo 70, Col. Universidades Ciudad  
Universitaria, Puebla Pue. C.P. 72570  
Posgrado Edificio F. planta baja  
01 (222) 229 55 00 ext. 5554 y 7673

## ÍNDICE

I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	I
II.- JUSTIFICACIÓN.....	II
III.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	III
IV.- PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....	IV
V.- HIPÓTESIS .....	IV
VI.- DISEÑO METODOLÓGICO .....	IV
VII.- ALCANCES Y LIMITACIONES.....	V
CAPÍTULO 1.- ESTUDIO BÁSICO .....	1
1.1 Análisis de los recursos.....	1
1.2 Identificación de necesidad.....	4
1.3 Definición del objetivo general del proyecto.....	5
1.4 Planteamiento del problema .....	5
1.5 Análisis de alternativas de solución.....	6
1.6 Selección de alternativa .....	7
CAPÍTULO 2.- ESTUDIO TÉCNICO DE PRODUCCIÓN .....	10
2.1 Descripción del producto.....	10
2.2 Descripción del proceso .....	11
2.3 Identificación de maquinaria y equipo.....	18
2.4 Presupuesto de maquinaria y equipo.....	20
2.5 Depreciación de maquinaria y equipo.....	22
2.6 Valor de Salvamento.....	23
2.7 Descripción de Instalaciones .....	25
2.8 Organigrama .....	27
2.9 Presupuesto de personal .....	29
2.10 Análisis de localización del proyecto.....	30
2.11 Capacidad de producción.....	35
2.12 Presupuesto de costo de producción.....	44
CAPÍTULO 3.- ESTUDIO DE MERCADO .....	51
3.1 Situación actual de la industria o sector .....	51
3.2 Segmentación del mercado y definición del mercado meta .....	53
3.3 Análisis de la demanda.....	55
1.3.1 Investigación del mercado .....	55

1.3.2	Proyección de la demanda.....	57
3.4	Análisis de la oferta.....	59
3.5	Análisis de precios.....	59
3.6	Estrategias de promoción y publicidad .....	60
CAPÍTULO 4.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO .....		62
4.1	Presupuesto de Inversión Inicial .....	62
4.2	Presupuesto de operación .....	63
<b>4.3</b>	<b>Presupuesto de Ingresos</b> .....	<b>63</b>
4.4	Estado de resultados Pro-Forma y Flujos Netos de Efectivo .....	65
4.5	Punto de equilibrio .....	67
4.6	Cálculo de Interpretación de indicadores financieros .....	69
4.6.1	Valor Actual Neto.....	69
4.6.2	Periodo de Recuperación de la Inversión.....	71
4.6.3	Tasa Interna de Retorno.....	72
4.6.4	Índice del Valor Actual Neto.....	74
4.6.5	Valor Actual .....	74
4.7	Análisis de Sensibilidad.....	75
4.8	Conclusiones.....	79
4.9	Recomendaciones.....	80
Índice de Tablas .....		81
Índice de Imágenes .....		83
REFERENCIAS .....		84
ANEXOS .....		90

## **I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La evaluación de proyectos de una inversión es un proceso completo, en donde se estudiará la factibilidad de un proyecto, desde el punto de vista económico y financiero.

El objetivo principal de la evaluación del proyecto de inversión es determinar objetivamente la rentabilidad del mismo.

El presente proyecto de inversión corresponde a un proyecto de factibilidad económico de un negocio de bisutería a realizar en el Municipio de Puebla.

El riesgo se puede contrarrestar con un estudio previo de dicha inversión, ya que se determinan las ganancias o pérdidas, en base al estudio de mercado. Se busca su viabilidad aún después de la competencia que se observa en el giro del negocio, por esa razón se busca respaldar los resultados con estudio de proyecto que nos garantice su funcionamiento y el logro del objetivo principal.

Se estructurara y evaluará el proyecto para que este permita observar el panorama futuro. La mayoría de los negocios que se crean suelen subsistir más de dos o tres años en el mercado comercial. Los pequeños inversionistas no hacen un estudio de mercado adecuado, los negocios tienen que iniciar lo mejor preparados posible.

La metodología para este trabajo se lleva a cabo bajo el enfoque cuantitativo, analizando los recursos tangibles e intangibles y las posibilidades de inversión, en seguida se realizara un estudio técnico considerando todo lo necesario para la venta de bisutería. Se realiza un estudio de mercado analizando la demanda, la definición de mercado meta, el análisis de precio y la publicidad necesaria para poner a la venta los productos y por último el estudio económico financiero, analizando las ventajas y desventajas de la inversión inicial y del proyecto en general.

## II.- JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto pretende aplicar los conceptos y conocimientos sobre la formulación y evaluación de proyectos financieros adquiridos en la maestría en administración de la Facultad de Contaduría de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y se encuentra dentro de las líneas de investigación denominada Planeación Estratégica Organizacional.

La evaluación de proyectos de inversión en un negocio de bisutería pretende que las persona que apertura un negocio cuenten con una guía metodológica que le dé un panorama y herramientas para instalar una unidad.

Cuando se analizan las condiciones para una adecuada presentación de los proyectos, conviene tener muy clara la noción de cuáles son las relaciones reales del proyecto con el desarrollo dentro y fuera del contexto de planificación o de programación de las inversiones. Estas relaciones se establecen debidamente a través de los resultados del proyecto. Para el adecuado establecimiento de estas relaciones se requiere de la evaluación económica.

La justificación de este proyecto se basa en la utilidad que tiene la evaluación de proyectos, al analizar las acciones propuestas en el proyecto, a la luz de un conjunto de criterios. Este análisis estará dirigido a verificar la viabilidad de estas acciones y compara los resultados del proyecto.

### **III.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1 Objetivo general**

Determinar la factibilidad técnica de mercado, económica y financiera del proyecto de inversión de un negocio de bisutería en el Municipio de Puebla.

#### **3.2 Objetivos específicos**

- Cuantificar la demanda potencia del proyecto de inversión de un negocio de bisutería.
- Calcular el precio al cual el promotor del proyecto estaría dispuesto a vender el producto y los consumidores a adquirirlo, buscando el equilibrio entre la oferta y demanda.
- Identificar a los posibles competidos del proyecto de inversión en un negocio de bisutería.
- Evaluar la factibilidad en la inversión de un negocio de bisutería y establecer las estrategias basadas en publicidad y precio para la introducción en el mercado.
- Verificar la posibilidad técnica para un proyecto de inversión en un negocio de bisutería en el Municipio de Puebla.
- Analizar y determinar el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización óptima requerida para un negocio de bisutería.
- Identificar el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto de inversión de un negocio de bisutería.
- Calcular el valor presente neto, la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de la inversión y demás indicaciones financieros a fin de determinar la factibilidad financiera de llevar a cabo la inversión.

## **IV.- PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN**

¿Es viable desde el punto de vista técnico de mercado y económico el proyecto de inversión para un negocio de bisutería en el Municipio de Puebla?

## **V.- HIPÓTESIS**

La instalación de un negocio de bisutería en el Municipio de Puebla es técnica, comercial y financieramente viable.

## **VI.- DISEÑO METODOLÓGICO**

El presente proyecto de tesis se basa en la metodología del Dr. Axel Rodríguez Batres para la identificación, cuantificación y valoración de costos y beneficios asociados a la formulación y evaluación de un proyecto de inversión, la cual tiene como finalidad el mejoramiento de la calidad de los proyectos y el uso eficiente de los recursos disponibles en la sociedad para la generación de nuevos negocios. La metodología constituye un instrumento técnico que facilita la tarea de análisis de alternativas de inversión y toma de decisiones.

El diseño metodológico se resume en cinco capítulos, en donde el desarrollo de cada uno de ellos determina la viabilidad, factibilidad y utilidad de los bienes o servicios que se pretenden ofertar.

El primer capítulo comprende los estudios básicos que permiten definir el problema o necesidad del bien o servicio, analizar los recursos, escoger alternativas de solución, escoger las alternativas, así como definir los objetivos del proyecto.

El segundo capítulo desarrolla el estudio técnico el cual comprende la identificación de los medios de producción, así como la organización de la actividad productiva, análisis de localización del proyecto entre otros. Este estudio define la función productiva y los requerimientos de materia prima e insumos para el desarrollo de los bienes o servicios.

El tercer capítulo, estudio de mercado, presenta una demanda que justifique la puesta en marcha del proyecto: así como sus especificaciones, oferta, canales de distribución y el precio que los consumidores están dispuestos a pagar.

En el estudio económico y financiero desarrollado en el cuarto capítulo, se definirá la viabilidad o no del mismo, Este estudio microeconómico toma en cuenta los efectos directos en los costos, gastos y beneficios identificados, cuantificados y valorados durante el estudio técnico y de mercado, dicho costo y beneficios serán sometidos a distintos indicadores financieros, como son el valor presente neto, la tasa interna de retorno y el periodo de recuperación de la inversión entre otros, a fin de emitir una opinión técnica sobre la conveniencia de ejecutar el proyecto.

Por último en el capítulo cinco se emiten las conclusiones y recomendaciones finales del proyecto, que integran y sintetizan los resultados obtenidos en cada uno de los capítulos anteriores, con el fin de emitir la recomendación final en base a los resultados obtenidos.

## **VII.- ALCANCES Y LIMITACIONES**

La formulación de proyectos de inversión, constituye un objetivo de estudio bastante amplio y sumamente completo, que demanda la participación de diversos especialistas, es decir, requiere de un enfoque multivariado e interdisciplinario.

Dentro de este proceso de formulación se debe considerar en primer lugar las etapas que conforman en proyecto de inversión, ya que estas constituyen un orden cronológico de desarrollo del proyecto en las cuales se avanza sobre a formulación, ejecución y evaluación del mismo. Y en segundo lugar, los documentos proyectados que brindarán la información primaria básica que se necesita para que el proyecto pueda ser financieramente viable.

Según la Guía Metodología General para la Preparación y Evaluación de Proyectos del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, un proyecto de inversión es una propuesta de que implica utilización de un conjunto determinado de recursos para el logro de resultados esperados.

El manual titulado los proyecto, la racionalización de inversión y el control de gestión define como inversión, el bienestar que la sociedad posterga a cambio de la expectativa de obtener más adelante un nivel de bienestar superior, convirtiendo en inversión el valor retirado del consumo.

Teniendo en cuenta estos conceptos, se puede definir un proyecto de inversión, como la propuesta por el aporte de capital para la producción de un bien o la presentación de un servicio, mediante la cual un sujeto

decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios, también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo que se denomina vida útil.

De esta forma un proyecto surge de la identificación de unas necesidades, consta de un conjunto de antecedentes técnicos, legales, económicos y financieros que permiten juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a esa iniciativa. Su bondad depende, por tanto, de su eficiencia y efectividad en la satisfacción de estas necesidades, teniendo en cuenta el contexto social, económico, cultural y político.

La presente investigación está basada en un estudio a nivel de factibilidad, formulado en amplitud, claridad y precisión suficiente para que los promotores tomen decisiones racionales respecto a dicho proyecto, en cuanto a la información que da origen al proyecto se basa en estudios especializados para cada espacio, y en abundante información secundaria y primaria que hace que la factibilidad del proyecto sea cuantificable con un alto grado de certeza.

## CAPÍTULO 1.- ESTUDIO BÁSICO

### 1.1 Análisis de los recursos

Los recursos son la parte más importante con la que cuenta una empresa, y estos se requieren principalmente con la finalidad del logro de sus objetivos previamente planteados. Existen diferentes tipos de recursos como los humanos, tecnológicos, materiales y los financieros. Estos son los que marcan la diferencia entre la competencia de bajo crecimiento y los sobresalientes, que conjuntamente con un adecuado planteamiento de estrategias, se posicionan como empresas sobresalientes.

Se realizará una separación de los recursos para este análisis como los tangibles e intangibles.

Los recursos tangibles es todo aquello que se puede tocar y percibir, los intangibles son según las NIF (Normas de Información Financiera), “Un activo intangible es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física” (1)

Los recursos que se van a considerar son tangibles e intangibles, los tangibles están representado por la cantidad de \$400,000.00 pesos, y los intangibles son el conocimiento, habilidades, contactos etcétera.

En todo negocio los inversionistas se han topado con la necesidad de tomar la mejor decidir entre varias opciones, al momento de establecer el tipo de negocio o giro a apertura, con la finalidad de que la decisión tomada sea la que en el futuro de los resultados esperados. Por esa razón en economía se utiliza el concepto de costo de oportunidad y lo considera como aquello que se deja de realizar por efectuar otra cosa.

Se realizara un análisis en las instituciones financieras, de las opciones que se tienen al invertir un capital y así poder conocer cuáles son los rendimiento obtenidos, la comparación se efectúa con una inversión en una institución bursátil, entonces ¿Cuál sería el costo de oportunidad que se está dejando de obtener por decidir invertir en un proyecto?. Primero se va a explicar cada uno de los parámetros del cálculo, para poder entender el resultado obtenido.

En la Tabla 1.1. se tiene como resultado el cálculo de la TREMA, las siglas significan Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada y sirve como parámetro para conocer cuál es el mínimo rendimiento que se debe de tener

al momento de efectuar una inversión. La fórmula está representada de la siguiente forma y el significado de las siglas aparece al pie de página.

$$TREMA = i + f + if^1$$

El costo de oportunidad se determinó de la página de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

Los pasos para realizar la consulta son los siguientes:

1. Ingresas al portal de la Condusef.
2. Al inicio de la página aparece una opción bajo el nombre de simuladores y calculadoras.
3. Dar doble click en ahorro / inversión, la diferencia radica en que una cuenta de ahorro se utiliza para el uso del capital, en el momento que se desee disponer de él, con la característica que no tiene un riesgo en el momento que se deposita en el banco; en comparación con una inversión, que tiene como finalidad aumentar el capital que se deposita en una institución bancaria, se puede hacer uso después de un tiempo pactado y tiene un mayor riesgo.
4. Seleccionar, simulador de fondo de deuda.
5. Elegir, conocer.
6. Invertir el dinero en instrumentos donde puedo ganar más o ver disminuida mi inversión.
7. A plazos de 2 a tres años.
8. No tocar el dinero en por lo menos un año.
9. Inmediata (72 hrs. Máximo)
10. Fondos de inversión, hace referencia a las aportaciones de varios inversores y puede ser de manera individual entre otros.
11. Mis ahorros son, El monto a invertir en este proyecto es de \$400.000.00 pesos.
12. Último mes.
13. Seleccionar ver tabla.
14. Oprimir índices de riesgo.

El resultado arrojado para este proyecto es con un costo de oportunidad de 4.1%

La tasa libre de riesgo es un concepto que existe en la economía y hace referencia a la parte de la inversión que no tiene riesgo para el inversionista y ofrece una seguridad a la moneda en un plazo determinado, "En la práctica, se puede tomar el rendimiento de los Bonos del Tesoro de Alemania o Estados Unidos como la inversión libre de riesgo, se considera

---

<sup>1</sup> Donde  $i$  = Costo de oportunidad + premio al riesgo y  $f$  = inflación

que la probabilidad de no pago de un bono emitido por Estados Unidos es muy cercana a cero. Por lo general esta tasa, libre de riesgo, es medida por los rendimientos de los bonos de los estados.” (Fundación Wikimedia, Inc).

El Spread del país es el riesgo que tienen los inversionistas extranjeros al invertir su capital en el país.

El rendimiento promedio de la industria, se consiguió de Standard & Pool's 500, se considera uno de los índices más importantes de Estados Unidos y representa la situación del país, este resultado se obtiene de las 500 empresas más grandes del país norteamericano.

El premio al riesgo es el resultado de restar al promedio de la industria, la suma de la tasa libre de riesgo y el spread del país, el resultado es de 7.2% que representa el riesgo real que se tendría al realizar la inversión, a esta cantidad se le suma el costo de oportunidad. Se considera en el cálculo la inflación, porque esta ayuda a conocer el valor real de la moneda.

Como resultado final se obtiene la tasa de la TREMA y significa lo mínimo que se debe de obtener como rendimiento al momento de hacer una inversión y poder conocer si es rentable o no el proyecto.

**Tabla 1.1. TREMA en cuenta de ahorro [10,16,88,89,90]**

Costo de Oportunidad:	4%	CONDUSEF	HSBC	Acciones
Tasa libre de riesgo:	3%			
Spread del país: <sup>2</sup>	6%			
Rendimiento Promedio de la industria: <sup>3</sup>	16%			
Premio al Riesgo:	7%			
Tasa (i):	11%			
Inflación: <sup>4</sup>	5%			
TREMA:	17%			

Fuente: CONDUSEF

Para que el proyecto sea rentable se debe de obtener una tasa de rendimiento mínima aceptada del 16.6%, sobre la inversión inicial.

<sup>2</sup> Revisar anexo 1

<sup>3</sup> Revisar anexo 2

<sup>4</sup> Revisar anexo 3

## 1.2 Identificación de necesidad

Se enfoca en aquella falta que el ser humano tiende por conseguir, lograr o satisfacer una necesidad física o emocional y donde algunos se enfocan en realizar acciones, para que esa sensación sea complacida o saciada. Se analizan dos necesidades, la primera del promotor y la segunda del entorno.

Necesidad del promotor:

Son las necesidades personales que se buscan conseguir con el proyecto y son las siguientes:

- Satisfacción propia.
- Reconocimiento.
- Aplicación de conocimientos adquiridos.
- Independencia económica.
- Ser responsable de las decisiones que se apliquen.
- Lograr la realización de este proyecto.

Necesidad del entorno:

Es aquello que se va a dar a un tercero con el objetivo de la satisfacción de una necesidad.

El proyecto está pensado principalmente en las mujeres, y es el mercado al que va enfocado este proyecto y buscar que algunos de los artículos que sean vendidos sean únicos.

Conseguir diversidad de accesorios, donde el clientes sientan la necesidad de regresar.

### 1.3 Definición del objetivo general del proyecto

Determinar la factibilidad técnica de mercado, económica y financiera del proyecto de inversión de un negocio de bisutería en el Municipio de Puebla.

Satisfacer las necesidades de crecimiento personal y ofrecer a la comunidad otras alternativas de compra y variedad de productos en el giro de bisutería.

### 1.4 Planteamiento del problema

En años recientes se ha sido testigos del crecimiento de la venta de accesorios en las diversas ciudades. Esto debido a la facilidad con la que los inversionistas pueden conseguir mercancía china. El gobierno permite el paso en muchas ocasiones de manera ilegal y sin considerar la calidad de la misma. Los empresarios en respuesta a las necesidades del crecimiento de la población y la presión de la libre competencia han tenido que seguir con las técnicas y manejos del giro.

Nadie está exento a este hecho, si bien se observa y se conoce que en las plazas comerciales y por mencionar una, Centro Comercial Angelópolis en la ciudad de Puebla, con la finalidad de que la población encuentre una variedad de productos en un sólo lugar, analizan que las personas que pretenden colocar un negocio dentro de la plaza no afecte a otros competidores, mucho podrá ser el parecido de la mercancía, la diferencia radica en la calidad en los materiales y gustos.

El material de muchos accesorios es de fantasía porque es muy económica y se busca que esté al alcance del bolsillo de los consumidores, pero casi siempre es erróneo pensar que en plazas comerciales, todos lo que se encuentra es de buena calidad, porque así lo define el precio. La calidad de los productos es la misma y lo que en un negocio se adquiere aun precio en otro de la misma marca se puede encontrar a un valor más económico. Entonces se concluye que la reputación de un lugar, está dado por el lugar donde vende y se ubica, no precisamente por la calidad del producto. Así también se reconoce la calidad de otras marcas que sin precisar nombres se reconoce, la calidad de sus productos.

La creación de servicios nuevos se ha estancado, es muy complicado competir con precio o cambiar la imagen del producto, la población por tener un status o una imagen única está en busca de productos diferentes, esto no

es una labor sencilla, se necesita contar con productos que si bien estén al alcance del bolsillo de la población, se caractericen por tener un grado de calidad y que sean variados.

Se busca encontrar productos que sean diferentes, conseguir ser competencia dentro de los primeros en tener productos diferentes.

### **1.5 Análisis de alternativas de solución**

En este apartado se busca realizar iniciativas para la solución del planteamiento del problema y se ejemplifica con posibles escenarios que sean de ayuda para encontrar una solución, se observan tres apartados; en el primero se menciona una serie de elementos que son un su totalidad las mejores características que puede tener el negocio, para poder competir en el mercado.

#### Escenario Óptimo

- 1.- Experiencia en el mercado de la venta de artículo de bisutería.
- 2.- Contar con objetivos identificados y definidos.
- 3.- Tener experiencia técnica (localización y área de compras)
- 4.- Colaboración de recurso humano y experiencia en el giro.
- 5.- Conocer a proveedores que ofrezcan facilidades de crédito.
- 6.- Contar con personal que conozca la técnica de la elaboración de bisutería.
- 7.- Tener personal que cuente con el carácter para poder dirigirse al cliente.
- 8.- Tener el tiempo disponible para poder dedicarse a dar solución a los contratiempos iniciales.
- 9.- Personal preparado profesionalmente que ayude al desarrollo de estrategias y análisis de cómo hacer mejor uso de los recursos obtenidos.
- 10.- Conseguir un lugar en una tienda comercial concurrida.
- 11.- Contar con recursos disponibles.
- 12.- Conseguir precios por debajo de la competencia y con calidad.

#### Escenario Intermedio

- 1.- Tener experiencia técnica (localización y área de compras)
- 2.- Colaboración de recurso humano y experiencia en el giro.
- 3.- Contar con personal que conozca la técnica de la elaboración de bisutería.
- 4.- Tener personal que cuente con el carácter para poder dirigirse al cliente.
- 5.- Conseguir un lugar en una tienda comercial concurrida.

#### Escenario Bajo

- 1- Colaboración de recurso humano y experiencia en el giro.
- 2.- Contar con personal que conozca la técnica de la elaboración de bisutería.
- 3.- Tener personal que cuente con el carácter para poder dirigirse al cliente.

En los escenarios subsecuentes se pueden observar, los mínimo necesario que el negocio necesita para poder colocarse en el mercado.

### 1.6 Selección de alternativa

Después de revisar las alternativas se debe de realizar una evaluación. Las siglas de FODA son la abreviatura de Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, esta es una herramienta que ayuda a evaluarse de manera interna y externa con la competencia.

Las fortalezas y debilidades analizan todo lo que tenga que ver de manera interna, en comparación con las oportunidades y amenazas que analizan todo lo relacionado con lo externo.

El FODA ayuda a los gerentes al desarrollo de estrategias como:

- 1.- Fortaleza con oportunidad.
- 2.- Debilidad con oportunidad.
- 3.- Fortaleza con amenaza.
- 4.- Debilidad con amenaza.

En la tabla 1.2 se puede observar esta comparación.

**Tabla 1.2 FODA**

<b>Variables o factor</b>	<b>Fortaleza</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
Conocimientos.	Realización de cosas artesanales.	Manejo de productos únicos.	Necesitamos del apoyo familiar	La experiencia de la competencia es mayor.
Destreza.	Se diseñan accesorios.	Se cuenta con conocidos con diversas habilidades.	El conocimiento es compartido	Cuentan con personal mayor capacitado y saben como innovar el diseñar el producto.
Contactos.	20 años de hacer amistades sólidas con proveedores.	Se conocen a personas que tienen relaciones con proveedores extranjeros Se conocen a personas que pueden ser guías para la colocación del negocio.	La comunicación con las personas que pueden ayudar a conseguir mercancía, esta en otros estados.	El mercado es muy competitivo.
Objetivos definidos.	Se tiene una visión a conseguir.	Se tiene seguridad del camino a recorrer debido a su visión y planeación.	A la mínima duda los objetivos pueden ser desechados.	Porque cuentan con un área especializada en la planeación de objetivos y

<b>Variables o factor</b>	<b>Fortaleza</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
Experiencia en el mercado.	20 años de experiencia en el mercado.	Se conoce la localización de los centros de abastecimiento.	Las compras se consideran de menudeo.	propuestas de mejora a largo plazo. La competencia cuenta con experiencia internacional.
Personal con habilidades técnicas.	No se necesita buscar personal nuevo	No se gasta en contratación continua	El personal quiera ganar más que el promedio.	Personal mejor capacitación y continua.
Simpatía.	Contamos con personal que se caracteriza por ser simpático.	Se pueden crear nuevos puestos según habilidades.	Que el personal no respete su puesto.	Aplicación de técnicas para mantener motivado al personal.
Contar con contactos.	Son guía para la incursión en el mercado.	Son varios los conocidos con los que se cuentan-	Si se dedican al mismo giro, no apoyar al 100%	Los proveedores no sean responsables.
Tener tiempo.	Se aplica un mayor cuidado a los detalles de la realización de las actividades.	Como iniciador, se observa más a la competencia.	Realizar otras actividades.	Planeación estratégica bien estructurada.
Personal con licenciatura.	Personal capacitado remunerado de manera económica.	Contar con personal competitivo.	Tener presunción de los conocimientos adquiridos y aplicarlos de manera incorrecta.	Personal preparado en todas las áreas.
Adecuada ubicación.	Poder competir.		No contar con artículos que busque los clientes.	
Disponibilidad de recursos.	Planeación de estrategias a largo plazo.	Poder adquirir productos vanguardistas poder competir en el mercado.	No disponerlos de manera adecuada.	Que la compra de artículos no sea del agrado del cliente.

Se observa que la amenaza más constante como en todo negocio es la competencia y es principalmente por los artículos que se colocan a la vista del mercado meta, entre más capital se tenga se puede comprar mercancía, pero no es suficiente comprarla, sino elegir que estilos, modas, materiales son los que el mercado busca o tendencias se acercan.

La ubicación del lugar es un elemento de suma importancia, se buscan lugares concurridos, la fachada del local y acomodo son tácticas que deslumbran al comprador. Se puede observar que una ventaja es conocer del manejo del giro, pero el campo al que se enfrenta el negocio es nuevo, por la formalidad, ubicación e inversión son más amplias.

Una desventaja es que el personal con que se puede contar tiende a no tener el respeto a las personas de autoridad, ya sea por el lazo sanguíneo o familiares cercanos.

Se tiene que realizar en la planeación del negocio, reglas de convivencia para desvincular las relaciones familiares y lograr ser concretos con los objetivos del negocio.

Una ventaja observada es la asesoría de personas que se encuentran trabajando en el giro en el que está interesado. Pueden ser guías básicas en el desarrollo.

## **CAPÍTULO 2.- ESTUDIO TÉCNICO DE PRODUCCIÓN**

### **2.1 Descripción del producto**

El estudio técnico es la segunda parte de la investigación, en este apartado se ven los aspectos técnicos necesarios en la producción o servicio, se desarrollaran la descripción del producto, el proceso para su obtención o fabricación, las herramientas que son necesarias para poder lograr el producto o servicio y presupuesto.

En la antigüedad la joyería era sólo utilizada por los reyes y era considerado como un artículo de prestigio, elegancia y costoso. Ante el atractivo de estas piezas la población de una clase social más baja empezó a buscar como remplazar este tipo de artículo para su uso. Las características fueron las mismas pero el materia era mucho más económico.

La joyería es elaborada en materiales como piedra preciosas, metales, diamantes y es de diversa calidad, su decoración se encuentra en la tecnología orfebre (aleación de metales preciosos o incrustación de los mismos), platera, talla, engastes e incrustaciones.

El pueblo antiguo se provenía de conchas, piedras preciosas, perlas y flores a fin de fabricar sus accesorios.

En el siglo XX muchos de los materiales y los usos que se les da a la bisutería, su condición mutable le permite abrirse a nuevas formas, colores y materiales como la resina, cristal, madera, cuero, acero, piedras semipreciosas.

La bisutería artesanal es considerada como una de las tantas manualidades que se pueden realizar desde al hogar, la descripción de este proyecto va desde collares, pulseras, aretes y anillos.

En el libro de Evaluación de Proyectos el autor redacta que, “existen algunas actividades, que pueden ser ejecutadas por cualquier persona, que entienda el proceso y otra es la ejecución con la calidad establecida y a un precio competitivo”. (Baca Urbina, 2013, pág.96)

Por esa razón el estudio seguirá los procedimientos necesarios para poder tener un producto, con calidad y no sólo se realice con el conocimiento de la técnica.

Se realizara la descripción básica de la bisutería artesanal que se venderá.

- **Collares**, es un complemento en forma de cadena que rodea al cuello o parte superior del pecho. Usualmente es utilizado como adorno. Su existencia es muy remota y este ha cambiado de formas y materiales en el transcurso de los años. Que hoy en día es considerado como un accesorio de distinción.
- **Pulseras**, es un cerco de metal u otro material, que se utiliza como elemento decorativo en las muñecas, también es considerado como un artículo antiguo, que se realiza con diversos materiales.
- **Aretes**, es un objeto que suele ser utilizado como adorno en el cuerpo especialmente en las orejas, se caracteriza por ser necesario realizar la perforación de esa parte del cuerpo para poder ser lucido. Sin embargo su diseño ha sido modificado y existen algunas piezas que se abrochan a la oreja, también es colocado en otras partes del cuerpo como ombligo o nariz, pero ha surgido como nueva tendencias, hoy en día sigue siendo usual su uso en las orejas.
- **Anillos**, aro principalmente de metal que se utiliza en los dedos de las manos, otros también lo colocan en los dedos de los pies, su tamaño y decoración ha sido cambiando en los años, y se utiliza como objeto decorativo.

## 2.2 Descripción del proceso

Una descripción de procesos son todos los pasos que una organización pública o privada utilizada para la realización de un producto o dar un servicio. En el proceso existen diversas áreas, a su vez hay un grupo de personas que realizan diversas actividades y cada persona hace diferentes acciones para conseguir un resultado ya identificado. No precisamente todo el equipo de trabajo está consciente del proceso de acciones que una organización ejecuta, para que consiga sus objetivos particulares y al final alcanzar el general, pero todos son parte fundamental de una pequeña parte del proceso que ayuda a conseguir lo que la empresa desea.

En este apartado se realizara la descripción del proceso que es fundamental para la obtención del producto. Los artículos que a continuación

se describen son los que se presentaran al público para su venta. Los productos que se obtengan del proveedor serán artículos terminados que se pondrán en exhibición para su posterior reventa.

Otros tantos de diseñaran dentro del negocio para la finalidad del desarrollo de este proyecto. Por lo que la descripción de cada uno será en orden de compra y posteriormente de fabricación. Se aclara que el desarrollo de este trabajo sólo está en función de la venta de artículos que se realicen manualmente. Las proyecciones no contemplan la compra venta de artículos ya terminados.

### **Recepción de materia prima**

#### Producto terminado

La mercancía es recibida en cajas de 72.3 cm x 66.1 cm, se abren las cajas y es seleccionada y colocada en los Stan de exhibición.

#### Producto fabricado

Se realizara la lista de algunos materiales que se necesitan para el armado de un collar, es importante mencionar que la realización de este tipo de artículos contiene materiales que son diversos y muy amplios y para el desarrollo de esta investigación se va a considerar sólo el diseño de tres artículos por producto a vender. Los materiales a describir serán tomados del diseño que se exponen en páginas web, la dirección será encontrada en la bibliografía.

### **Para Collares**

Los materiales que se reciben son para un collar de piedras:

- ✓ Nailon rosa
- ✓ Piedra chica
- ✓ Piedra grande
- ✓ Alicato

Los materiales que se reciben son para un collar de red jaspe y perlas:

- ✓ Barril red jaspe
- ✓ Anglomerado de 8 milímetro
- ✓ Murano de 4 milímetro en rónдела
- ✓ Murano de 6 milímetro en rónдела en cristalable
- ✓ India glas ovalada
- ✓ Tapa nudos
- ✓ Broches
- ✓ Alfileres
- ✓ Nailon trasparente

Los materiales que se reciben son para un collar azul y dorado:

- ✓ India glas redondo azul
- ✓ Cordón encerado azul
- ✓ Separadores

- ✓ Dijes en forma de cruz
- ✓ Argollas
- ✓ Tapa nudos
- ✓ Dijes en forma de hoja
- ✓ Alfiler
- ✓ Terminal para cuero plano
- ✓ Broche
- ✓ Bolas de fantasía

### **Pulseras**

Los materiales que se reciben son para una pulsera elástica Pandoris:

- ✓ Elástico azul
- ✓ Abalorios

Los materiales que se reciben son para una pulsera de flores con chaquiras:

- ✓ Chaquirón y/o mostacilla
- ✓ Broche hembra y macho
- ✓ Aguja
- ✓ Hilo nailon

Los materiales que se reciben son para una pulsera de espiral rusa:

- ✓ Facetada de cristal checo de 10 milímetro
- ✓ Hilo elástico de 5 milímetros
- ✓ Tijeras
- ✓ Chapa de 2milímetros
- ✓ Pinza punta plana

### **Aretes**

Los materiales que se reciben son para aretes de botones

- ✓ Cadena de eslabón pequeño
- ✓ Pinzas
- ✓ Argollas
- ✓ Gancho para aretes
- ✓ Botones

Los materiales que se reciben son para aretes tipo cascada

- ✓ Pinzas para girar
- ✓ Pinzas para doblar
- ✓ Pinzas para cortar
- ✓ Aros de metal 5 milímetros
- ✓ Gancho para arete
- ✓ Collares de piedra de plástico

Los materiales que se reciben son para aretes de perlas rio

- ✓ Violadores
- ✓ Perlas
- ✓ Aros de metal 5 milímetros
- ✓ Gancho para arete

## **Anillos**

Los materiales que se reciben son para anillos flores de perlas

- ✓ Perla negras
- ✓ Perla platada
- ✓ Mostacilla transparentes

Los materiales que se reciben son para anillos de abalorios

- ✓ Piedra de varios colores
- ✓ Tupis de cristal
- ✓ Rocalla
- ✓ Hilo de nylon
- ✓ Tijeras

Los materiales que se reciben son para anillos de bolitas de colores

- ✓ Alambre de aluminio 5 milímetros
- ✓ Piedras de varios colores
- ✓ Bastones de cabeza plana
- ✓ Tubo de medida para los dedos de las manos
- ✓ Lima
- ✓ Pinzas de girar
- ✓ Pinzas de doblar
- ✓ Pinzas para cortar

Todos los materiales son separados y ordenados en bolsas o cajas con diversas separaciones, estas son de ayuda para tener en orden los materiales y saber dónde encontrarlos en el momento de empezar a formar los accesorios. Las bolsas o cajas son colocadas en lockers de metal y otros tantos en cajas de plástico.

## **Pesado y selección**

Aquí comienza el diseño del producto, en este apartado se debe de contar con un área exclusiva para el diseño del artículo, primero se hace una lista de las piezas que se van a armar, se dirige al lockers o cajas de plástico donde se encuentra todos los materiales y herramientas de trabajo, de esta se seleccionan el posible número de piedras, hilos, broches etc., que se van a utilizar, estos son colocados en una caja que tiene diversas separaciones y se lleva a la mesa de trabajo, en la mesa se coloca pinzas que se van a ocupar, un tapete que tiene la función de evitar que rueden las piezas del armado. Como anteriormente se hizo mención los accesorios que se diseñan son collares, pulseras, aretes y anillos, en la selección de las piezas se cuida que estas tengan la presentación idónea y que no estén rotas.

## Armado

Para el comienzo del armado por ejemplo para una pulsera se requiere hilo, este puede ser de seda, poliéster, nylon.

- a. Se corta el hilo, el tamaño de este varía dependiendo del tipo de pulsera a realizar, a un extremo se le realiza un nudo, esto ayuda a que al momento de ir introduciendo las cuentas no se salga el otro extremo, posteriormente se atraviesa por una aguja, el grosor está en función del orificio de las piedras que se vayan a ocupar.
- b. Con ayuda de la aguja se coloca la piedra en el hilo.
- c. Se va realizando la combinación de las diversas piedras, entre cuenta y cuenta en ocasiones se realizan nudos, que sirven de apoyo para las piedras.
- d. Para concluir se colocan los broches que van a permitir sujetar al artículo en el cuerpo del cliente.

Para el armado de los cuatro productos que se van a vender el procedimiento del armado es similar, solo cambia la técnica de cómo ir colocando el material, ya que este está en función de la creatividad de la persona que esté realizando el armado.

Se va a realizar un diagrama de flujo de proceso para poder señalar la ruta que se necesita al momento de la realización del producto, este diagrama se caracteriza por ser muy detallado, se hace uso de una simbología internacionalmente aceptada.

En el libro de Evaluación de Proyectos el autor (Baca Urbina, 2013, pág.112) menciona que el proceso de producción es un “procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir del insumo”<sup>5</sup>

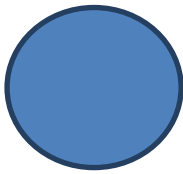
Un diagrama de flujo es una representación gráfica de una serie de pasos y procedimientos que se realizan, es una técnica que como resultado es obtenida el producto o servicio que se pone a disposición del cliente.

Después de la descripción anterior, se realizara el desarrollo de cada uno de los símbolos como se observa en el imagen 2.1, esta información se obtiene del autor (Gabriel Baca Urbina, 2013).

---

<sup>5</sup> Evaluación de Proyectos, Séptima edición, Gabriel Baca Urbina, Mc Graw Hill

## Imagen 2.1 Diagrama de flujos de proceso



Operación: Significa que se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medio físicos, mecánicos o químicos, o la combinación de cualquiera de los tres.



Transporte: Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o demora.



Demora: Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar las actividades correspondientes. En otras ocasiones el propio proceso exige una demora.



Almacenamiento: Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.



Inspección: Es la acción de controlar que se efectúen correspondientemente una operación, un transporte o verificar la calidad del producto.

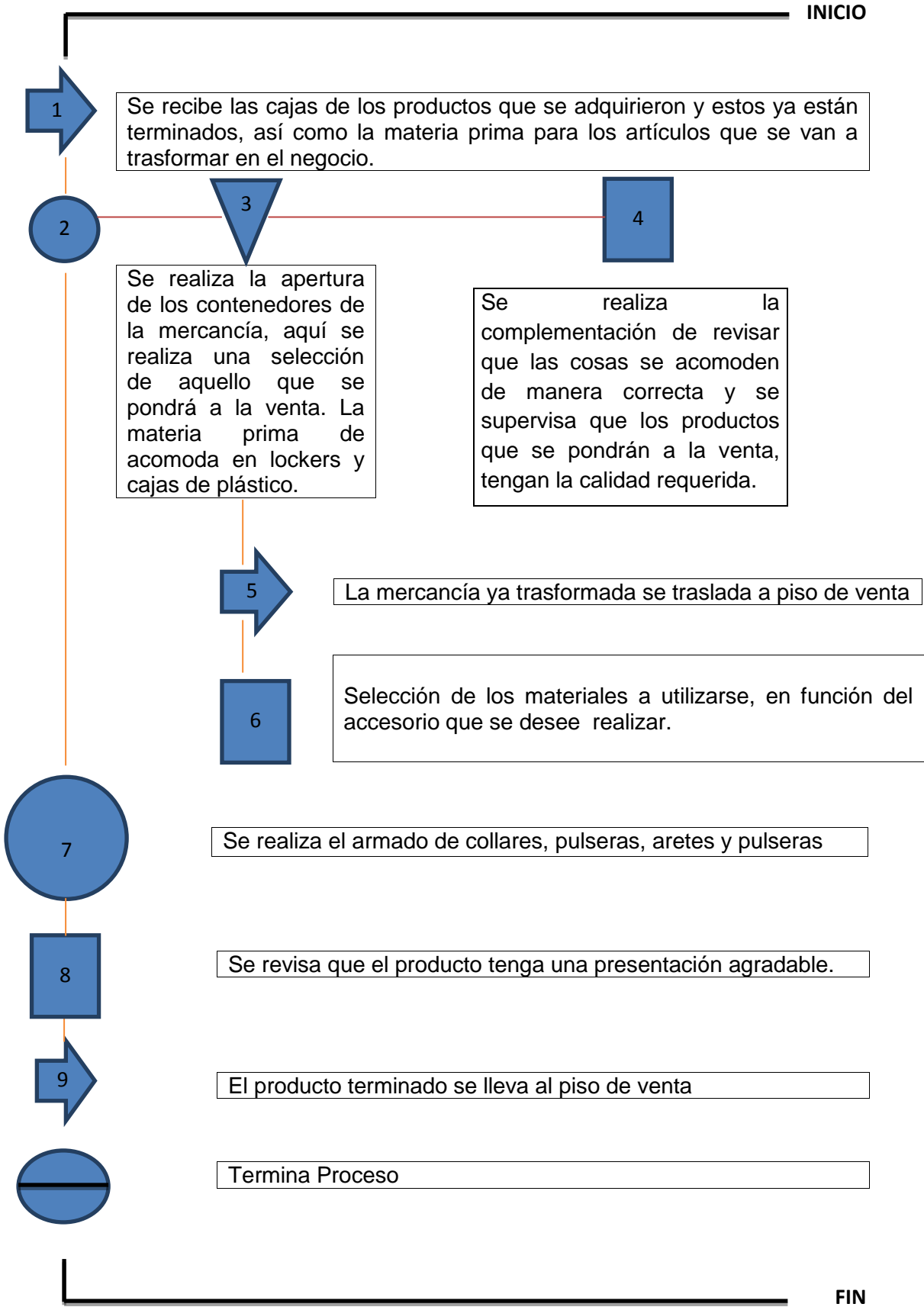


Operación combinada: Ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos de las acciones mencionadas.

Al principio del capítulo dos se realizó la descripción del proceso, recepción pesado y armado del producto, a continuación se realizara, con ayuda del diagrama de flujo, la representación gráfica.

Como se observa en la imagen 2.2 Diagrama de Flujos de procesos 2 se realiza la aplicación de la simbología de la imagen 2.1.

Imagen 2.2 Diagrama de flujos de proceso 2



El diagrama presentado, esta enumerado del 1 al 9, esta numeración indica que el proceso comienza en 1 hasta llegar al último dígito, posteriormente observamos de manera horizontal colocados los número 2, 3 y 4, este apartado señala que el mismo tiempo se realiza la ejecución de estos procedimiento, posteriormente de manera descendiente se puede observar como continúan en el paso 5 la transformación de la bisutería, desde el armado revisión de la calidad y producto colocado en piso de venta. La última imagen representa el fin del proceso.

### **2.3 Identificación de maquinaria y equipo**

Este rubro es conocido como activos tangibles y son aquellos que posee una empresa, la maquinaria son los activos fijos con los que se cuentan, ya sea para dirigir o transformar la materia prima en un producto final o terminad. Suministro de un bien o servicio y se espera que sean usados por más de un periodo.

Este se convierte en uno de los factores principales para las PYMES<sup>6</sup>, porque la mayoría de estos negocios no cuentan en muchas ocasiones con los recursos económicos suficientes para poder adquirir el bien y principalmente que este sea nuevo. En sus mayoría muchos de estos negocios acuden a la compra de equipo usado o en su defecto en renta.

Se realizara la identificación de las herramientas que se necesitan para la elaboración de algunos artículos de bisutería. La información se puede observan en la tabla 2.1.

---

<sup>6</sup> Pequeñas y Medianas Empresas

Tabla 2.1. SELECCIÓN DE HERRAMIENTAS Y EQUIPO DE TRABAJO<sup>7</sup> [1,2,24,42,46]

Actividad	Descripción de actividad	Equipo	Marca	Características	Tamaño físico	Cantidad
1	Recepción de materia prima y producto terminado	Tijeras	Stainless Stell	Acero F059	10,2 x 5,8 cm.	8 piezas
2	Acomodo de la mercancía	Ninguno	-	-	-	-
3 Y 4	Acomodo de la mercancía en lockers	Lockers	Technoplus	laminado de 0,6 mm. L300-2	84 x 50 x 162 cm.	2 pieza
3 Y 4	Acomodo de la mercancía en cajas	Cajas de plástico		Cajonera 2 cajones	37 x 37 x 63 cm.	2 piezas
5	Los productos terminados se acomoda en exhibidores	Exhibidor de cristal	Solo Stocks	Vitrina de cristal templado	52 x 1.75 x 50 x 44.5 x 47 cm	1 pieza
6	Se trasforma la materia prima	Ninguno	-	-	-	-
6 A	Se casa del locker	Información paso 3 y 4	-	-	-	-
6 B	Se acomoda en cajas con divisiones	Cajas divisoras	Minerales arcoci	Caja 40 divisiones	38 x 24 x 4 cm	5 piezas
6 C	Se lleva a la mesa	Mesa de trabajo	Solo Stocks	De plástico	1.83 x 76 cm	2 piezas
6 D	Se acomoda en un tapete	Tapete individual	Lacor	Silicón alta calidad	52 x 31.5	8 piezas
6 E	Se toman las pinzas planas	Pinzas planas	AMPCEC	Acero	35 cm de largo	8 piezas
6 F	Se toman las pinzas redonda	Pinzas redondas	PRETUL	Acero	35 cm de largo	8 piezas
6 G	Se toman las pinzas de corte	Pinzas de corte	Hertz	Acero	35 cm de largo	8 piezas
7	Se inicia el armado	Ninguno	-	-	-	-
8	Se revisa la presentación del producto	Ninguno	-	-	-	-
9	Se lleva a piso de venta el producto terminado	Información paso 5				

Fuente: Revisar anexo

<sup>7</sup> Revisar anexo 4

En la tabla 2.1 se realiza una descripción de las actividades realizadas para la producción, cada acción que se realiza esta acompañada del número de la actividad del flujo de efectivo que le corresponde, se especifica la herramienta o equipo que se utiliza. El equipo contiene en las columnas tres la marca, en la columna subsecuente; material con el que está fabricado, medidas y el número de piezas que se necesitan por actividad en las columnas seis y siete respectivamente.

## 2.4 Presupuesto de maquinaria y equipo

Un presupuesto es la proyección de ingresos o egresos, para este ejemplo se considera el segundo término y nos reflejará la cantidad que es requerida de inversión inicial.

Se mostrará en la tabla 2.2 el presupuesto que se necesita para la adquisición del equipo que se mostró en la tabla 2.1.

**Tabla. 2.2 Presupuesto Maquinaria y Equipo<sup>8</sup> <sup>9</sup>**

Concepto	Unidad	Cantidad	P.U	Importe
Tijeras	Pieza	8	177	1,413
Lockers	Pieza	2	140	281
Cajas de plástico	Pieza	2	232	464
Exhibidor de cristal	Pieza	1	4,461	4,461
Cajas divisoras	Pieza	5	393	1,963
Mesa de trabajo	Pieza	2	766	1,532
Tapete individual	Pieza	8	330	2,640
Pinzas planas	Pieza	8	60	480
Pinzas redondas	Pieza	8	38	304
Pinzas de corte	Pieza	8	45	360
Sillas	Pieza	8	482	3,854
Tabla encalanada	Pieza	6	750	4,500
Ganchos	Pieza	2450	7	17,150
Computadora	Pieza	3	9,299	27,897
Caja registradora	Pieza	1	2,134	2,134
			Total:	69,432

Fuente: Revisar anexo 3

<sup>8</sup> Revisar Anexo 3 para visualizar las cotizaciones

<sup>9</sup> [3,5,6,9,13,14,17,18,27,]

En esta tabla 2.2 está formada por el nombre de la herramienta que se va a utilizar, su unidad de medida, cantidad, el P.U<sup>10</sup> y las cantidades que se aprecia en la columna de importe, es el resultado de realizar una multiplicación del número de piezas, por el precio unitario. La cantidad que aparece en el en la parte inferior derecha al lado del total, es la suma de los valores que están en la columna de importe y representa el monto final necesario para adquirirlos el material de la primer columna.

---

<sup>10</sup> Precio Unitario

## 2.5 Depreciación de maquinaria y equipo

La depreciación se aplica para los activos fijos y es cuando con el transcurso del tiempo y el uso del mismo el bien tangible tiende a tener un valor menor, la información se puede observar en la tabla 2.3.

**Tabla 2.3 Depreciación Maquinaria y Equipo<sup>11, 12</sup>**

Concepto	Valor en libros	Tasa de Depreciación	Años a Depreciar	Depreciación Año 1	Depreciación Año 2	Depreciación Año 3	Depreciación Año 4	Depreciación Año 5
Tijeras	\$1,413	10%	10	\$141	\$141	\$141	\$141	\$141
Lockers	\$281	10%	10	\$28	\$28	\$28	\$28	\$28
Cajas de plástico	\$464	10%	10	\$46	\$46	\$46	\$46	\$46
Exhibidor de cristal	\$4,461	10%	10	\$446	\$446	\$446	\$446	\$446
Cajas divisoras	\$1,963	10%	10	\$196	\$196	\$196	\$196	\$196
Mesa de trabajo	\$1,532	10%	10	\$153	\$153	\$153	\$153	\$153
Tapete individual	\$2,640	10%	10	\$264	\$264	\$264	\$264	\$264
Pinzas planas	\$480	10%	10	\$48	\$48	\$48	\$48	\$48
Pinzas redondas	\$304	10%	10	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30
Pinzas de corte	\$360	10%	10	\$36	\$36	\$36	\$36	\$36
Sillas	\$3,854	10%	10	\$385	\$385	\$385	\$385	\$385
Tabla encalanada	\$4,500	10%	10	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450
Ganchos	\$17,150	10%	10	\$1,715	\$1,715	\$1,715	\$1,715	\$1,715
Computadora	\$27,897	33%	3	\$9,298	\$9,298	\$9,298		
Caja registradora	\$2,134	10%	10	\$213	\$213	\$213	\$213	\$213
<b>Total</b>	<b>\$69,432</b>			<b>\$13,442</b>	<b>\$13,442</b>	<b>\$13,442</b>	<b>\$4,153</b>	<b>\$4,153</b>

Fuente: Revisar anexo 4

<sup>11</sup> Revisa Anexo 4

<sup>12</sup> [1,2,3,5,6,9,13,14,17,18,27,39,40,42]

Los autores del libro Contabilidad Básica menciona que la depreciación se pueda dar por: “La depreciación es causada por desgaste y rotura, deterioro físico, insuficiencia, obsolescencia, paso del tiempo y la acción de los elementos” (Holmes, Maynard, Edward y Meier 1975, pág. 545).

La tabla 2.3 contiene datos de la vida útil de los viene tangibles, el primer concepto de la tabla es el nombre del bien tangible, este a su vez le sigue el valor con el que fue adquirido. (Para fines fiscales en el anexo 4 se puede observar cuales son los porcentajes por año que se puede depreciar una bien). Las cantidades que se observa en el año 1 al año 5 es el resultado de la multiplicación, del valor del bien por la tasa de depreciación.

El concepto de cómputo, se deprecia a una tasa mayor, por el tipo de uso que lo caracteriza, por ese motivo sólo tiene valor los primeros tres años. La fila de total, es la suma de la columna correspondiente.

## **2.6 Valor de Salvamento**

Este valor no necesariamente está presente en todos los activos, representa un porcentaje del costo de adquisición, este valor jamás se deprecia. En el libro de contabilidad financiera lo define como “Por más depreciado que este un activo, si se define un valor de salvamento, el valor en libros del bien será equivalentemente al valor de salvamento o residuo” (Guzmán Vázquez David, 2005, pág. 201).

Teniendo en cuenta la depreciación, es posible determinar el precio de venta del activo, este residuo permite que el propietario pueda obtener un valor razonable aun después de haberse depreciado.

Para este proyecto el cálculo se determinó a 5 años, en la tabla 2.4 que a continuación de presenta se puede observar lo antes mencionado.

**Tabla 2.4 Valor de Salvamento o Rescate<sup>13</sup>**

<b>Concepto</b>	<b>Valor de Rescate según su valor en libros después de cinco años</b>
Tijeras	\$707
Lockers	\$140
Cajas de plástico	\$232
Exhibidor de cristal	\$2,231
Cajas divisoras	\$981
Mesa de trabajo	\$766
Tapete individual	\$1,320
Pinzas planas	\$240
Pinzas redondas	\$152
Pinzas de corte	\$180
Sillas	\$1,927
Tabla encalanada	\$2,250
Ganchos	\$8,575
Computadora	\$3
Caja registradora	\$1,067
<b>Total</b>	<b>\$20,770</b>

Se ejemplificara con el concepto de tijeras como de realiza la determinación del valor de salvamento. El valor en libros es de \$1413, cada año tiene una depreciación por \$141, si de suma la depreciación de los cinco años obtenemos un resultado de \$706. El resultado de valor de salvamento es la diferencia de estas dos cantidades.

$$\$1413.00 - \$706.00 = \$707$$

Si se realiza el procedimiento se observar, que la suma de la depreciación da 707, pero para la presentación de este proyecto, todas las cantidades se redondearon, por esa razón se observaran diferencias.

El equipo de cómputo se puede observar en la tabla 2.3 que su depreciación es a una tasa del 33.33%, por lo que después de tres años y al final de los 5 años de valor de salvamento, lo encontramos a un valor de \$3, en la tabla 2.4. Contablemente y en base a este valor en libros se puede establecer un nuevo precio de venta.

<sup>13</sup> [1,2,3,5,6,9,13,14,17,18,27,39,40,42]

## 2.7 Descripción de Instalaciones

En este apartado observamos el dibujo de las instalaciones que se necesitan para poder poner el negocio.

Es necesario identificar el tamaño físico, para cada una de las actividades que se realizarán, esta descripción no implica sólo el área de producción, también de aquella área que es indispensable para que el personal pueda permanecer dentro del negocio.

A continuación se mencionan las áreas del negocio.

- Bodega
- Baño
- Área de diseño
- Caja
- Área de venta

La mercancía de bisutería abastecer la bodega cada mes, en promedio es el tiempo que se exhibe nuevos artículos. En cuanto a la elaboración de la bisutería artesanal estos se realizarán diario, porque no son demasiados para que se guarden en bodega. Una vez terminados se acomodarán en el exhibidor y aquella que no se coloque a la venta se acomoda en las cajas de plástico. La mercancía almacenada estará conformada por:

1. Pulseras
2. Collares
3. Anillo
4. Aretes

- Se considera que en un área de 2.5m de ancho x 1m de largo es suficiente para almacenar la compra de mercancía, para así almacenar los productos antes mencionados.
- Área de diseño se requiere 2m x 2m.
- Área de caja 1m de ancho, por 1m de largo.
- Área de café y lockers de 1.5m x 1.5m.
- Área de Exhibición de 2.5m x 2.5m.

Se puede observar cual es la representación del lugar, se muestra en la imagen 2.2 Layout.

**Imagen 2.3 Layout**



Se observa en la imagen 2.3 las medidas para las diferentes áreas de trabajo, considerando que el objetivo es poder llevar el giro dentro de una plaza comercial de la ciudad de Puebla, porque se considera que la concurrencia de la gente es mayor que en comparación de un local cerca de una vialidad pública.

No se considera área de cochera, comedor, baños porque dentro de un centro comercial estas se encuentran anexas a la plaza comercial. En la tabla 2.5 se representa las medidas de cada una de las áreas.

**Tabla 2.5 Área de la empresa**

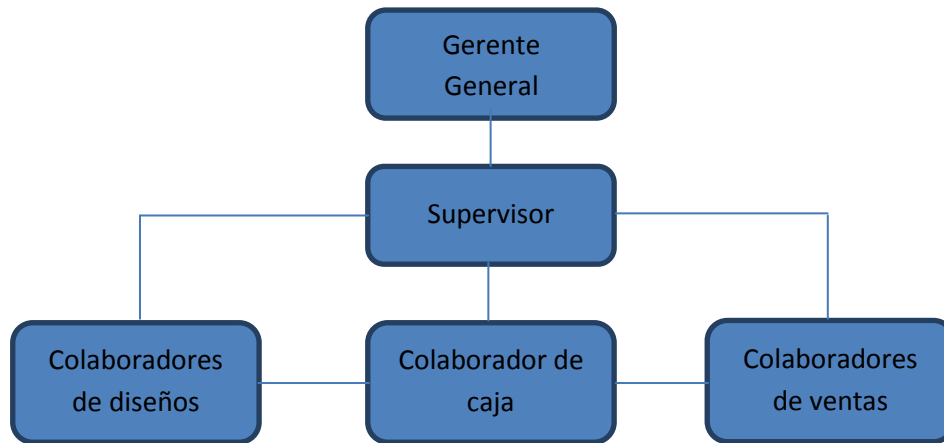
ÁREA	M
Bodega	2.5 X 1
Área de diseño y oficina	2.5 X 2
Área de café y oficina	1 X 1.5
Caja	1 X 1.5
Área de exhibición	2.5 X 2.5

Como resultado se necesita un lugar con un tamaño de 2.5 metros de ancho por 7 de largo, para poder tener las diferentes área, planeadas.

## 2.8 Organigrama

En la imagen 2.4 se realiza una representación gráfica de la estructura del equipo de trabajo. Un organigrama es un modelo abstracto, que da una idea de la estructura de una organización.

**Imagen 2.4 Organigrama**



Descripción y funciones de los puestos.

En México la ley del trabajo establece que la jornada laboral diurna será de ocho horas, siete la nocturna y siete horas y media la mixta.<sup>14</sup>

En México se labora 8 horas de lunes a viernes y 4 horas el día sábado para completar una jornada por semana de 44 horas, esto es para las empresas.

El trabajo realizado fuera de dichas jornadas, en días ordinarios debe pagarse como tiempo y medio, y en días de asueto deben pagarse el doble.<sup>15</sup>

### **Gerente General:**

Funciones del gerente general: Supervisar, dirigir, controlar, todas las actividades que se lleven dentro del negocio. Este deberá siempre estar informado de todos los acontecimientos que ocurran con la finalidad, de que pueda tomar una decisión en el momento que así lo necesite. Exigirá el constante crecimiento del negocio, pero de una manera responsable y solidaria, basándose en información constante y segura.

<sup>14</sup> Artículo 61 de la Ley Federal de Trabajo

<sup>15</sup> Artículo 67 de la Ley Federal de Trabajo

Descripción del puesto del gerente general: Proveedor de las necesidades de la tienda, encargado del surtido oportuno de la mercancía, observar que todos cumplan con sus funciones.

**Supervisor:**

Función del supervisor: Cuidar que las actividades que se lleven dentro del negocio sea las adecuadas. Colaborar junto con el gerente en los requerimientos que este le realice. Procurar que se genere un ambiente de trabajo sano y agradable dentro de los colaboradores de la empresa. Reportar los resultados obtenidos al gerente, hacer saber de las necesidades o anomalías de la tienda y ayudar al área de diseño en el armado del producto.

Descripción del puesto: Persona encargada de la apertura de la tienda, revisas asistencia, atender quejas y dar soluciones a las inconformidades de la clientela. Cuidar que el área de caja este segura.

**Colaboradores de diseño:**

Función: Cuidar que la elaboración de los artículos tengan una presentación agradable, los artículos que se realicen no deberán estar sucios, avisar al gerente o supervisor de la mercancía que este por agotarse.

Descripción del puesto: Realizar armado de pulseras, aretes, collares y anillos. Al finar de la jornada dejar acomodada y limpia el área de trabajo.

**Colaboradores de caja:**

Función: Ejercer el cobro adecuado ya sea en efectivo o con terminal, realizar la facturación y enviarla, generar los reportes de ventas, al finalizar la jornada generar corte de caja.

Descripción del puesto: Realizar el registro y cobro de la mercancía. Reportar los excesos de efectivo en caja. Cuidar la presentación de y limpieza de sus área.

**Colaboradores de venta:**

Función: El puesto necesita del carisma de la persona, cuidado y dedicación hacia las personas que entran a la tienda. Vigilar que la gente que entra, no busque perjudicar los intereses de la tienda. En caso de observar alguna anomalía, informar inmediatamente al rango superior. Y ejecutar las medidas de seguridad pertinentes de acuerdo al reglamento del negocio.

Descripción del puesto: Cuidar que la clientela se sienta cómoda, atender sus dudas, orientar a la clientela. Ofrecer los diferentes productos.

Todos los tramites que permitan el buen funcionamiento y que cumpla con las obligaciones de contribuciones, serán ejecutadas por un tercero, personal externo a la empresa. Profesionista del área que por su preparación y conocimiento, sepa guiar a la empresa en sus obligaciones sociales. Reportar a la SAT<sup>16</sup> sobre la situación contable de la empresa y pagar los impuestos correspondientes. Realizar el registro de nómina, para que el dueño en tiempo y forma pueda presentar el pago de sueldo y honorarios a los colaboradores.

Reportar de manera oportuna la situación e indicadores del crecimiento del negocio.

## 2.9 Presupuesto de personal

La LFT<sup>17</sup> define a este como “Se entiende por trabajo digno o decente aquél en el que se respeta plenamente la dignidad humana del trabajador; no existe discriminación por origen étnico o nacional, género, edad, discapacidad, condición social, condiciones de salud, religión, condición migratoria, opiniones, preferencias sexuales o estado civil; se tiene acceso a la seguridad social y se percibe un salario remunerador; se recibe capacitación continua para el incremento de la productividad con beneficios compartidos, y se cuenta con condiciones óptimas de seguridad e higiene para prevenir riesgos de trabajo”.<sup>18</sup>

Así también se define al patrón como “aquella persona física o moral que utiliza el servicio de uno o más trabajadores”.<sup>19</sup>

En el artículo 8 de la LFT se menciona que el trabajador es “Persona física que presta a otra persona física o moral, un trabajo personal subordinado”.

Por consiguiente el patrón tiene la obligación de realizar una remuneración económica al trabajador por los servicios que este le preste, en la tabla 2.6 se puede observar como esta conformado este rubro.

La primer columna; indica el nombre del puesto, la segunda columna; la remuneración mensual que percibe, la tercer columna; la remuneración anual, la cuarta columna; sueldo anual incluyendo las prestaciones, la quinta

---

<sup>16</sup>Servicio de Administración Tributaria.

<sup>17</sup>Ley Federal del Trabajo

<sup>18</sup> Artículo 2 Ley Federal de Trabajo

<sup>19</sup> Artículo 10 Ley Federal de Trabajo

columna; el número de empleados, la sexta columna; es el resultado de multiplicar el sueldo anual con prestaciones por el número de empleados.

**Tabla 2.6 Sueldos<sup>20 21</sup>**

Personal	Sueldo mensual	Sueldo Anual	Sueldo anual con prestaciones 35% <sup>22</sup>	Cantidad	Importe anual
Supervisor	\$3,000	\$36,000	\$48,600	1	\$48,600
Diseñador	\$3,500	\$42,000	\$56,700	2	\$113,400
Caja	\$2,500	\$30,000	\$40,500	1	\$40,500
Ventas	\$2,800	\$33,600	\$45,360	2	\$90,720
				Total:	\$244,260

El autor Urbina menciona “El método de costeo que se utiliza en la evaluación de proyectos se llama *costeo absorbente*. Esto significa que, por ejemplo, en el caso del cálculo del costo de la mano de obra se agrega 35% de prestación social al costo total anual, lo que significa que no es necesario desglosar el importe específico de cada una, sino que en una sola cifra de 35% se absorben todos los conceptos que esas prestaciones implican.” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2013, pág. 172)

El cálculo se realizó de la siguiente manera, el ejemplo se realizara en la remuneración del puesto del supervisor.

$$(\$3000 * \$12) * 1.35 = \$48600$$

## 2.10 Análisis de localización del proyecto

La selección de la ubicación es el principio primordial de cada inversionista, es un factor importante para el inicio de cualquier negocio, para la mayoría de los inversionista principalmente para los que cuentas con pocos recursos y se encuentra en el segmento de pequeñas y medianas empresa, ligan la ubicación en la mayoría de las ocasiones como el éxito o fracaso del mismo.

La ubicación determina también a su cliente, duración del negocio y en muchas ayuda a cubrir algunas carencias o deficiencias.

<sup>20</sup> [http://www.conasami.gob.mx/pdf/tabla\\_salarios\\_minimos/2013/01\\_01\\_2013.pdf](http://www.conasami.gob.mx/pdf/tabla_salarios_minimos/2013/01_01_2013.pdf)

<sup>21</sup> [44]

<sup>22</sup> Se consideran las prestaciones de ley

Para optar por la ubicación del negocio se debe realizar un estudio y considerar puntos como:

- Densidad de la población.
- Nivel de educación.
- Tasa de desempleo.
- Acceso a la materia prima.
- Mano de obra.
- Suministros.
- Calidad de vida.

También la competencia es otro factor que se debe considerar, ya que la reacción de estos puede ser desfavorable, ya que al momento de enfrentarse a esta situación, uno de los factores que entran en juego son los precios.

Los tipos de localización que se pueden escoger encontramos a los locales aislados, zonas comerciales y centros comerciales, que como anteriormente se ha hecho mención debido a la concurrencia de la gente, la opción que se ha seleccionado es la última mencionada.

El tener un negocio dentro de un centro comercial no es sinónimo de éxito, se ha observado las siguientes características que podrían ser perjudiciales a las ventas como:

- Un local escondido.
- Dimensión del local pequeño.
- En una plaza que no tenga concurrencia.
- Fachada de la plaza.
- Cerca de otro centro comercial.
- Ubicarse en una zona donde circule poca gente.

En función de lo antes mencionado las propuestas para poner el negocio son las siguientes:

### 1º Opción para el local

- Plaza CU<sup>23</sup>
- 64m<sup>2</sup> (150 pesos el metro cuadrado) \$9642.00
- Nueva plaza, en la zona de C. U., conformada por 16 locales (8 en planta baja y 8 en planta alta).
- Locales se entregan en obra gris: piso de cemento firme, muros en yeso, y cancel, puntas hidro-sanitarias y ducto eléctrico sin cableado.
- Planta baja: apartado boutique, apartado lencería, apartado te de tapioca, apartado dulcería, 65.09, apartado tacos de mariscos, la zarza, mi viejo café.
- Condiciones: 1 mes de depósito, 1 mes de renta, fiador con propiedad, 1 año el precios + \$15.00 por metro cuadrado de mantenimiento más IVA.
- Giros restringidos: cafés, pastelerías, desayunos & cenas, tintorería, tacos de pescado & camarones, te de tapioca, gimnasio.

Esta es una opción es un lugar pequeño que tiene variedad en comercio y está cerca de una universidad.

### 2º Opción para el local

- Local a un lado de Plaza Dorada \$5500
- Superficie: 70 m<sup>2</sup>
- Baño.
- Todos los servicios (agua, luz, etc.)
- Restricciones: no para bar.

### 3º Opción para el local

- Local centro comercial colonia Anzures.
- Se rentan 2 locales comerciales en Plaza comercial de 2 pisos.

---

<sup>23</sup> Revisa anexo 6

- En Planta alta el local 4 tiene una superficie de 63.25m<sup>2</sup> y su precio es de \$200.00 por m<sup>2</sup>.
- El local 6 cuenta con una superficie de 103m<sup>2</sup> y su renta es de \$200.00 por m<sup>2</sup>.
- Cada local cuenta con 1/2 baño y la Plaza cuenta con cisterna y estacionamiento.

Estas son las opciones que se investigaron para este proyecto, en este apartado no se realizara la selección de alguna de ellas, sólo tiene un valor informativo, para conocer algunas características de cómo realizar la investigación.

**Método Cualitativo de puntos:** Baca Urbina indica que “El método cualitativo por puntos; Consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. Esto conduce a una comparación cuantitativa de diferentes sitios” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2013, pág. 110).

Se puede utilizar para localizaciones industriales y de servicios, interviene como factores intangibles dentro de los cuales podemos mencionar: la calidad del servicio y destreza. Dentro de los intangibles se menciona los costos a corto y largo plazo. Este método se aplicara en este proyecto con el fin de seleccionar la mejor opción, del lugar donde se comprara la mercancía.

Los pasos que se desarrollan en la tabla 2.7 son los siguientes:

- En la primera columna se determinan cuales son las características que se quieren comparar de las opciones que se tengan. Para este análisis se tiene tres opciones y de esas se desglosan seis características, que son las que aparecen en esta columna.
- La columna de pesos se pondera en función de la importancia del factor que se quiere compara, los porcentajes nosotros los determinamos, la suma del porcentaje de esos valores deben dar una cantidad del 100 por ciento. Por ejemplo a la característica uno se le asigno una ponderación del 25%.
- En la columna de valor de referencia se asigna una letra a las opciones que se quieren analizar, para este proyecto se consideran tres estados de la república, estos representan las opciones.

Recordemos que cada opción tiene características que se desean comparar, por ejemplo se colocan cantidades del 1 al 100, siendo 100 el valor más alto a la opción que tenga la mejor característica. Para este proyecto se considera dos estado de la Republica y el Distrito Federal como opciones de adquisición de mercancía. Por ese motivo la opción B tiene el valor de 100, porque la primer característica esta mejor valuada en este opción.

- La columna de clasificación, se le asignan los valores en función de:
  1. Al valor mayor de A, B y C de la columna de valor de referencia, se le asigna una calificación de 10 a la letra que se le haya colocado el valor más alto, en este caso fue la letra B con valor de 100, por esa razón en la parte de clasificación se le encuentra con 10. Los valores para A y C de la columna de calificación se calcularon por medio de una regla de tres, es decir.

$$SI(A = 80 * B = 10) / B = 100$$

El resultado obtenido es de 8.0 para A de la columna de calificación.

- Los valores de calificación ponderada es el resultado de la multiplicación de los valores de calificación por el porcentaje de la columna de peso, es decir:
 

A=8.0 \* 25%, lo que nos dio como resultado A= 2
- Por último se suma las columnas A, B y C de calificación ponderada, y el resultado mayor, representa la mejor opción con respecto a los factores o variables que analizamos. Para este proyecto Distrito Federal obtuvo los mejores resultados.

Se presenta a continuación en la tabla 2.7 un análisis utilizando el método cualitativo por puntos.

Los incisos representan las opciones que se quieren comparar.

- A) Distrito Federal**
- B) Puebla**
- C) Veracruz**

**Tabla 2.7 Análisis de Puntos Ponderados**

Factor / variable	Peso	Valor de referencia			Calificación			Calificación Ponderada		
		A	B	C	A	B	C	A	B	C
Cercanía de los principales centro de consumo	25%	80	100	75	8.0	10.0	7.5	2	2.5	1.9
Disponibilidad de la materia prima	5%	90	80	50	10	8.9	5.6	0.5	0.4	0.3
Infraestructura	30%	100	80	50	10	8	5.6	3	2.4	1.7
Nivel de escolaridad de los mano de obra	15%	80	60	40	10	7.5	4.4	1.5	1.1	0.7
Precio	10%	100	80	70	10	8	7.8	1	0.8	0.8
Trasporte	15%	5	5	10	5	5	1.1	0.8	0.8	0.2
<b>Calificación Total</b>								<b>8.8</b>	<b>8.0</b>	<b>5.4</b>

Los resultados obtenidos se interpretan de la siguiente manera, la opción A es la que obtuvo una calificación mayor con respecto a todos los factores o variables que se quieren analizar. La segunda opción que se puede considerar sería la B, y se podría desechar la C por estar 8 puntos por debajo de las anteriores.

## 2.11 Capacidad de producción

Para poder iniciar la producción de la empresa es importante que se haya realizado la instalación de todo el equipo, maquinaria, haber realizado la capacitación del personal y conocer cuánto es la capacidad de producción de la instalación de la maquinaria.

La capacidad de producción se conoce como la cantidad máxima que productos que una empresa puede generar en función de la capacidad de la maquinaria y equipo con el que cuente su área de producción. (Wikipedia, Wikipedia, 2014)

Entonces para este proyecto de inversión donde una parte de los productos que se van a vender serán fabricados manualmente por personal capacitado, ¿Cuál será el número de accesorios que se producirán?

La planeación de la producción se realiza a mediano y largo plazo, principalmente se realiza una planeación de crecimiento a futuro.

Se considera que la jornada de trabajo está conformada por ocho horas diaria, por cinco días a la semana, los días sábados se trabajan 4 horas.

De la tabla 2.8 a la 2.11 se muestra como está conformada la producción de cada uno de los artículos respectivamente, en un escenario óptimo, se trabajara con dos escenario más como el intermedio y bajo.

**Escenario Óptimo**

**Tabla 2.8 Tiempo de ejecución 1 ¡Collares!**

Actividad	Descripción del tiempo	Equipo utilizado	Mano de obra	Frecuencia oportuno	Tiempo min total/turno
Sacar mercancía del almacén	Seleccionar del armario de, los materiales que se van a utilizar	-	5 min	Continua	-
Corte de hilo	Del carril de hilo seleccionar una cantidad de 2 metros	Tijeras	1 diseñador 10 seg	21 veces	3.5 min
Insertar hilo a la aguja	El hilo de 2 metros insertarlo a la aguja	-	1 diseñador 10 seg	21 veces	3.5 min
Colocar al hilo las cuencas y coser	Con ayuda de la aguja, pasar el hilo por el orificio de las cuencas, y hacer el reforzado del hilo, para evitar que quede flojas las perlas.	Aguja	1 diseñador 20 min	21 veces	7 horas

La primer columna; describe las actividades que se realizarán, la columna dos; como se necesita hacer la actividad, la columna tres; que herramientas se necesitan, la columna cuatro; el tiempo de ejecución de la actividad con un trabajador, la columna cinco; cuantas veces es ejecutada la acción y la última columna en que tiempo se realiza todo el proceso. Las tablas 2.9 a la 2.11, muestran el mismo comportamiento, que la 2.8, su diferencia radica, en el artículo que se está describiendo.

**Tabla 2.9 Tiempo de ejecución 1 ¡Pulseras!**

Actividad	Descripción del tiempo	Equipo utilizado	Mano de obra	Frecuencia oportuno	Tiempo min total/turno
Sacar mercancía del almacén	Seleccionar del armario de, los materiales que se van a utilizar	-	5 min	Continua	-
Corte de hilo	Del carril de hilo seleccionar una cantidad de 2 metros	Tijeras	1 diseñador 10 seg	21 veces	3.5 min
Insertar hilo a la aguja	El hilo de 2 metros insertarlo a la aguja	-	1 diseñador 10 seg	21 veces	3.5 min
Colocar al	Con ayuda de la aguja,	Aguja	1	21 veces	7 horas

hilo las cuencas y coser	pasar el hilo por el orificio de las cuencas, y hacer el reforzado del hilo, para evitar que quede flojas las perlas.		diseñador 20 min		
--------------------------	---	--	---------------------	--	--

La tabla 2.9 muestra la capacidad de producción de las pulseras. La redacción de cómo está formada se describió en la tabla 2.10

**Tabla 2.10 Tiempo de ejecución 1 ¡Aretes!**

Actividad	Descripción del tiempo	Equipo utilizado	Mano de obra	Frecuencia oportuno	Tiempo min total/turno
Sacar mercancía del almacén	Seleccionar del armario de, los materiales que se van a utilizar	-	5 min	Continua	-
Corte de hilo	Del carril de hilo seleccionar una cantidad de 2 metros	Tijeras	1 diseñador 10 seg	21 veces	3.5 min
Insertar hilo a la aguja	El hilo de 2 metros insertarlo a la aguja	-	1 diseñador 10 seg	21 veces	3.5 min
Colocar al hilo las cuencas y coser	Con ayuda de la aguja, pasar el hilo por el orificio de las cuencas, y hacer el reforzado del hilo, para evitar que quede flojas las perlas.	Aguja	1 diseñador 20 min	21 veces	7 horas

La tabla 2.10 muestra la capacidad de producción de las aretes. La redacción de cómo está formada se describió en la tabla 2.8.

**Tabla 2.11 Tiempo de ejecución 1 ¡Anillos!**

Actividad	Descripción del tiempo	Equipo utilizado	Mano de obra	Frecuencia oportuno	Tiempo min total/turno
Sacar mercancía del almacén	Seleccionar del armario de, los materiales que se van a utilizar	-	5 min	Continua	-
Corte de hilo	Del carril de hilo seleccionar una cantidad de 2 metros	Tijeras	1 diseñador 2 seg	42 veces	1.4 min
Insertar hilo a la aguja	El hilo de 2 metros insertarlo a la aguja	-	1 diseñador 2 seg	42 veces	1.4 min
Colocar al hilo las cuencas y coser	Con ayuda de la aguja, pasar el hilo por el orificio de las cuencas, y hacer el reforzado del hilo, para evitar que quede flojas las perlas.	Aguja	1 diseñador 10 min	42 veces	7 horas

La tabla 2.11 muestra la capacidad de producción de los anillos. La redacción de cómo está formada se describió en la tabla 2.8.

En la tabla 2.12 se observara cual es la producción total del día.

**Tabla 2.12 Escenario de producción 1**

<b>Escenario de producción 1</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Tiempo en minutos</b>	<b>Empleados</b>	<b>Piezas por hora</b>	<b>Horas ejecutadas</b>	<b>Producción Total al día</b>
Collares	421	0.22	0.66	7	5
Pulseras	421	0.37	0.74	7	5
Aretes	422	0.39	1.18	7	8
Anillos	422	2.82	8.49	7	59
<b>Total</b>					<b>78</b>

Para describir como se realizó el cálculo, se va a ejemplifica la descripción de los collares. Se tiene que observar la tabla 2.8

- **Tiempo en minutos:** En la última columna de la tabla 2.8 se tienen el tiempo de 7 horas, esta cantidad se convierte a minutos, dando un resultado de 420, a este valor se le suman los dos minutos que se tiene en la misma columna. El resultado que tendrían sería 422, pero recordar que para fines de este proyectos todos los resultados que obtuvieron se redondearon.
- **La columna de empleados:** En el tema 2.9 Presupuesto se asignó a cuatro personas para el área de diseño, de los cuales, se dividen para el armado de collares, pulseras, anillos y el último en aretes. Las cuatro personas encargadas del área realizarán las cuatro piezas y se asigna el número de piezas a realizar por cada una.
- **La columna de piezas por hora:** es el resultado de la división, de la producción total al día, entre las horas ejecutadas.
- **La columna de horas ejecutadas:** Es el resultado de dividir los minutos totales entre 60 minutos.

**Escenario Intermedio**

**Tabla 2.13 Tiempo de ejecución 2 ¡Collares!**

Actividad	Descripción del tiempo	Equipo utilizado	Mano de obra	Frecuencia oportuna	Tiempo min total/turno
Sacar mercancía del almacén	Seleccionar del armario de, los materiales que se van a utilizar	-	10 min	Continua	-
Corte de hilo	Del carril de hilo seleccionar una cantidad de 2 metros	Tijeras	1 diseñador 1 minuto con 30 segundos	5 veces	2.5 min
Insertar hilo a la aguja	El hilo de 2 metros insertarlo a la aguja	-	1 diseñador 1 minuto con 30 segundos	5 veces	2.5 min
Colocar al hilo las cuencas y coser	Con ayuda de la aguja, pasar el hilo por el orificio de las cuencas, y hacer el reforzado del hilo, para evitar que quede flojas las perlas.	Aguja	1 diseñador 1 hora 30 minutos	5 veces	7 horas

La tabla 2.13 muestra la capacidad de producción de los collares. La redacción de cómo está formada se describió en la tabla 2.8

**Tabla 2.14 Tiempo de ejecución 2 ¡Pulseras!**

Actividad	Descripción del tiempo	Equipo utilizado	Mano de obra	Frecuencia oportuna	Tiempo min total/turno
Sacar mercancía del almacén	Seleccionar del armario de, los materiales que se van a utilizar	-	10 min	Continua	-
Corte de hilo	Del carril de hilo seleccionar una cantidad de 2 metros	Tijeras	1 diseñador 1 minuto con 30 segundos	5 veces	2.5 min
Insertar hilo a la aguja	El hilo de 2 metros insertarlo a la aguja	-	1 diseñador 1 minuto con 30 segundos	5 veces	2.5 min
Colocar al hilo las cuencas y coser	Con ayuda de la aguja, pasar el hilo por el orificio de las cuencas, y hacer el reforzado del hilo, para evitar que quede flojas las perlas.	Aguja	1 diseñador 1 hora 30 minutos	5 veces	7 horas

La tabla 2.14 muestra la capacidad de producción de las pulseras. La redacción de cómo está formada se describió en la tabla 2.8

**Tabla 2.15 Tiempo de ejecución 2 ¡Aretes!**

<b>Actividad</b>	<b>Descripción del tiempo</b>	<b>Equipo utilizado</b>	<b>Mano de obra</b>	<b>Frecuencia oportuna</b>	<b>Tiempo min total/turno</b>
Sacar mercancía del almacén	Seleccionar del armario de, los materiales que se van a utilizar	-	10 min	Continua	-
Corte de hilo	Del carril de hilo seleccionar una cantidad de 2 metros	Tijeras	1 diseñador 15 seg	14 veces	3.5 min
Insertar hilo a la aguja	El hilo de 2 metros insertarlo a la aguja	-	1 diseñador 15 seg	14 veces	3.5 min
Colocar al hilo las cuencas y coser	Con ayuda de la aguja, pasar el hilo por el orificio de las cuencas, y hacer el reforzado del hilo, para evitar que quede flojas las perlas.	Aguja	1 diseñador 30 min	14 veces	6.30 horas

La tabla 2.15 muestra la capacidad de producción de los aretes. La redacción de cómo está formada se describió en la tabla 2.8

**Tabla 2.16 Tiempo de ejecución 2 ¡Anillos!**

<b>Actividad</b>	<b>Descripción del tiempo</b>	<b>Equipo utilizado</b>	<b>Mano de obra</b>	<b>Frecuencia oportuna</b>	<b>Tiempo min total/turno</b>
Sacar mercancía del almacén	Seleccionar del armario de, los materiales que se van a utilizar	-	10 min	Continua	-
Corte de hilo	Del carril de hilo seleccionar una cantidad de 2 metros	Tijeras	1 diseñador 15 seg	14 veces	3.5 min
Insertar hilo a la aguja	El hilo de 2 metros insertarlo a la aguja	-	1 diseñador 15 seg	14 veces	3.5 min
Colocar al hilo las cuencas y coser	Con ayuda de la aguja, pasar el hilo por el orificio de las cuencas, y hacer el reforzado del hilo, para evitar que quede flojas las perlas.	Aguja	1 diseñador 30 min	14 veces	6.30 horas

La tabla 2.16 muestra la capacidad de producción de los anillos. La redacción de cómo está formada se describió en la tabla 2.8.

En la tabla 2.17 se observara cual es la producción total del día.

**Tabla 2.17 Escenario de producción 2**

<b>Escenario de producción 2</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Tiempo en minutos</b>	<b>Empleados</b>	<b>Piezas por hora</b>	<b>Horas ejecutadas</b>	<b>Producción Total al día</b>
Collares	463	0.22	2	7	15
Pulseras	463	0.37	1	7	10
Aretes	423	0.39	2	7	14
Anillos	423	2.82	2	7	14
<b>Total</b>					<b>54</b>

Para describir como se realizó el cálculo, se puede observar la descripción de la tabla 2.12, la manera de realización es igual sólo que se tiene que considerar los valores de la tabla 2.13.

**Tabla 2.18 Tiempo de ejecución 3 ¡Collares!**

<b>Actividad</b>	<b>Descripción del tiempo</b>	<b>Equipo utilizado</b>	<b>Mano de obra</b>	<b>Frecuencia oportuna</b>	<b>Tiempo min total/turno</b>
Sacar mercancía del almacén	Seleccionar del armario de, los materiales que se van a utilizar	-	15 min	Continua	-
Corte de hilo	Del carril de hilo seleccionar una cantidad de 2 metros	Tijeras	1 diseñador 1 min	3.5 veces	3.30 min.
Insertar hilo a la aguja	El hilo de 2 metros insertarlo a la aguja	-	1 diseñador 1 min	3.5 veces	3.30 min
Colocar al hilo las cuencas y coser	Con ayuda de la aguja, pasar el hilo por el orificio de las cuencas, y hacer el reforzado del hilo, para evitar que quede flojas las perlas.	Aguja	1 diseñador 2 hora	3.5 veces	6.30 Horas

La tabla 2.18 muestra la capacidad de producción de los collares. La redacción de cómo está formada se describió en la tabla 2.8.

**Tabla 2.19 Tiempo de ejecución 3 Pulseras**

Actividad	Descripción del tiempo	Equipo utilizado	Mano de obra	Frecuencia oportuna	Tiempo min total/turno
Sacar mercancía del almacén	Seleccionar del armario de, los materiales que se van a utilizar	-	15 min	Continua	-
Corte de hilo	Del carril de hilo seleccionar una cantidad de 2 metros	Tijeras	1 diseñador 1 min	3.5 veces	3.30 min.
Insertar hilo a la aguja	El hilo de 2 metros insertarlo a la aguja	-	1 diseñador 1 min	3.5 veces	3.30 min
Colocar al hilo las cuencas y coser	Con ayuda de la aguja, pasar el hilo por el orificio de las cuencas, y hacer el reforzado del hilo, para evitar que quede flojas las perlas.	Aguja	1 diseñador 2 hora	3.5 veces	6.30 Horas

La tabla 2.19 muestra la capacidad de producción de las pulseras. La redacción de cómo está formada se describió en la tabla 2.8.

**Tabla 2.20 Tiempo de ejecución 3 ¡Aretes!**

Actividad	Descripción del tiempo	Equipo utilizado	Mano de obra	Frecuencia oportuna	Tiempo min total/turno
Sacar mercancía del almacén	Seleccionar del armario de, los materiales que se van a utilizar	-	15 min	Continua	-
Corte de hilo	Del carril de hilo seleccionar una cantidad de 2 metros	Tijeras	1 diseñador 10 seg	10 veces	2 min
Insertar hilo a la aguja	El hilo de 2 metros insertarlo a la aguja	-	1 diseñador 10 seg	10 veces	2 min
Colocar al hilo las cuencas y coser	Con ayuda de la aguja, pasar el hilo por el orificio de las cuencas, y hacer el reforzado del hilo, para evitar que quede flojas las perlas.	Aguja	1 diseñador 40 min	10 veces	7 horas

La tabla 2.20 muestra la capacidad de producción de los aretes. La redacción de cómo está formada se describió en la tabla 2.8.

**Tabla 2.21 Tiempo de ejecución 3 ¡Anillos!**

Actividad	Descripción del tiempo	Equipo utilizado	Mano de obra	Frecuencia oportuna	Tiempo min total/turno
Sacar mercancía del almacén	Seleccionar del armario de, los materiales que se van a utilizar	-	15 min	Continua	-
Corte de hilo	Del carril de hilo seleccionar una cantidad de 2 metros	Tijeras	1 diseñador 10 seg	10 veces	2 min
Insertar hilo a la aguja	El hilo de 2 metros insertarlo a la aguja	-	1 diseñador 10 seg	10 veces	2 min
Colocar al hilo las cuencas y coser	Con ayuda de la aguja, pasar el hilo por el orificio de las cuencas, y hacer el reforzado del hilo, para evitar que quede flojas las perlas.	Aguja	1 diseñador 40 min	10 veces	7 horas

La tabla 2.21 muestra la capacidad de producción de los aretes. La redacción de cómo está formada se describió en la tabla 2.8.

En la tabla 2.22 se observara cual es la producción total del día.

**Tabla 2.22 Escenario de producción 3**

<b>Escenario de producción 3</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Tiempo en minutos</b>	<b>Empleados</b>	<b>Piezas por hora</b>	<b>Horas ejecutadas</b>	<b>Producción Total al día</b>
Collares	427	0.22	2	7	11
Pulseras	427	0.37	1	7	7
Aretes	402	0.39	1	7	10
Anillos	402	2.82	1	7	10
Total					38

Para describir como se realizó el cálculo, se puede observar la descripción de la tabla 2.12, la manera de realización es igual sólo que se tiene que considerar los valores de la tabla 2.18.

La observación generar los escenarios que se presentaron, refleja que entre mayor sea el tiempo, de ejecución de las piezas, menor es el número de accesorios producidos.

## **2.12 Presupuesto de costo de producción**

Este tipo de presupuestos ayuda al empresario en la toma de decisiones, ya que obtiene información de los costos de producción de los productos, los resultados que se obtienen son de ayuda para el cálculo adecuado del precio de venta del producto final de producción.

En consecuencia, es indispensable que se analicen de manera detallada cada uno de los factores que interviene en el proceso de producción, para conocer cuál es el costo que se está generando.

Los costos se encuentran en la materia prima, la mano de obra, que esta se conforma de los sueldos, salarios y prestaciones, al conjuntarse estos dos elementos se les conoce como costos directos de producción y de ellos tenemos como resultado el producto terminado. También contamos con el costo indirecto de producción y este se conforma del pago de luz, teléfono, sueldos del área de producción.

El autor del libro contabilidad de costo describe al costo como “Costo lo consideramos como el valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de bienes o servicios que se adquieren” (García Colín, 2008, pág. 9)

En la tabla 2.23 se muestra como está conformado el costo unitario de producción. Se determinó el costo de producción unitario, en base al método de asignación con base en las unidades producidas (volumen de producción), del libro de Contabilidad de costos.

**Tabla 2.23 Costo Unitario**

<b>Concepto</b>	<b>Total producción</b>	<b>Costo de Producción Unitario</b>	<b>Costo total de producción</b>
Collares	5	\$64	\$296
Pulseras	5	\$38	\$198
Aretes	8	\$36	\$296
Anillos	59	\$5	\$296

La columna total de producción, tomó los valores de la tabla 2.12, del apartado producción total al día. La columna de costo total de producción; es el resultado de la tabla final de la tabla 2.24. Y la última columna es el resulta de dividir el costo total de producción, entre el total de producción.

Se muestra en la tabla 2.23 a la 2.27 del costo total de producción de cada uno de los accesorios que se producen.

En la primer columna; se observa el nombre de los materiales que se necesitan para el armado de un collar, la segunda unidad menciona el tipo de unidad, la tercer columna; menciona cuantas piezas se necesitan para realizar el armado, la cuarta el precio unitario y la última el importe de cada material.

**Tabla 2.24 Costo de producción collares**

<b>Concepto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U</b>	<b>Importe</b>
Aguja	Pieza	1	\$12	\$1.18
Alfiler	Pieza	1	\$20	\$0.65
Anglomerado 8 mm	Pieza	10	\$72	\$12.03
Argollas	Pieza	10	\$16	\$2.68
Barril red jaspel	Pieza	10	\$7	\$1.19
Bolas de fantasía	Pieza	10	\$108	\$18.05
Brochete	Pieza	10	\$12	\$2.08
Cordón encerado	Pieza	2	\$69	\$2.29

Dijes en forma de cruz	Pieza	1	\$10	\$10
Dijes en forma de hoja	Pieza	1	\$10	\$10
Hilo Nailon	Pieza	2	\$13	\$2.58
India glas ovalada	Pieza	10	\$2	\$0.32
Murano 4 mm en røndela	Pieza	5	\$1	\$0.12
Tapa nudo	Pieza	5	\$3	\$0.23
			Total:	\$64

El precio unitario de puede observar en el anexo 6, algunos precios aparecen en euros por lo que se tuvo que hacer la conversión al tipo de cambio. El resultado del importe es el resultado de multiplicar la cantidad por el precio unitario, el total es la suma de la columna de importe.

**Tabla 2.25 Costo de producción pulseras**

Concepto	Unidad	Cantidad	P.U	Importe
Abalorios	Pieza	10	\$7	\$1.20
Aguja	Pieza	1	\$12	\$1.18
Broche	Pieza	1	\$12	\$6.23
Chapa	Pieza	1	\$25	\$25.27
Chaquiron	Pieza	5	\$15	\$1.25
Elástico azul	Pieza	2	\$9	\$1.80
Hilo Nailon	Pieza	1	\$13	\$1.29
			Total:	\$38

La explicación de la tabla 2.25 es igual que la tabla 2.23.

**Tabla 2.26 Costo de producción Aretes**

Concepto	Unidad	Cantidad	P.U	Importe
Argollas	Pieza	2	\$16	\$3.21
Aros	Pieza	10	\$16	\$2.68
Botones	Pieza	10	\$8	\$2.50
Cadena de eslabón pequeño	Pieza	2	\$81	\$16.24
Gancho para aretes	Pieza	2	\$126	\$5.05
Perlas	Pieza	2	\$13	\$2.53
Piedras de platico	Pieza	2	\$15	\$2.95
Violadores	Pieza	2	\$3	\$0.59
			Total:	\$36

La explicación de la tabla 2.26 es igual que la tabla 2.23.

**Tabla 2.27 Costo de producción anillos**

Concepto	Unidad	Cantidad	P.U	Importe
Alambre de aluminio	Pieza	0.1	\$8	\$0.16
Bastones de cabeza plana	Pieza	1	\$5	\$0.27
Hilo Nailon	Pieza	0.2	\$13	\$0.26
Mostacillas transparentes	Pieza	10	\$4	\$0.72
Perlas	Pieza	10	\$13	\$2.53
Tupis de cristal	Pieza	1	\$32	\$1.05
			Total:	\$5

La explicación de la tabla 2.27 es igual que la tabla 2.23.

#### Gastos de Ventas

Los gastos de ventas es la parte que la empresa incurre para poder generar el producto, en el libro del Evaluación de Proyectos el auto define al gasto como “Desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente y en el futuro o en forma virtual” o bien “ Es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costo hundido), en el presente (inversión), en el futuro (costo futuro) o en forma virtual (costo de oportunidad). (Baca Urbina, Evaluación de proyectos, 2013, pág. 171)

Los gastos nos sirven para:

- Proporcionar información relativa a costo para determinar los resultados y valorizar los inventarios.
- Proporciona información para ejecutar un control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa.
- Proporciona información que sirve de base a la gerencia para planeación y toma de decisiones.

Por ejemplo en las tablas 2.28 a la 2.30 se muestra todos los gastos que el negocio tiene que realizar para poder lograr el objetivo.

Tabla 2.28 Presupuesto de Costo de Producción

Concepto	Unidad	Año 1			Año 2		
		Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe
Sueldos	No aplica	1447	\$63.78	\$92,300	1483	\$66.78	\$99,054
Renta	No aplica	1613	\$38.22	\$61,635	1653	\$40.01	\$66,146
Materia Prima	No aplica	2587	\$35.74	\$92,453	2652	\$37.42	\$99,218
			Total:	\$2,765,892		Total:	\$299,477

Año 3			Año 4			Año 5		
Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe
1520	\$69.92	\$106,302	1558	\$73.20	\$114,081	1597	\$76.64	\$122,429
1694	\$41.90	\$70,986	1737	\$43.86	\$76,180	1780	\$45.93	\$81,755
2718	\$39.18	\$106,479	2786	\$41.02	\$114,270	2855	\$42.95	\$122,632
	Total:	\$321,391		Total:	\$344,909		Total:	\$370,148

Los datos de la tabla 2.28 están proyectados a cinco años y se determinaron de la siguiente manera: La columna de cantidad, se refiere a los 12 meses del año, la columna de importe es el resultado de multiplicar la cantidad por el precio unitario. El resultado de año uno en el concepto de sueldos tiene que ser igual a la suma de la remuneración que se le realizó al personal del área de diseño, que aparece en el tema 2.9 Presupuesto de personal, tabla 2.6. El resulta de renta corresponde a la cantidad del tema 2.10 Análisis de localización del proyecto, opción dos. Esta cantidad se dividió en dos partes. El resultado de materia prima corresponde a la multiplicación de las cantidades que se muestran en la tabla 2.28, los datos de la columna de Costo por día se tomaron de las tablas 2.23 a la 2.27.

Del segundo año al quinto, las cantidades, que aparecen en importe tienen un aumento del 4.7%, que es la tasa de inflación del país, este indicador debe de ser la referencia al momento de considerar al aumento en un bien o servicio.

**Tabla 2.29 Costo de materia prima anual**

Concepto	Costo por día	Piezas	Costo anual
Collares	\$64	1447	\$92,300
Pulseras	\$38	1613	\$61,635
Aretes	\$36	2587	\$92,453
Anillos	\$5	18543	\$92,453
		Total:	\$338,842

**Tabla 2.30 Presupuesto de Ventas**

Concepto	Unidad	Año 1			Año 2		
		Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe
Sueldos	Pago anual	1	\$244,620	\$244,620	1	\$256,117	\$256,117
Publicidad	No Aplica	1	\$11,121	\$11,121	1	\$11,644	\$11,644
Renta	No Aplica	12	\$5,500	\$66,000	12	\$5,759	\$69,102
			Total:	\$321,741		Total:	\$336,863

Año 3			Año 4			Año 5		
Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe
1	\$268,155	\$268,155	1	\$280,758	\$280,758	1	\$293,954	\$293,954
1	\$12,191	\$12,191	1	\$12,764	\$12,764	1	\$13,364	\$13,364
12	\$6,029	\$72,350	12	\$6,313	\$75,750	12	\$6,609	\$79,310
	Total:	\$352,695		Total:	\$369,272		Total:	\$386,628

Los datos de la tabla 2.30 están proyectados a cinco años y la forma en como está formulada se explica en la tabla 2.28.

**Tabla 2.31 Presupuesto de Administración**

Concepto	Unidad	Año 1			Año 2		
		Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe
Papelería	No Aplica	12	\$301	\$3,612	12	\$315	\$3,782
Luz	No Aplica	12	\$150	\$1,800	12	\$157	\$1,885
Teléfono	No Aplica	12	\$285	\$3,420	12	\$298	\$3,581
			Total:	\$8,832		Total:	\$9,247

Año 3			Año 4			Año 5		
Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe
12	\$330	\$3,960	12	\$345	\$4,146	12	\$362	\$4,340
12	\$164	\$1,973	12	\$172	\$2,066	12	\$180	\$2,163
12	\$312	\$3,749	12	\$327	\$3,925	12	\$342	\$4,110
	Total:	\$9,682		Total:	\$10,137		Total:	\$10,613

Los datos de la tabla 2.31 están proyectados a cinco años y la forma en como está formulada se explica en la tabla 2.28. Con excepción del concepto de inscripciones y registro, este concepto sólo se realiza una sola vez.

Todos estos datos son de ayuda para conocer los gastos se generan el realizar el armado de la bisutería, los resultados son la base para poder conocer, que rubro está absorbiendo la mayor cantidad de los recursos económicos que se invirtieron.

## CAPÍTULO 3.- ESTUDIO DE MERCADO

### 3.1 Situación actual de la industria o sector

Un estudio de mercado tiene como finalidad cuantificar el número de personas, que consumiría la venta de los artículos que se pondrán en venta, es uno de los parámetros que es de gran ayuda para que se pueda conocer si se cuenta con mercado que demande el producto o simplemente no existen personas que los consumiría, este estudio sea de gran ayuda para conocer y delimitar el mercado que se desea alcanzar.

Durante este estudio es muy importante hacer un censo de manera adecuada e investigando los aspectos más indispensables, que sean útiles para poder evaluar los resultados.

Este tipo de estudios permiten también identificar cual es el mercado insatisfecho y cuáles son las razones que lo genera, la investigación de mercado estará en función de la cantidad de información que se desee obtener, la investigación también está en función de las necesidades del investigador.

Según indicadores nos muestran, la imagen 3.1 que el estado de Puebla ha tenido un crecimiento en el sector terciario en el último trimestre del 2013, como a continuación se observa.

#### Imagen 3.1 Indicador trimestral de la actividad económica estatal<sup>24</sup>

Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal		
Denominación	Variación % 1er. Trimestre 2013 * p/	Posición a nivel nacional
México	0.8	
Puebla	0.7	21
Actividades primarias	0.7	23
Actividades secundarias	-2.7	23
Actividades terciarias	2.9	8

\*Variación porcentual real respecto al mismo periodo del año anterior.

p/ cifras preliminares.

Fuente: Revisar bibliografía 8

La imagen indica que Puebla está identificado como el estado número 21 de la república y que con respecto al mismo trimestre del año anterior,

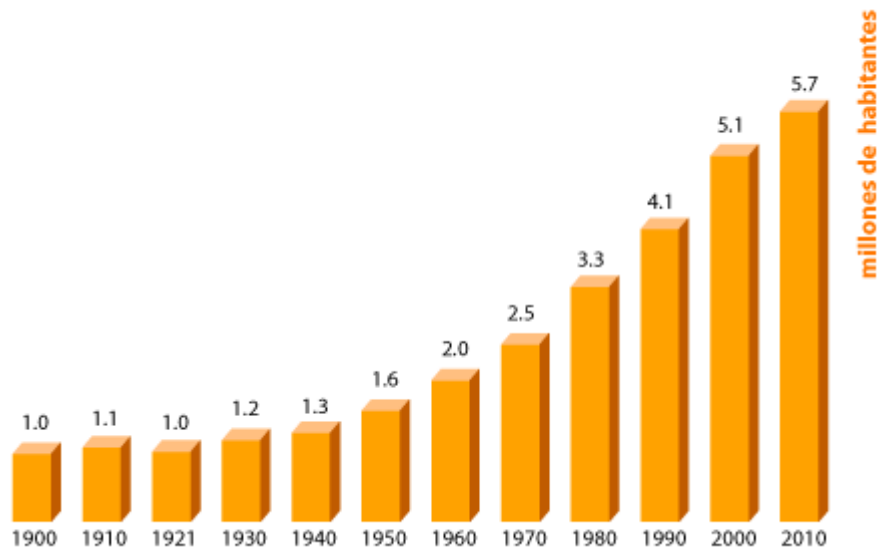
<sup>24</sup> [8]

hay una variación del 2.9 % en aumento en la actividad terciaria. Sólo se analiza la actividad terciaria porque el giro que se está desarrollando en este proyecto, está ubicado en este rubro.

La población está integrada de la siguiente manera según se observan en la imagen 3.2, indicadores de la página del Municipio de Puebla.<sup>25</sup>

### Imagen 3.2 Población

#### Población



Fuente: Revisar cita 20

- Población total: 5 millones 779 mil 829 habitantes. 7.4 % más que el 2005
- Crecimiento anual 2005 – 2010: 79 mil 339. 396 mil 696 en los 5 años.
- 5a entidad más poblada. Después de Estado de México, D.F., Veracruz y Jalisco.
- Puebla, 4er municipio más poblado del país. Después de Iztapalapa, Ecatepec y Tijuana. Tiene una población de un millón 539 mil 819 habitantes.
- Zona metropolitana Puebla – Tlaxcala: 4a más poblada. Después del Valle de México, Guadalajara y Monterrey. Su población es de 2.7 millones de habitantes.
- También se observa el rubro del porcentaje que ha tenido en las principales actividades. (Municipio de Puebla, 2013)

<sup>25</sup> Estadística del Estado de Puebla <http://www.puebla.gob.mx/index.php/acerca-de-puebla/estadisticas-del-estado>

**Imagen 3.3 Porcentaje de participación de las principales actividades en Puebla<sup>26</sup>**



Fuente: Estadística del Estado de Puebla

El giro en el que se desea incursionar es el comercial, y el 16.1 es el porcentaje de participación que tiene el estado de Puebla en esta actividad.

En el Municipio de Puebla cuenta con 29<sup>27</sup> centros comerciales, es el primer lugar donde se busca poner a la venta el producto.

El crecimiento del sector terciario en el Municipio de Puebla refleja un repunte del 4.3%, este sector se relaciona con el comercio, transporte, correo, almacenamiento, inmobiliarias, información de medios masivos, alquiler de bienes inmuebles, profesionales, científicos y técnicos.

### 3.2 Segmentación del mercado y definición del mercado meta

Se va a realizar la observación del mercado al que ira dirigido el producto, por lo que la información obtenida es bases estadísticas, que ayuden a identificar el sector del mercado al que se desea llegar.

El inciso a de la imagen 3.4 indica el número de habitantes del Municipio de Puebla.

La base de datos de la página del INEGI<sup>28</sup>, indica que en el Municipio de Puebla, existe un total de mujeres hasta el 2011 de 805467<sup>29</sup>, de las cuales el 26.7 por ciento son mujeres entre 15 y 29 años. De los cuales

<sup>26</sup> Estadística del Estado de Puebla <http://www.puebla.gob.mx/index.php/acerca-de-puebla/estadisticas-del-estado>

<sup>27</sup> <http://www.todopuebla.com/directorio/compras/centroscomerciales>

<sup>28</sup> Instituto Nacional de Estadística y Geografía

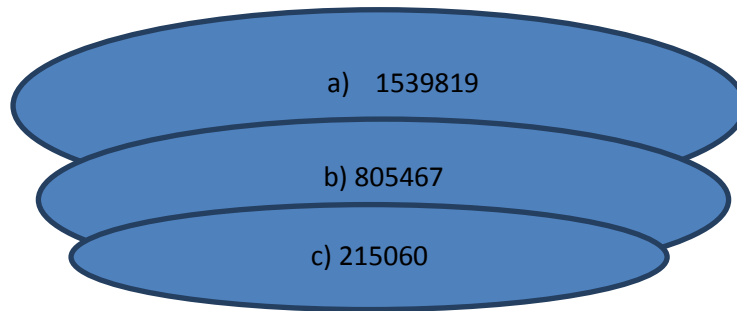
<sup>29</sup> La información se clasificó en la imagen 3.4

117891 personas están ocupadas en el sector comercial, información hasta el 2008. (INEGI, 2013)

- a) Total de población en el Municipio de Puebla
- b) Total de mujeres en el Municipio de Puebla
- c) Total de mujeres entre los 15 y 29 años, 26.7%

La información de la imagen 3.4 fue obtenida de la página de INEGI, observar cita 24.

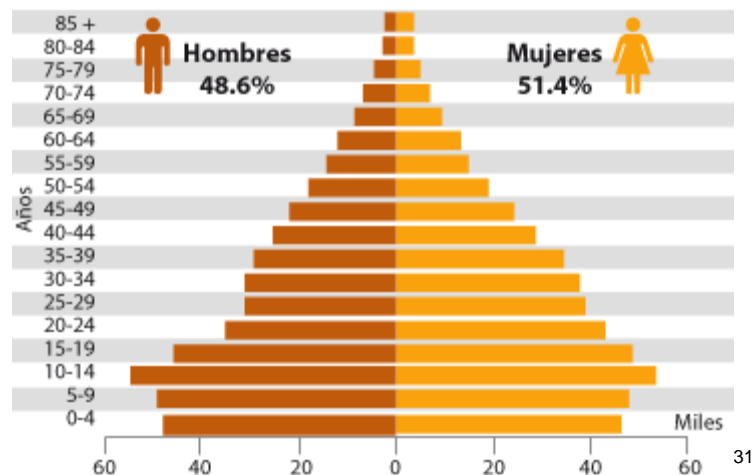
**Imagen 3.4 Segmentación de mercado<sup>30</sup>**



Fuente: INEGI

El segmento C es el mercado que se desea cubrir. En la imagen 3.5 se observa cual es el número total de la población del Municipio de Puebla y cuanto de ese porcentaje representan las mujeres. (Municipio de Puebla, 2013).

**Imagen 3.5 Población de mujeres y hombre <sup>31</sup>**



Fuente: Gobierno del Estado de Puebla

<sup>30</sup> <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=17484>

<sup>31</sup> Habitantes por edad y sexo <http://www.puebla.gob.mx/index.php/acerca-de-puebla/datos-geograficos>

Observar la cita 31, es la página donde se obtuvo la información, la imagen 3.5 de lado derecho indica que del total de la población del Municipio de Puebla el 51.4 está representado por mujeres, por ejemplo de 0-4 años existen aproximadamente 47 mil mujeres.

Ahora se analizará cual es el comportamiento del mercado meta. Durante el 2013, en México existían 1 580 587 establecimiento dedicados al comercio. En 2008, se contabilizaron 1 858 550, lo cual significa un aumento de más de 17% en cinco años. (INEGI, 2013)

Al 2008, en su mayoría los establecimientos comerciales se dedican a vender.<sup>32</sup>

**Imagen 3.6 Porcentaje de actividad económica en Puebla** <sup>32</sup>

49 %	13 %	12 %
Alimentos, bebidas y tabaco.	Artículos de papelería, para el esparcimiento y otros.	Productos textiles, accesorios de vestir y calzado.

FUENTE: INEGI. Censos Económicos, 2009. [Consultar](#)

- En estas tres actividades concentran el **74%** de los establecimientos.
- En el sector comercial trabajan **6 134 758** personas, que constituyen poco más del **30%** del personal ocupado del país.<sup>33</sup>

### 3.3 Análisis de la demanda

#### 1.3.1 Investigación del mercado

Es el medio, donde se registra, procesa y analiza la información de los temas del mercado, ayuda para crear un plan estratégico de la empresa, para preparar el lanzamiento de un producto.

Investigación del consumidor: abarca el comportamiento del consumidor, el estudio de las influencias culturales, sociales y personales.

Conocer porque las mujeres del Municipio de Puebla adquieren bisutería artesanal.

<sup>32</sup> Página Inegi <http://cuentame.inegi.org.mx/economia/terciario/comercio/default.aspx?tema=E>

<sup>33</sup> FUENTE: INEGI. Censos Económicos 2004. Datos referentes a 2003.

Las encuestas se realizaron en plazas comerciales y centro del Municipio de Puebla. Conocer el grado de consumo del mercado de bisutería artesanal.

El tipo de investigación a realizar es cuantitativa, dando opciones de si, no y tal vez. “Si” para conocer a los clientes definidos, “no” para desechar o descartar opciones y “tal vez” para clientes potenciales o posibles compradores, o posibles productos en un punto de venta, así como tipos específicos de joyería, accesorios y lugares de compra.

La encuesta es el medio más adecuado para obtener la información deseada, pues se busca conocer la opinión y forma de consumo de joyería de fantasía en el mercado.

El interés es conocer el tipo de joyería que consume, el material con el que está hecho y con qué fin la consumen.

Las entrevistas se aplicaron a mujeres con rango de edad de 20 a 50 años aproximadamente. Las preguntas realizadas se observan en la imagen 3.7

**Imagen 3.7 Cuestionario**

Pregunta	Respuestas				
	1	2	3	4	5
¿Usted compra joyería?	Si	No			
¿Qué tipo de joyería que compra usted?	Oro	Plata	Bisutería	Fantasía	Todas las anteriores
Su compra es frecuente para...	Uso personal	Regalo	Ambas		
¿Qué accesorios consume con mayor frecuencia?	Aretes	Collares	Anillos	Pulseras	
¿En qué lugar compra usted sus joyas?	Plaza	Locales	Centros Joyeros		

Los resultados obtenidos reflejan que todas adquieren joyería. En su mayoría de fantasía y bisutería. El 60% compra para uso personal, el 40% para ambos.

La mayoría de las mujeres compran aretes. El 70% compra en plazas comerciales.

### 1.3.2 Proyección de la demanda

Se entiende por demanda al número de servicios o bienes que el mercado necesita, ya sea para satisfacer una necesidad específica.

El pronóstico de la demanda es una estimación de las futuras ventas, de uno o varios productos y para un periodo determinado. Y con esto se logra un mejor control, se tiene mayor coordinación y se busca disminuir el riesgo.

Para poder desarrollar un estudio financiero es importante que se consideren 5 años atrás y a la vez sean proyectados la misma cantidad hacia el futuro, esto porque el margen de error es menor, en comparación de querer proyectar a 10 años.

Cabe mencionar que no se encontró un estudio donde se nos proporcionara con exactitud cuál es el porcentaje del comercio que pertenezca a la venta de artículos de bisutería, pero en base a algunos datos que se encontraron se infiere una cantidad, la cual será utilizada para el pronósticos de la demanda.

En el Municipio de Puebla se encuentran 29 centros comerciales de los cuales, por cada uno aproximadamente se pueden encontrar entre tres y 5 lugares donde se realice la venta de artículos de bisutería, si bien no de todos es el giro, si ponen a la venta este tipo de artículos. Por lo que se determinó un promedio, el resultado se obtuvo del supuesto de que en un tercera parte de los centros comerciales hubiera 3 tiendas de venta de bisutería, en otras 4 y en la última 5. Así que el promedio de tiendas es de 4.

La imagen 3.8 aporta información que se obtuvo de la página del INEGI<sup>34</sup>

ITAE<sup>35</sup> al segundo trimestre de 2013 creció 2.5 por ciento a tasa anual, por arriba del resultado nacional que reportó una variación positiva de 1.5 por ciento. (Primera Sección) Periódico Oficial del Estado de Puebla lunes 16 de diciembre de 2013. (Periodico Oficial del Estado de Puebla, 2013, pág. 6)

Por componentes, la economía poblana mostró un retroceso en las actividades primarias de 2.1 por ciento, en tanto que para las actividades secundarias se registró un aumento discreto de apenas de 0.1 por ciento. A

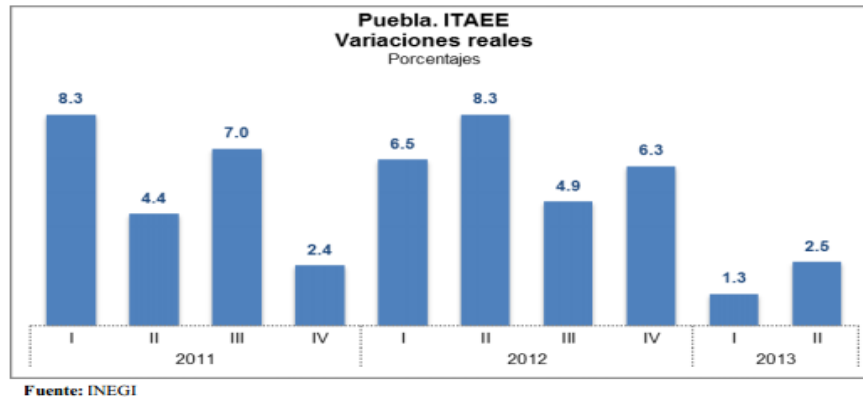
---

<sup>34</sup> Instituto Nacional de Estadística y Geografía

<sup>35</sup> El Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal

diferencia de lo anterior, las actividades terciarias se incrementaron en 4.3 por ciento, respecto al mismo trimestre del año anterior. (Periodico Oficial del Estado de Puebla, 2013, pág. 7)

**Imagen 3.8 Determinación de la demanda en el Municipio de Puebla [48]**



Para la determinación de la demanda se considera el primer indicador de 4.3 que se explica en el párrafo anterior y el un porcentaje del 2.6 que refleja el de crecimiento de la actividad en el segundo trimestre del 2013. Con ayuda de los indicadores se realizó la proyección de la demanda que se presenta en la tabla 3.1.

**Tabla 3.1 Proyección de la demanda**

Años	0	1	2	3	4	5
<b>Demanda Anual</b>	0	12,129	12,504	12,816	13,137	13,465

- ❖ La fila uno representa el número de años a proyectar.
- ❖ La fila tres la proyección de la demanda.
- ❖ El cálculo del año 2013 es 0 porque es el año donde se inicia la actividad.
- ❖ Para la demanda del 2014 se consideró la población total del municipio de Puebla (observar imagen 3.4) y se multiplica por el indicador del segundo trimestre del 2013.
- ❖ Los años subsecuentes fueron resultado de multiplicar, el año anterior por 2.5.

Los resultados muestran cual sería la demanda en el giro de la bisutería para los próximos años, en el municipio de Puebla.

### 3.4 Análisis de la oferta

En la ciudad de Puebla la CANACO<sup>36</sup> participa activamente en beneficio de las empresas y cámaras pertenecientes a los sectores, Comercio, Servicio y Turismo de nuestro país. La tabla 3.2 muestra los tres principales competidores del mercado.

**Tabla 3.2 Lista de Competidores<sup>37</sup>**

COMPETIDOR	PRECIO COMPETIDORES	NÚMERO DE COMPETIDORES	UBICACIÓN
Gabriela's <sup>38</sup>	100	5	Plaza Dorada y Angelopolis, Parque Milenium, Cruz del Sur.
Todo moda <sup>39</sup>	115	6	Plaza Dorada, Plaza Cristal, Centro, entre otros.
Pixxi <sup>40</sup>	120	5	Plaza Cruz del Sur, Plaza Dorada, Angelopolis.

Estas tres tiendas se dedican principalmente al mismo giro y calidad de producto con el que se está compitiendo en el mercado, como podemos observar se encuentran en puntos estratégicos de la ciudad y principalmente en centros comerciales. Por lo que representa un reto y mercado que aunque parece pequeño se encuentra muy bien posicionado.

### 3.5 Análisis de precios

El establecer un precio es importante, este es el que influye en la toma de la decisión del consumidor, para que adquiera el bien o servicio. Es importante conocer si la necesidad del consumidor al que se dirige el producto, está buscando precio o calidad. Es importante considerar el precio de introducción del mercado y si se va a otorgar algún tipo de descuento al comprador. Al momento de establecer un precio de venta, el empresario puede considerar si tiene una ventaja competitiva (es aquello de se tiene por encima de los demás y es inigualable) o simplemente igualar el precio de la competencia.

Al momento de tomar estas decisiones puede ser de gran apoyo volver a retomar y reevaluar el estudio FODA.

<sup>36</sup> Cámara Nacional de Comercio

<sup>37</sup> <http://www.todopuebla.com/directorio/compras/centroscomerciales>

<sup>38</sup> <https://www.facebook.com/tienda.gabrielas/info>

<sup>39</sup> <http://www.todopuebla.com/directorio/tiendadeaccesoriosodomoda>

<sup>40</sup> <http://www.todopuebla.com/directorio/accesoriospixxi>

Elementos al momento de establecer un precio, pueden considerarse el lugar, publicidad y producto.

Otro elemento interesante es establecer si a las personas que venden el producto, se le otorga alguna comisión o simplemente se le percibirán un sueldo fijo.

Aquí se analiza la desviación estándar del precio, para conocer cuál es el promedio en precio de los artículos que se pueden manejar. Primero se determina cual es el precio que es el mercado tiene el giro que se dese.

Los precios de los artículos de bisutería oscilan como se observa en la tabla 3.3.

**Tabla 3.3 Cálculo del precio**

<b>Artículos</b>	<b>Coto Unitarios</b>	<b>Margen de Utilidad</b>	<b>Precio</b>
Collares	\$64	150%	\$159
Pulseras	\$38	150%	\$96
Aretes	\$36	150%	\$89
Anillos	\$5	150%	\$12

El costo unitario son los datos de la tabla 2.23, donde se determinó el costo unitario, la columna de margen de utilidad, se estable una utilidad del 150%. La última columna es el resultado de multiplicar el costo unitario por el margen de utilidad deseado.

El premio promedio se calculó con el fin de utilizarlos en los cálculos de ingresos y punto de equilibrio.

### **3.6 Estrategias de promoción y publicidad**

1. Las promociones se tienen que realizar por medio de paquetes para que atraigan la atención del cliente.
2. Poner a precios de compra aquella mercancía que no haya alcanzado el objetivo de venderse.
3. Emitir tarjetas de descuentos.
4. Promociones de descuentos con credenciales de estudiante o profesores.
5. Hacer paquetes de accesorios de temporada.
6. Contar con catálogos que le ayuden al consumidor a dar ideas de como combinar sus artículos.
7. Hacer venta por catálogo.

Los putos que se pueden manejar para la publicidad

1. En publicidad se puede apertura cuenta de correo para enviar promociones a clientes.
2. Abrir cuanta Facebook, para que puedan ver catálogo.
3. Abrir cuenta oficial de la marca de la tienda.
4. Podemos hacer volantes de promociones y entregarlos en centros de trabajo.

En la tabla 3.4 se puede observar el presupuesto que se determinó, para la publicidad.

**Tabla 3.4 presupuesto de publicidad<sup>41</sup>**

<b>Concepto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U</b>	<b>Importe</b>
Volantes	Pieza	1 Paquete de 1000	\$871	\$871
Tarjetas de presentación	Pieza	5 Paquete de 100	\$250	\$1,250
Logotipo	Pieza	1	\$1,500	\$1,500
Avisos para diarios y periódicos	No aplica	1	\$1,500	\$1,500
Catálogos	Pieza	10	\$450	\$4,500
Banner	No aplica	1	\$1,500	\$1,500
			<b>Total:</b>	<b>\$11,121</b>

Los valores del precio unitarios se obtuvieron de la información de la cita 34, el resultado del importe es igual, multiplicar los valores de la columna de cantidad por el precio unitario.

<sup>41</sup> <http://www.estudiodmg.com/catalogos>  
[http://www.uroboros.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=52&Itemid=103](http://www.uroboros.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=52&Itemid=103)  
<http://www.proarte-web.com.ar/index.php/component/proarte/volantes-publicitarios-impresion-digital>

## CAPÍTULO 4.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

### 4.1 Presupuesto de Inversión Inicial

El presupuesto es un instrumento que la empresa realiza para iniciar sus operaciones. El presupuesto es un instrumento de guía el cual se debe cuidar continuamente, ya que de este depende en su mayoría el crecimiento y desarrollo de la empresa. En su mayoría principalmente las que están consideradas como grandes empresa cada año realizan un presupuesto, con la finalidad de planificar, organizar, dirigir y coordinar el futuro de la empresa.

La aportación inicial de capital es el que permite que un negocio inicie, a continuación se realizara la mención de algunos conceptos que se consideran como inversión inicial.

- Maquinaria y equipo
- Equipo de trabajo
- Asesoramiento
- Inscripciones y registros
- Marketing y publicidad

Estos son algunos de los trámites de inscripciones y registros a realizar, para apertura un negocio.

- Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes.
- Solicitud de Licencias de Uso de Suelo, Edificación y Construcción ante el municipio correspondiente.
- Aviso de Declaración de Apertura o licencia de funcionamiento.
- Inscripción del Registro Empresarial ante el IMSS.
- Apertura de Establecimiento ante la Secretaría de Salud.

En la tabla 4.1 se observa el presupuesto de inversión inicial

**Tabla 4.1 Presupuesto de inversión inicial**

Concepto	Cantidad
Activos fijos	
Maquinaria y Equipo	\$69,432
Publicidad	\$11,121
Activos diferidos	
Renta	\$5,500
Inscripción al Registro Federal del Contribuyentes	\$10

Solicitud de licencia de Uso de Suelo	\$30
Licencia de Funcionamiento	\$20
Registro ante el IMSS	\$10
Alta notarial	\$8,000
<b>Total:</b>	<b>\$94,123</b>

La tabla 4.1 es el resumen de las tablas anteriormente presentadas, aquí se puede ver en realidad cuanto es presupuesto total inicial que el negocio necesita para poder iniciar actividades.

#### **4.2 Presupuesto de operación**

El presupuesto de operación del proyecto se forma a partir de los ingresos y egresos de operación y tiene como objeto pronosticar un estimado de las entradas y salidas monetarias de la empresa, durante uno o varios períodos, mismos que están en relación directa con la vida útil del proyecto.

#### **4.3 Presupuesto de Ingresos**

Los ingresos son las cantidades que la empresa recibe por la venta de un bien o servicio y son fundamentales, ya que de ellos depende que todos los gastos que se genera dentro de la organización puedan ser solventados y que a su vez generen una utilidad como beneficio de su inversión inicial. En la tabla 4.3 se proyecta los ingresos de los próximos cinco años.

**Tabla 4.3 Presupuesto de Ingresos**

		<b>Año 1</b>			<b>Año 2</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U</b>	<b>Importe</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U</b>	<b>Importe</b>
Collares	Piezas	1447	\$159	\$230,750	1483	167	\$247,635
Pulseras	Piezas	1613	\$96	\$154,089	1653	100	\$165,364
Aretes	Piezas	2587	\$89	\$231,133	2652	94	\$248,046
Anillos	Piezas	6552	\$12	\$81,671	6716	13	\$87,647
Total:				\$697,642	Total:		\$748,692

		<b>Año 3</b>			<b>Año 4</b>			<b>Año 5</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U</b>	<b>Importe</b>	<b>P.U</b>	<b>Importe</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U</b>	<b>Importe</b>
Collares	Piezas	1520	175	\$265,755	1558	183	\$285,202	1597	192	\$306,072
Pulseras	Piezas	1694	105	\$177,465	1737	110	\$190,451	1780	115	\$204,387
Aretes	Piezas	2718	98	\$266,197	2786	103	\$285,676	2855	107	\$306,580
Anillos	Piezas	6884	14	\$94,061	7056	14	\$100,943	7232	15	\$108,330
Total:				\$803,478	Total:		\$862,272	Total:		\$925,369

Los datos de precio unitario son de la tabla 2.23, el resultado de la columna de importe es por la multiplicación que se realiza entre la cantidad y el precio unitario. Para los cantidades de los años subsecuentes de les realizo un incremento del 2.5% a la cantidad, es el porcentaje en como a aumentado el crecimiento en el municipio de Puebla y el precio unitario tiene un incremento del 4.7% este indicador es la inflación del país.

## 4.4 Estado de resultados Pro-Forma y Flujos Netos de Efectivo

Tabla 4.4 Estado Pro-Forma

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$697,642	\$748,692	\$803,478	\$862,272	\$925,369
Costo de Producción		\$279,057	\$299,477	\$321,391	\$344,909	\$370,148
Utilidad Marginal	\$-	\$418,585	\$449,215	\$482,087	\$517,363	\$555,221
Gastos de Administración		\$8,832	\$9,247	\$9,682	\$10,137	\$10,613
Gastos de Venta		\$321,741	\$336,863	\$352,695	\$369,272	\$386,628
Otros Ingresos (VS)						\$20,770
Depreciación		\$13,452	\$13,452	\$13,452	\$4,153	\$4,153
Utilidad Bruta	\$-	\$74,561	\$89,654	\$106,258	\$133,801	\$153,827
ISR (30%)		\$22,368	\$26,896	\$31,877	\$40,140	\$46,148
Participación de Utilidades (PTU)		\$7,456	\$8,965	\$10,626	\$13,380	\$15,383
Utilidad Neta	\$-	\$104,385	\$125,515	\$148,761	\$187,321	\$215,358
Inversión	-\$94,123					
Flujo Neto de Efectivo	-\$94,123	\$104,385	\$125,515	\$148,761	\$187,321	\$215,358

Nota: Cifras SIN decimales

El estado pro-forma lo describe el auto Urbina como “La finalidad del análisis del estado de resultados o de pérdidas y ganancias es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y que se obtienen restando a los ingresos los costos en que incurre la planta y los impuestos que deba pagar” (Baca Urbina, Evaluación de proyectos, 2013, pág. 182)

Ahora se realizada la explicación de la tabla 4.4

- El año 0 corresponde al periodo donde se realiza la aportación de capital. Del año 1 al año 5 contiene toda la información que en los capítulos anteriores se ha desarrollado.
- El concepto de ISR<sup>42</sup>, es el impuesto que se paga por los ingresos obtenidos.
- La participación de utilidades es un derecho que el trabajador obtiene por las utilidades que la empresa genere, este derecho se le otorga porque ser parte de la generación de los beneficios que la empresa genera, y la Ley Federal del Trabajo en el capítulo VIII, artículo 117 hasta el 131 establece que se otorga un porcentaje del 10% sobre la utilidad bruta. (México, 2014, pág. 24)
- La utilidad marginal es el resultado de restar a los ingresos el costo de producción.

**Tabla 4.5 Utilidad Marginal**

<b>Concepto</b>	<b>Año</b>
Ingresos	\$697,642
Costo de Producción	\$279,057
Utilidad Marginal	\$418,585

- La utilidad bruta es el resultado de restar a la utilidad marginal, los gastos de administración, ventas, financieros; se suman otros ingresos y se restan otros gastos.

---

<sup>42</sup> Impuesto Sobre la Renta

**Tabla 4.6 Utilidad Bruta**

Concepto	Año
Utilidad Marginal	\$8,832
Gastos de Administración	\$321,741
Gastos de Venta	
Otros Ingresos (VS)	\$13,452
Otros Egresos	\$74,561
Depreciación	\$8,832
Utilidad Bruta	\$321,741

- Para determinar la utilidad neta a la utilidad bruta se le resta el ISR y la participación de utilidades.

**Tabla 4.7 Utilidad neta**

Concepto	Año
Utilidad Bruta	\$74,561
ISR (30%)	\$22,368
Participación de Utilidades (PTU)	\$7,456
Utilidad Neta	\$104,385

- Los flujos netos de efectivo es la diferencia entre la utilidad neta y la inversión depreciación y amortización. Estos conceptos sólo aparece en el estado de resultados pero sólo se resta al final, por no ser considerados un desembolso de efectivo.

**Tabla 4.8 Flujo de Efectivo**

Concepto	Año
Utilidad Neta	\$104,385
Inversión	
Flujo Neto de Efectivo	\$104,385

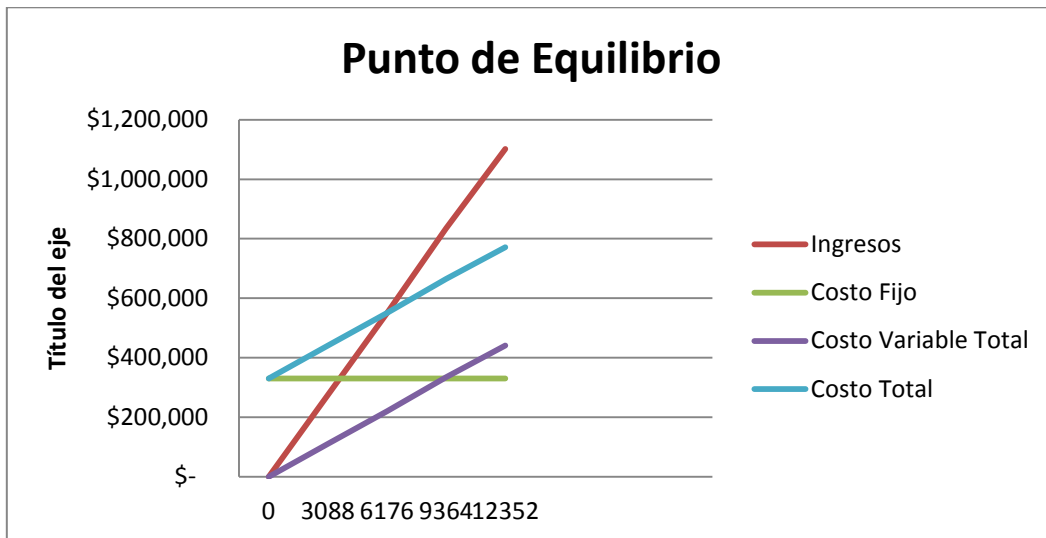
#### 4.5 Punto de equilibrio

Todo empresario debe saber cuál es la cifra de Ventas mensuales o anuales que ha de conseguir para no tener pérdidas o para empezar a obtener beneficios. A esa cifra se la conoce como el “punto de equilibrio” (PE)<sup>43</sup> y podemos observar en la figura 4.1, a partir de cuantas unidades los costos totales son igual a los ingresos y no se obtiene pérdidas ni ganancias.

---

<sup>43</sup> Punto de Equilibrio

**Imagen 4.1 Punto de Equilibrio**



La línea de los ingresos se determinó de la multiplicación de las cantidades vendidas que son por el precio de venta que es de \$89.00 en promedio.

Los costos fijos es la suma de los costos de venta y administración que no tiene ningún cambio, en el precio que se paga por ese servicio.

El costo variable, es donde se presenta un cambio monetario en función del aumento o disminución de la producción.

El costo total es la suma de los costos fijos más los costos variables del mes.

Los datos que graficaron la información de la imagen 4.1 se presentan en la imagen 4.2, los valores que se observan en la columna de cantidades, fueron sugeridas, con la finalidad de que se lograra observar el punto de equilibrio.

**Imagen 4.2 Datos para graficar el PE<sup>44</sup>**

Gráfica del Punto de Equilibrio				
Cantidad	Ingresos	Costo Fijo	Costo Variable Total	Costo Total
0	\$ -	\$ 330,573	\$ -	\$ 330,573
3088	\$ 275,460	\$ 330,573	\$ 110,184	\$ 440,757
6176	\$ 550,920	\$ 330,573	\$ 220,368	\$ 550,941
9364	\$ 835,300	\$ 330,573	\$ 334,120	\$ 664,693
12352	\$1,101,839	\$ 330,573	\$ 440,736	\$ 771,309

Los resultados obtenidos arrojaron, que se necesita obtener una venta de \$550,955 o 6,176 unidades, para no tener pérdidas o ganancias.

**4.6 Cálculo de Interpretación de indicadores financieros****4.6.1 Valor Actual Neto**

El VAN<sup>45</sup> es muy utilizado en las finanzas, y es el indicador que permite saber si es adecuada la recuperación de la inversión inicial. Usualmente se conoce que el valor presente debe ser mayor a uno y se acepta como positivo el resultado.

Dicho de otra manera es el valor presente de un determinado número de flujos de cajas futuros; para este proyecto 5 años, originados por una inversión. Se utiliza a la hora de analizar la viabilidad de un proyecto.

Al flujo de caja que se analiza en el proyecto se le disminuyen los gastos que se hayan generara, así como la Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada, para poder quedarnos con lo efectivamente ganado después de disminuir la inversión inicial.

El cálculo del VAN se desarrolla de la siguiente ecuación, presentada en la imagen 4.3.

---

<sup>44</sup> Punto de Equilibrio

<sup>45</sup> Valor Actual Neto

**Imagen 4.3 Cálculo del VAN**

$$\sum \frac{104,385}{(1.166)^1} + \frac{125,515}{(1.166)^2} + \frac{148,761}{(1.166)^3} + \frac{187,321}{(1.166)^4} + \frac{215,358}{(1.166)^5} - 94,123$$

Es decir, la suman de los flujos de efectivo entre 1 más la tasa mínima aceptada, elevado al periodos que se desee determinar, menos la inversión inicial.

Para este proyecto se tiene una tasa del 16.6%, pero como esta en porcentaje se divide entre 100, para poder hacer la operación, por esa razón observamos en la imagen 4.3 la cantidad de 0.166 en pesos se gana menos 94,123 que representa la inversión inicial del proyecto.

En la tabla 4.5 se pueden observar los valores que se tomaron para poder realizar el gráfico.

**Tabla 4.9 Determinación del VAN**

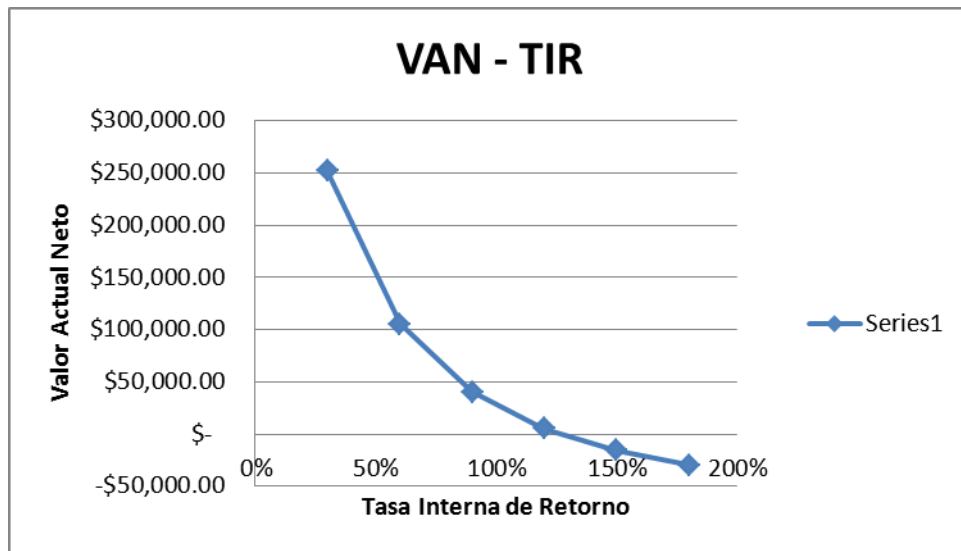
TASA	VAN
30%	\$251,742.33
60%	\$105,587.03
90%	\$40,345.30
120%	\$5,403.93
150%	-\$15,764.86
180%	-\$29,757.18

El VAN se convierte en cero cuando la tasa de la TREMA y la tasa de la TIR son iguales, si el VAN se acerca a cero es porque la TIR<sup>46</sup>, tiende a ascender su porcentaje.

---

<sup>46</sup> Tasa Interna de Retorno

**Imagen 4.3 Gráfica del VAN**



Un VAN de cero, no indica que el proyecto, no sea rentable, únicamente que se está obteniendo el mínimo valor deseado. El resultado de esta gráfica nos muestra que los resultados de los flujos de efectivo, no son favorables, por lo que la mayoría de los resultados, se encuentran con números negativos. En la tabla 4.9 podemos ver que necesita una tasa de descuento del 150%, para poner alcanzar un valor negativo. La tasa de descuento que se planteó al principio de este proyecto, es muy baja, el rendimiento mínimo deseado es aceptable, así lo demuestra la imagen 4.3.

#### 4.6.2 Periodo de Recuperación de la Inversión

**Tabla 4.10 Periodo de Recuperación de la Inversión**

CONCEPTO	INVERSIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo Neto de Efectivo	-\$94,123	\$104,385	\$125,515	\$148,761	\$187,321	\$215,358

Como se observa en el capítulo uno la inversión inicial del proyecto es de 118,672 pesos, ahora se tiene que analizar e identificar en que tiempo, una vez comenzado el proyecto, tardaría el inversionista en recuperar el capital invertido. En la tabla 4.10 se observa que en 1er años se obtuvieron flujos de efectivo positivos, ahora se tiene que analizar en que tiempo la suma de estos flujos nos dan la recuperación del capital inicial. La tabla 4.11 indica los valores necesarios.

**Tabla 4.11 Inversión recuperada**

<b>CONCEPTO</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>
Flujo Neto de Efectivo	-\$94,123	\$104,385

En la tabla 4.11 indica que la inversión inicial se recupera, en el año 1, es el tiempo que se demoraría en recuperar la inversión. Un inversionista desea recuperar su inversión en el menor tiempo posible, esto para poder tener utilidades, sobre la inversión. La este proyecto, se considera que es satisfactorio el tiempo de recuperación de la inversión.

#### **4.6.3 Tasa Interna de Retorno**

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad igual que el VAN son utilizados en finanzas, este indica el promedio de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y también es una oportunidad para reinvertir. La TIR se utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto.

Cuando se tiene una mayor TIR, se dice que se tiene una mayor rentabilidad, se utiliza para decidir si es aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

Para poder tomar una decisión si es o no rentable, se debe de contar con un punto de referencia, se compara con una tasa mínima, para este proyecto en el capítulo dos se estableció una tasa del 16.8% que es el resultado de la TREMA. Si el resultado de la tasa de rendimiento del proyecto, supera la tasa mínima de rendimiento, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

La tasa interna de retorno, es una herramienta de toma de decisiones de para conocer la factibilidad de diferentes opciones de inversión.

El criterio general para saber si es conveniente realizar un proyecto es el siguiente:

- Si TIR es mayor o igual a la TREMA, se acepta el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la mínima aceptada.
- Si TIR es menor a la TREMA, se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la mínima aceptada.

Como se mencionó con anterioridad, se utiliza para evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión, para este análisis, se considera un periodo de cinco años; recordar que la inversión inicial de este proyecto es de \$94,123 pesos.

En este capítulo se realiza una proyección de los flujos de efectivo. Para este estudio se trabaja bajo los resultados que se obtengan en la utilidad neta menos la depreciación, entonces este proyecto genera un flujo de efectivo:

**Tabla 4.12 Flujo de Efectivo**

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$104,385	\$125,515	\$148,761	\$187,321	\$215,358

¿Cuál es la tasa de rentabilidad que está implícita en este proyecto, es una buena idea comenzar a invertir en este proyecto con esos flujos y tasa de rentabilidad implícita?

Marín, Ketelhohn, Montiel, en su libro análisis de inversiones estratégica define a la TIR como “La tasa de descuento que hace que el valor actual de los flujos de beneficio (positivos) sea igual al valor actual de los flujos de inversión (negativos)”. (Marín-Ketelhohn-Marín, 2004, pág. 52)

Entonces los flujos beneficio son las utilidades en cada periodo, su valor actual es el valor en el periodo cero, los flujos de inversión es la inversión inicial. La ecuación que se utiliza, para el cálculo de la TIR es el siguiente:

$$TIR = \frac{-I + \sum_{i=1}^n F_i}{\sum_{i=1}^n i * F_i} = 0$$

Donde:

*I* = Valor de inversión inicial

*F<sub>i</sub>* = Flujo de efectivo

*n* = Número de periodos

*i* = tasa interna de retorno

Si este es un proyecto que vale la pena, necesitamos una tasa de rendimiento mínimo contra la cual comparar este rendimiento obtenido, como se menciona para este proyecto, ese rendimiento mínimo está presentado por la TREMA, que como se menciona en el capítulo uno es la

tasa mínima que debemos obtener es del 16.6%, dado que el resultado que se obtuvo en la TIR, fue del 126.45%, se considera como un proyecto aceptable por la rentabilidad que nos está proporcionando.

#### 4.6.4 Índice del Valor Actual Neto

Representa la cantidad que se gana por cada peso invertido del capital inicial, entonces por cada peso que aporta la empresa del VAN obtienen menos 4.06 centavos.

El resultado se obtuvo de la dividir el Valor Presente Neto entre la Inversión Inicial. En la tabla 4.7 se muestran los valores que se consideraron y el resultado obtenido.

**Tabla 4.13 Determinación del Índice del Valor Actual Neto**

Valor presente Neto	Flujo Neto de Efectivo	Índice del Valor Actual Neto
\$382,230	-\$94,123	4.06

#### 4.6.5 Valor Actual

Para el estudio de este apartado los datos con los que se trabajan son los siguientes: Utilidad neta, que está representada como se muestra a continuación, los resultados de obtuvieron del estado pro-forma.

**Tabla. 4.14 Valor actual de los flujos de efectivo**

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$89,487	\$92,245	\$93,726	\$101,176	\$99,718

El valor actual lo define Marin, Ketelhohn y Montiel, como “la diferencia entre el valor presente de los flujos de beneficio y el valor presente de los flujos de inversión”. (Marín-Ketelhohn-Marin, 2004, pág. 60)

El VA<sup>47</sup> es un indicador financiero, que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar si después de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia., se considera como un excedente después del periodo de ejecución del proyecto.

<sup>47</sup> Valor Actual

#### 4.7 Análisis de Sensibilidad

Es una metodología donde se aplican cambios a los resultados obtenidos, los resultados proporcionan información para poder tomar una decisión, en función de los escenarios que hayan tenido los peores resultados, los escenarios favorables sirven para poder analizar si la empresa tiene la capacidad para alcanzar o pedirse estándares mayores.

Para el primer análisis de sensibilidad se consideró realizar cambios en el número de producción. Se había destinado un 30% de la inversión, para la fabricación de accesorios, para esta simulación se destinó el 40%, en la tabla 4.15 se observa cómo queda los resultados.

**Tabla 4.15 Modificación en la producción**

Concepto	Total producción	Costo Unitario	Costo Total
Collares	1930	\$64	\$123,104
Pulseras	2147	\$38	\$82,069
Aretes	3450	\$36	\$123,308
Anillos	24731	\$5	\$123,308

Los resultados de la tabla 4.15 se observa en la columna uno como aumento el número de piezas, en la columna dos el costo unitario y en la tercera el costo total anual.

**Tabla 4.16 Nuestro estado pro-forma**

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$902,873	\$968,941	\$1,039,843	\$1,115,933	\$1,197,592
Costo de Producción		\$361,149	\$387,576	\$415,937	\$446,373	\$479,037
Utilidad Marginal	\$-	\$541,724	\$581,364	\$623,906	\$669,560	\$718,555
Costos de Administración		\$8,832	\$9,247	\$9,682	\$10,137	\$10,613
Costos de Venta		\$321,741	\$336,863	\$352,695	\$369,272	\$386,628
Otros Ingresos (VS)						\$20,770
Depreciación		\$13,452	\$13,452	\$13,452	\$4,153	\$4,153
Utilidad Bruta	\$-	\$197,699	\$221,803	\$248,077	\$285,998	\$317,161
ISR (30%)		\$59,310	\$66,541	\$74,423	\$85,799	\$95,148
Participación de Utilidades (PTU)		\$19,770	\$22,180	\$24,808	\$28,600	\$31,716
Utilidad Neta	\$-	\$276,779	\$310,524	\$347,308	\$400,397	\$444,025
Flujo Neto de Efectivo	-\$94,123	\$276,779	\$310,524	\$347,308	\$400,397	\$444,025

En comparación con el escenario original, se observa como los ingresos van superando a los gastos en más del 50 % a partir del tercer año, el hecho de aumentar el porcentaje de los recursos a la producción, permite tener estos escenarios, sin embargo en experiencia del asesor de esta tesis lo recomendable es designar entre el 20% y 30% de la inversión inicial.

La tasa a la que se recupera la inversión inicial está dada por un 305.85% de retorno como se muestra en la tabla 4.18 y la tabla 4.19 aumento al doble.

**Tabla 4.18 Nueva TIR**

Tasa Interna de Retorno	305.85%
-------------------------	---------

**Tasa 4.19 Nuevo IVAN**

Índice del Valor Actual Neto	\$10.75
------------------------------	---------

**Análisis de sensibilidad 2**

En el análisis de sensibilidad dos se realizaran un aumento a los gastos de ventas y gastos de administración en un 20%.

La tabla 4.20 presenta el presupuesto de producción con la disminución que anteriormente se mencionó.

**Tabla 4.20 Nuevo Presupuesto de Gatos de Ventas**

		Año 1			Año 2		
Concepto	Unidad	Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe
Sueldos	Pago anual	1	\$293,544	\$293,544	1	\$307,341	\$307,341
Publicidad	No Aplica	1	\$13,345.20	\$13,345	1	\$13,972	\$13,972
Renta	No Aplica	12	\$6,600	\$79,200	12	\$6,910	\$82,922
				Total:	\$386,089	Total:	\$404,235

Año 3			Año 4			Año 5		
Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe	Cantidad	P.U	Importe
1	\$321,786	\$321,786	1	\$336,909	\$336,909	1	\$352,744	\$352,744
1	\$14,629	\$14,629	1	\$15,317	\$15,317	1	\$16,037	\$16,037
12	\$7,235	\$86,820	12	\$7,575	\$90,900	12	\$7,931	\$95,173
		Total:			Total:			Total:
		\$423,234			\$443,126			\$463,953

En la tabla 4.20 sólo se observa como quedan los valores con la modificación, aumentando el porcentaje del precio de los servicios en el primer año. Las afectaciones se pueden apreciar en la tabla 4.21.

En la tabla 4.21 se presenta el estado –proforma en la modificación de la tabla 4.20.

**Tabla 4. 21 Nuevo estado pro-forma 2**

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$697,642	\$748,692	\$803,478	\$862,272	\$925,369
Costo de Producción		\$279,057	\$299,477	\$321,391	\$344,909	\$370,148
Utilidad Marginal	\$-	\$418,585	\$449,215	\$482,087	\$517,363	\$555,221
Gastos de Administración		\$10,598	\$11,097	\$11,618	\$12,164	\$12,736
Gastos de Venta		\$386,089	\$404,235	\$423,234	\$443,126	\$463,953
Otros Ingresos (VS)						\$20,770
Depreciación		\$13,452	\$13,452	\$13,452	\$4,153	\$4,153
Utilidad Bruta	\$-	\$8,446	\$20,432	\$33,783	\$57,919	\$74,379
ISR (30%)		\$2,534	\$6,130	\$10,135	\$17,376	\$22,314
Participación de Utilidades (PTU)		\$845	\$2,043	\$3,378	\$5,792	\$7,438
Utilidad Neta	\$-	\$11,825	\$28,604	\$47,296	\$81,087	\$104,130
Flujo Neto de Efectivo	\$94,123	\$11,825	\$28,604	\$47,296	\$81,087	\$104,130

Este tipo de escenarios ayuda para conocer si la empresa puede solventar situaciones más complejas en el ámbito económico, el estado proforma es de gran ayuda, para conocer el comportamiento de los indicadores más importantes dentro del área contable, uno de ellos es la utilidad neta de cada ejercicio.

La utilidad neta se ve afectada considerablemente, en comparación con el escenario original la inversión se recuperaba en el primer año y en este estado proforma la recuperamos en un trascurso de tres años.

Ahora se presentará un tercer escenario con la información original del proyecto de inversión, la modificación que se realizará será en los indicadores de la inflación originalmente es del 4.7%, vamos a colocarlos en un 5.5% y la demanda será afectada en 5 décimas porcentuales.

**Tabla 4. 22 Nuevo estado pro-forma 3**

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$697,642	\$750,733	\$807,863	\$869,342	\$935,499
Costo de Producción		\$279,057	\$300,293	\$323,145	\$347,737	\$374,200
Utilidad Marginal	\$-	\$418,585	\$450,440	\$484,718	\$521,605	\$561,299
Costos de Administración		\$8,832	\$9,318	\$9,830	\$10,371	\$10,941
Costos de Venta		\$321,741	\$339,437	\$358,106	\$377,802	\$398,581
Otros Ingresos (VS)						\$20,770
Depreciación		\$13,452	\$13,452	\$13,452	\$4,153	\$4,153
Utilidad Bruta	\$-	\$74,561	\$88,234	\$103,331	\$129,279	\$147,624
ISR (30%)		\$22,368	\$26,470	\$30,999	\$38,784	\$44,287
Participación de Utilidades (PTU)		\$7,456	\$8,823	\$10,333	\$12,928	\$14,762
Utilidad Neta	\$-	\$104,385	\$123,527	144,663	\$180,991	\$206,673
Flujo Neto de Efectivo	\$94,123	\$104,385	\$123,527	\$144,663	\$180,991	\$206,673

Cualquier aumento que se realice en el entorno económico ya sea interno o externo tiene a realizar una afectación considerable al adecuado estabilidad económico.

Para este último escenario los resultados obtenidos no varían en comparación con los resultados originales, la inflación se consideró en los ingresos, costo de producción, gastos de ventas y administración, la demanda se refleja conjuntamente con los ingresos. Si la demanda del mercado fuera menor y se tuviera una inflación mayor no se vería perjudicado los resultados de la inversión.

Pero en escenarios reales sabemos que el mercado actual no se respetan los indicadores, y en muchas ocasiones los precios tienden aumentar en un mayor indicador.

## 4.8 Conclusiones

Para este proyecto se buscó involucrar a gran número de personas, con experiencia en el giro, las personas son familiares y se pretendía que se alcanzarán grandes rendimientos para poder ofrecer un salario atractivo. Este trabajo demostró que lo más caro para este proyecto fueron los gastos de administración y venta, dos cuentas del estado de resultados donde una de sus subcuentas es la de sueldos y salarios. Desafortunadamente ofrecer sueldos atractivos y cumplir con todos los requerimientos todas las prestaciones de ley, no es redituable.

Con los análisis de sensibilidad según van cambiando los indicadores es interesante ver como se mueven los resultados, pero con resultados no favorables para el apartado de sueldos y salarios Se concluye que el proyecto es técnicamente, económicamente y financieramente viable, pero muy sensible a los cambios en sus gastos de ventas, administración y producción.

El proyecto logra visualizar los indicadores principales para poder realizar un estudio adecuado, donde permite tomar decisiones en función de los resultados obtenidos, al momento de planearse invertir los ahorros en un proyecto.

La investigación de este tipo de trabajos permite que el estudiante tenga un panorama práctico; todos los temas que se ven a lo largo de la preparación profesional deberían tener esta aplicación, para lograr un mayor entendimiento de los temas. El conocimiento se adquiere por medio de todos los sentidos y sólo se aplican alguno al momento de adquirir la información a lo largo de toda la preparación que se tiene.

#### **4.9 Recomendaciones**

Se sugiere cotizar un mayor número de precio al mayoreo, conservando una calidad del producto, con la finalidad de encontrar mejores alternativas de compra.

También se recomienda hacer un estudio donde se considere la compra de artículos de importación y se convine con el armado de artículos de bisutería, así se podría concluir dos panoramas diferente, con la finalidad de observar mayores beneficios económicos.

Otro estudio sería sólo la inversión en artículos de importación, este estudio carecería de costos de fabricación, lo cual sería atractivo al bajar este tipo de gastos, que para este proyecto disminuyo sus utilidades.

## Índice de Tablas

Tabla 1	Tabla 1.1. TREMA en cuenta de ahorro .....	3
Tabla 2	Tabla 1.2 FODA .....	7
Tabla 3	Tabla 2.1. SELECCIÓN DE HERRAMIENTAS Y EQUIPO DE TRABAJO.....	19
Tabla 4	Tabla. 2.2 Presupuesto Maquinaria y Equipo .....	20
Tabla 5	Tabla 2.3 Depreciación Maquinaria y Equipo .....	22
Tabla 6	Tabla 2.4 Valor de Salvamento o Rescate .....	24
Tabla 7	Tabla 2.5 Área de la empresa .....	26
Tabla 8	Tabla 2.6 Sueldos .....	30
Tabla 9	Tabla 2.7 Análisis de Puntos Ponderados.....	35
Tabla 10	Tabla 2.8 Tiempo de ejecución 1 ¡Collares!.....	36
Tabla 11	Tabla 2.9 Tiempo de ejecución 1 ¡Pulseras! .....	36
Tabla 12	Tabla 2.10 Tiempo de ejecución 1 ¡Aretes!.....	37
Tabla 13	Tabla 2.11 Tiempo de ejecución 1 ¡Anillos!.....	37
Tabla 14	Tabla 2.12 Escenario de producción 1.....	38
Tabla 15	Tabla 2.13 Tiempo de ejecución 2 ¡Collares!.....	39
Tabla 16	Tabla 2.14 Tiempo de ejecución 2 ¡Pulseras!.....	39
Tabla 17	Tabla 2.15 Tiempo de ejecución 2 ¡Aretes!.....	40
Tabla 18	Tabla 2.16 Tiempo de ejecución 2 ¡Anillos!.....	40
Tabla 19	Tabla 2.17 Escenario de producción 2.....	41
Tabla 20	Tabla 2.18 Tiempo de ejecución 3 ¡Collares!.....	41
Tabla 21	Tabla 2.19 Tiempo de ejecución 3 Pulseras.....	42
Tabla 22	Tabla 2.20 Tiempo de ejecución 3 ¡Aretes!.....	42
Tabla 23	Tabla 2.21 Tiempo de ejecución 3 ¡Anillos!.....	43
Tabla 24	Tabla 2.22 Escenario de producción 3.....	44
Tabla 25	Tabla 2.23 Costo Unitario .....	45
Tabla 26	Tabla 2.24 Costo de producción collares.....	45
Tabla 27	Tabla 2.25 Costo de producción pulseras.....	46
Tabla 28	Tabla 2.26 Costo de producción Aretes.....	46
Tabla 29	Tabla 2.27 Costo de producción anillos.....	47
Tabla 30	Tabla 2.28 Presupuesto de Costo de Producción .....	48
Tabla 31	Tabla 2.29 Costo de materia prima anual .....	49
Tabla 32	Tabla 2.30 Presupuesto de Ventas .....	49
Tabla 33	Tabla 2.31 Presupuesto de Administración.....	50
Tabla 34	Tabla 3.1 Proyección de la demanda.....	58
Tabla 35	Tabla 3.2 Lista de Competidores .....	59
Tabla 36	Tabla 3.3 Cálculo del precio.....	60
Tabla 37	Tabla 3.4 presupuesto de publicidad.....	61
Tabla 38	Tabla 4.1 Presupuesto de inversión inicial .....	62
Tabla 39	Tabla 4.3 Presupuesto de Ingresos.....	64
Tabla 40	Tabla 4.4 Estado Pro-Forma .....	65
Tabla 41	Tabla 4.5 Utilidad Marginal .....	66
Tabla 42	Tabla 4.6 Utilidad Bruta .....	67

Tabla 43	Tabla 4.7 Utilidad neta.....	67
Tabla 44	Tabla 4.8 Flujo de Efectivo.....	67
Tabla 45	Tabla 4.9 Determinación del VAN .....	70
Tabla 46	Tabla 4.10 Periodo de Recuperación de la Inversión .....	71
Tabla 47	Tabla 4.11 Inversión recuperada .....	72
Tabla 48	Tabla 4.12 Flujo de Efectivo.....	73
Tabla 49	Tabla 4.13 Determinación del Índice del Valor Actual Neto .....	74
Tabla 50	Tabla. 4.14 Valor actual de los flujos de efectivo .....	74
Tabla 51	Tabla 4.15 Modificación en la producción.....	75
Tabla 52	Tabla 4.16 Nuestro estado pro-forma .....	75
Tabla 53	Tabla 4.18 Nueva TIR .....	76
Tabla 54	Tasa 4.19 Nuevo IVAN .....	76
Tabla 55	Tabla 4.20 Nuevo Presupuesto de Gatos de Ventas .....	76
Tabla 56	Tabla 4. 21 Nuevo estado pro-forma 2.....	77
Tabla 57	Tabla 4. 22 Nuevo estado pro-forma 3.....	78

## Índice de Imágenes

Ilustración 1 Imagen 2.1 Diagrama de flujos de proceso .....	16
Ilustración 2 Imagen 2.2 Diagrama de flujos de proceso 2 .....	17
Ilustración 3 Imagen 2.3 Layout .....	26
Ilustración 4 Imagen 2.4 Organigrama .....	27
Ilustración 5 Imagen 3.1 Indicador trimestral de la actividad económica estatal .....	51
Ilustración 6 Imagen 3.2 Población .....	52
Ilustración 7 Imagen 3.3 Porcentaje de participación de las principales actividades en Puebla	53
Ilustración 8 Imagen 3.4 Segmentación de mercado .....	54
Ilustración 9 Imagen 3.5 Población de mujeres y hombre .....	54
Ilustración 10 Imagen 3.6 Porcentaje de actividad económica en Puebla .....	55
Ilustración 11 Imagen 3.7 Cuestionario .....	56
Ilustración 12 Imagen 3.8 Determinación de la demanda en el Municipio de Puebla .....	58
Ilustración 13 Imagen 4.1 Punto de Equilibrio .....	68
Ilustración 14 Imagen 4.2 Datos para graficar el PE .....	69
Ilustración 15 Imagen 4.3 Cálculo del VAN .....	70
Ilustración 16 Imagen 4.3 Gráfica del VAN .....	71

## REFERENCIAS

- [1](s.f.). Obtenido de <http://www.buscape.com.mx/sillas-para-escritorio.html>
- [2](s.f.). Obtenido de <http://listado.mercadolibre.com.mx/mesas-de-plastico-cuadradas>
- [3](s.f.). Obtenido de [http://es.123rf.com/photo\\_11093217\\_cajas-de-transpaleta-manual-ilustraci-n-vectorial.html](http://es.123rf.com/photo_11093217_cajas-de-transpaleta-manual-ilustraci-n-vectorial.html)
- [4](s.f.). Obtenido de [http://www.conasami.gob.mx/pdf/tabla\\_salarios\\_minimos/2013/01\\_01\\_2013.pdf](http://www.conasami.gob.mx/pdf/tabla_salarios_minimos/2013/01_01_2013.pdf)
- [5](s.f.). Obtenido de [http://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-458353333-agujas-indio-presentacion-en-forma-de-librito-\\_JM](http://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-458353333-agujas-indio-presentacion-en-forma-de-librito-_JM)
- [6](s.f.). Obtenido de <http://listado.mercadolibre.com.mx/joyas-relojes/material-para-bisuteria>
- [7](s.f.). Recuperado el 25 de Octubre de 2013, de <http://www.ifrs.org/IFRSs/Documents/Spanish%20IAS%20and%20IFRSs%20PDFs%202012/IAS%2038.pdf>
- [8](s.f.). Recuperado el 22 de Enero de 2014, de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/biinegi/?ind=1011000070#C>
- [9]123RF. (2006-2013). 123RF. Recuperado el 11 de Enero de 2014, de 123RF: [http://es.123rf.com/photo\\_15889243\\_importacion-internacional-economia-del-comercio-mundial-importar-envio-de-paquetes-en-caja-de-carton.html](http://es.123rf.com/photo_15889243_importacion-internacional-economia-del-comercio-mundial-importar-envio-de-paquetes-en-caja-de-carton.html)
- [10]WEB CONDUCER. (2010). Recuperado el 4 de 10 de 2013, de [http://e-portalif.condusef.gob.mx/conduseffondos/datos\\_simulador.php?riesgo=3&horizonte=3&liquidez=1&instrumento=1&p=7&a=1&monto=400000#](http://e-portalif.condusef.gob.mx/conduseffondos/datos_simulador.php?riesgo=3&horizonte=3&liquidez=1&instrumento=1&p=7&a=1&monto=400000#)
- [11](2013 de Septiembre de 22). Recuperado el 11 de Enero de 2013, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Collar>
- [12]Alexandra, C. C. (2011). Importación de bisutería desde Hong Kong-China hacia quinto- Ecuador vía aérea bajo régimen 10. En C. C. Alexandra, *Importación de bisutería desde Hong Kong-China hacia quinto- Ecuador vía aérea bajo régimen 10* (pág. 9). Quito.
- [13]amasadero, e. (s.f.). *el amasadero*. Recuperado el 15 de Enero de 2014, de el amasadero: <http://www.elamasadero.com/especial-reposteria/215-tapete-silicona-53x325-cms.html>
- [14]AMPCEC. (s.f.). AMPCEC. Recuperado el 2015 de Enero de 2014, de AMPCEC: <http://ampcec4.blogspot.mx/>
- [15]Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. México, DF: McGrawHill.
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. México D.F: Mc Graw Hill.
- [16]BANXICO. (s.f.). Recuperado el 4 de 10 de 2013, de <http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/>

- [17] Brildor. (s.f.). *Brildor*. Recuperado el 15 de Enero de 2014, de Brildor:  
<http://www.brildor.com/tienda/bordado/accesorios-para-bordado/tijeras-y-cortadores/tijeras-grandes-f065.html#Información-adicional>
- [18] Brildor. (s.f.). *Brildor todos para la personalización*. Recuperado el 13 de Enero de 2014, de Brildor todos para la personalización:  
<http://www.brildor.com/bordado/accesorios/tijeras.html>
- [19] CONDUSEF. (10 de Julio de 2010). *CONDUSEF*. Obtenido de  
<http://portalif.condusef.gob.mx/>
- [20] Cosasmaribel, M. (23 de Septiembre de 2012). *Youtube*. Recuperado el 13 de Enero de 2014, de Youtube:  
<http://www.youtube.com/watch?v=C5hW9nWFINU>
- [21] Cosasmaribel, M. (21 de Agosto de 2012). *Youtube*. Recuperado el 13 de Enero de 2014, de Youtube:  
<http://www.youtube.com/watch?v=F3OXF4hxaTo>
- [22] cuentasconmigo. (22 de Marzo de 2012). *Youtube*. Recuperado el 13 de Enero de 2014, de Youtube:  
<http://www.youtube.com/watch?v=jUz0O645ACU>
- [23] DEll. (s.f.). *DELL*. Recuperado el 16 de Enero de 2014, de DELL:  
<http://www.dell.com/mx/p/desktops>
- [24] divisiones, C. c. (s.f.). Recuperado el 14 de Enero de 2014, de  
[https://www.google.com.mx/search?q=medidas+de+una+silla+de+oficina&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=FO3VUvykO6\\_KsQSQtYD4Cw&ved=0CCkQsAQ&biw=1280&bih=665#q=medidas+cajas+de+plastico+con+divisiones&tbm=isch&facrc=\\_&imgdii=\\_&imgrc=B2wUo4vAvHQleM%253A%3B1\\_f](https://www.google.com.mx/search?q=medidas+de+una+silla+de+oficina&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=FO3VUvykO6_KsQSQtYD4Cw&ved=0CCkQsAQ&biw=1280&bih=665#q=medidas+cajas+de+plastico+con+divisiones&tbm=isch&facrc=_&imgdii=_&imgrc=B2wUo4vAvHQleM%253A%3B1_f)
- [25] e-consulta.com. (s.f.). Recuperado el 21 de Enero de 2014, de <http://e-consulta.com/nota/2013-10-30/economia/puebla-entre-los-10-estados-con-mayor-crecimiento-economico-inegi>
- [26] electronica, 5. (s.f.). *5hertz electronica*. Recuperado el 15 de Enero de 2014, de 5hertz electronica:  
[http://5hertz.com/index.php?main\\_page=product\\_info&products\\_id=507](http://5hertz.com/index.php?main_page=product_info&products_id=507)
- [27] embalaje, T. c. (s.f.). *Tu caja material de embalaje*. Recuperado el 14 de Enero de 2014, de Tu caja material de embalaje:  
[http://www.tucaja.com/epages/ea2256.sf/es\\_ES/?ObjectPath=/Shops/ea2256/Products/S115](http://www.tucaja.com/epages/ea2256.sf/es_ES/?ObjectPath=/Shops/ea2256/Products/S115)
- [28] euro.com, P. (s.f.). *Precio euro.com*. Recuperado el 15 de Enero de 2014, de Precio euro.com: <http://www.precioeuro.com/euro-hoy>
- [29] Fantasiasmiguel. (s.f.). *Fantasiasmiguel*. Recuperado el 25 de OCTUBRE de 2013, de Fantasiasmiguel:  
<http://www.fantasiasmiguel.com/fantasias/Productos.aspx?categoria=60>
- [30] floritere. (25 de Mayo de 2011). *Youtube*. Recuperado el 13 de Enero de 2014, de Youtube: <http://www.youtube.com/watch?v=C6fAulOur7Q>
- [31] floritere. (04 de Enero de 2012). *Youtube*. Recuperado el 13 de Enero de 2014, de Youtube: <http://www.youtube.com/watch?v=O4xLhLOmd40>

- [32] Fundación Wikimedia, Inc. (s.f.). *Wikipedia*. Recuperado el 16 de Octubre de 2013, de [http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa\\_de\\_cero\\_riesgo](http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_de_cero_riesgo)
- [33] Fundación Wikimedia, Inc. (s.f.). *Wikipedia*. Recuperado el 16 de Octubre de 2013, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Recurso>
- [34] García Colín, J. (2008). *Contabilidad de Costos*. México: Mc Graw Hill.
- [35] hazregalos. (15 de Agosto de 2012). *Youtube*. Recuperado el 13 de Enero de 2014, de Youtube: <http://www.youtube.com/watch?v=44Xn1zrPtp8>
- [36] INEGI. (2013). *INEGI*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2013, de INEGI: <http://www.puebla.gob.mx/index.php/acerca-de-puebla/datos-geograficos>
- [37] inescrafts. (02 de Febrero de 2012). *Youtube*. Recuperado el 13 de Enero de 2014, de Youtube: <http://www.youtube.com/watch?v=PbeupsnXIAG>
- [38] libe, W. I. (21 de Noviembre de 2013). *Wikipedia la enciclopedia libre*. Recuperado el 11 de Enero de 2014, de Wikipedia la enciclopedia libre: [http://es.wikipedia.org/wiki/Pendiente\\_\(indumentaria\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Pendiente_(indumentaria))
- [39] libre, M. (s.f.). *Mercado libre*. Recuperado el 16 de Enero de 2014, de Mercado libre: <http://listado.mercadolibre.com.mx/panel-o-tabla-ranurada-para-negocio>
- [40] libre, M. (s.f.). *Mercado Libre*. Recuperado el 16 de Enero de 2014, de Mercado Libre: <http://listado.mercadolibre.com.mx/ganchos-galvanizados-para-tablas-acanaladas>
- [41] LizLix, L. (12 de Diciembre de 2012). *Youtube*. Recuperado el 13 de Enero de 2014, de Youtube: <http://www.youtube.com/watch?v=DbSipulGw2I>
- [42] lockers, I. (s.f.). Recuperado el 14 de Enero de 2014, de [https://www.google.com.mx/search?q=medidas+de+una+silla+de+oficina&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=FO3VUvykO6\\_KsQSQtYD4Cw&ved=0CCkQsAQ&biw=1280&bih=665#q=medidas+locker+metalico&tbm=isch&facrc=\\_&imgdii=\\_&imgcr=vA64ljmprRWRJM%253A%3BEtkY4hvbV6hHSM%3Bhtt](https://www.google.com.mx/search?q=medidas+de+una+silla+de+oficina&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=FO3VUvykO6_KsQSQtYD4Cw&ved=0CCkQsAQ&biw=1280&bih=665#q=medidas+locker+metalico&tbm=isch&facrc=_&imgdii=_&imgcr=vA64ljmprRWRJM%253A%3BEtkY4hvbV6hHSM%3Bhtt)
- [43] Marín-Ketelhohn-Marin. (2004). *Análisis de Inversiones estratégicas*. Colombia: Norma.
- [44] México. (2014). *Ley Federal del Trabajo*. México: Ediciones Cicerón.
- [45] MsRpol. (02 de Noviembre de 2011). *Youtube*. Recuperado el 13 de Enero de 2014, de Youtube: <http://www.youtube.com/watch?v=StkLPwvrLFU>
- [46] Mueblix. (s.f.). *Mueblix*. Recuperado el 15 de Enero de 2014, de Mueblix: <http://www.mueblix.com/oficina/sillas/silla-de-estudio-ulyse-azul>
- [47] Municipio de Puebla. (2013). *Municipio de Puebla*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2013, de Municipio de Puebla: [www.puebla.gob.mx/index.php/acerca-de-puebla/estadisticas-del-estado](http://www.puebla.gob.mx/index.php/acerca-de-puebla/estadisticas-del-estado)
- [48] Ortegon, E., Pacheco, J. F., & Roura, O. (s.f.). Recuperado el 31 de Octubre de 2014, de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/22622/manual39.pdf>
- [49] Periodico Oficial del Estado de Puebla. (16 de Diciembre de 2013). *Periodico Oficial del Estado de Puebla*. Recuperado el 30 de Marzo de 2014, de Periodico Oficial del Estado de Puebla:

- [http://www.caip.org.mx/transparencia/art11f08-a-2014\\_ingresos\\_del\\_estado\\_2014.pdf](http://www.caip.org.mx/transparencia/art11f08-a-2014_ingresos_del_estado_2014.pdf)
- [50] Portico. (s.f.). *Portico*. Recuperado el 16 de Enero de 2014, de Portico: [http://www.porticodemexico.com/snacks/cajas\\_registra.php](http://www.porticodemexico.com/snacks/cajas_registra.php)
- [51] Publico, S. d. (15 de Agosto de 2012). Recuperado el 20 de Enero de 2014, de [http://www.normateca.gob.mx/Archivos/66\\_D\\_3214\\_27-08-2012.pdf](http://www.normateca.gob.mx/Archivos/66_D_3214_27-08-2012.pdf)
- [52] SHELVES, B. (2012). *BDT SHELVES*. Recuperado el 14 de Enero de 2014, de BDT SHELVES: <http://bdtshelves.com/productos/exhibidor2/>
- [53] sillas, I. (s.f.). Recuperado el 13 de Enero de 2014, de [https://www.google.com.mx/search?q=medidas+de+una+silla+de+oficina&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=FO3VUvykO6\\_KsQSQtYD4Cw&ved=0CCkQsAQ&biw=1280&bih=665#facrc=\\_&imgdii=\\_&imgsrc=JJQYyBbAvXXXM%253A%3Bsqo6sBUZr1ozWM%3Bhttp%253A%252F%252Foptimizacenter.net%](https://www.google.com.mx/search?q=medidas+de+una+silla+de+oficina&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=FO3VUvykO6_KsQSQtYD4Cw&ved=0CCkQsAQ&biw=1280&bih=665#facrc=_&imgdii=_&imgsrc=JJQYyBbAvXXXM%253A%3Bsqo6sBUZr1ozWM%3Bhttp%253A%252F%252Foptimizacenter.net%252F)
- [54] Stocks, S. (2000). *Solo Stocks*. Recuperado el 15 de Enero de 2014, de Solo Stocks: <http://www.solostocks.com/venta-productos/mobiliario-restauracion/otro-mobiliario-restauracion/vitrina-de-vidrio-templado-con-base-de-madera-en-color-haya-puertas-correderas-2335041>
- [55] Stocks, S. (2000). *Solo Stocks*. Recuperado el 15 de Enero de 2014, de Solo Stocks: <http://www.solostocks.com/venta-productos/mobiliario-comedor/mesas-comedor/mesas-para-catering-6507641>
- [56] TRUPER. (s.f.). *TRUPER*. Recuperado el 15 de Enero de 2014, de TRUPER: [http://ferreteriatruper.com.mx/index.php?route=product/product&product\\_id=5124](http://ferreteriatruper.com.mx/index.php?route=product/product&product_id=5124)
- [57] Urbina, B. (2013). *Evaluación de proyectos*. México: Mg Graw Hill.
- [58] Vazquez, A. G. (Abril 2005). *Contabilidad Financiera*. Colombia: Colección Lecciones.
- [59] Wikipedia. (29 de Diciembre de 2013). *Wikipedia enciclopedia libre*. Recuperado el 11 de Enero de 2014, de Wikipedia enciclopedia libre: <http://es.wikipedia.org/wiki/Pulsera>
- [60] Wikipedia. (12 de Marzo de 2014). *Wikipedia*. Recuperado el 29 de Marzo de 2014, de Wikipedia:
- [61] [http://es.wikipedia.org/wiki/Capacidad\\_de\\_producci%C3%B3n](http://es.wikipedia.org/wiki/Capacidad_de_producci%C3%B3n)
- [62] Youtube. (18 de Agosto de 2010). *Youtube*. Recuperado el 14 de Enero de 2014, de Youtube: <http://www.youtube.com/watch?v=CvTnkGcCk2M>
- [63] Youtube. (16 de Abril de 2012). *Youtube*. Recuperado el 13 de Enero de 2014, de Youtube: <http://www.youtube.com/watch?v=ANQ3GmbdJuE&list=PLA1AE28E849D6B739>
- [64] Youtube. (13 de Abril de 2012). *Youtube*. Recuperado el 13 de Enero de 2014, de Youtube: [http://www.youtube.com/watch?v=MU22ucW\\_pko&list=PLA1AE28E849D6B739](http://www.youtube.com/watch?v=MU22ucW_pko&list=PLA1AE28E849D6B739)

- [65] BACA URBINA, Gabriel, Evaluación de proyectos, séptima edición, Editorial Mc Graw Hill.
- [66] Perdomo Moreno, Abraham, (2000), Administración financiera de Capital de trabajo, México, Internacional Thomson Editores, S.A. de C.V.
- [67] Holmes, Edwards (1977), Contabilidad Básica, (4a. edi.), Colombia, Compañía editorial continental.
- [68] BERNSTEIN, Leopold. Fundamento de Análisis Financiero. Ed. Mc. Graw Hill. México.
- [69] BLOCK Y HIRT. Fundamentos de Administración Financiera. Ed. Ciencia y Técnica, S.A. México.
- [70] BOLTEN, Steven. Manual de Administración Financiera. Ed. Ciencia y Técnica S.A. México.
- [71] COSS BU, Raúl, Análisis y evaluación de proyectos de investigación. Editorial Limusa.
- [72] DÍAZ MATA, Alfredo. Matemáticas financiera, sexta edición. Editorial Limusa.
- [73] FONTAINE, Ernesto R. Evaluación social de proyecto. Editorial Alfaomega.
- [74] GARCIA MENDOZA. Alberto. Evaluación de proyectos de inversión. Ed. Mc Graw Hill. México
- [75] GALARDO CERVANTES. Juan. Evaluación financiera económica y social de proyectos específicos de inversión. Revista FONEP
- [76] GOMEZ BRAVO, Oscar. Contabilidad de Costo I. Edit. Mc Graw Hill
- [76] HORNGRE/SUNDEM/SELTO. Contabilidad Administrativa I, II. Edit. Phh
- [77] HUERTA RIOS, Ernestina. Análisis y evaluación de proyectos de inversión. Ed. Instituto Mexicano de Contadores.
- [78] INSTITUTO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE DE PLANIFICACIÓN ECONÓMICA SOCIAL (ILPED). Guía para la presentación de proyectos. Editorial Siglo XXI.
- [80] INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRÁFICA E
- [81] INFORMÁTICA (INEGI), Anuario estadístico del estado de Puebla. Edición 2002.
- [82] MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN NACIONAL. Inversión pública, eficiencia y equidad. 2 edición. Santiago de Chile 1992.

- [83] NACIONAL FINANCIERA, Guía para la formulación y evaluación de proyectos. Editorial Nafinsa, México 1996.
- [84] OCHOA, Guadalupe. Administración Financiera. Ed. Alhambra Universidad México.
- [85] ORNELAS DELGADO, Jaime. Guía para la elaboración y presentación de trabajos de investigación socia. Textos uap, México.
- [86] ORTEGA CASTRO, Alfonso. Proyectos de Inversión. CECOSA
- [87] POLIMENI FABOZZI, Adelberg. Contabilidad de costo. Edit Mc Graw Hill
- [88] TORRECILLA, Fernández Gutiérrez. Contabilidad de costos y contabilidad de gestión. Edit Mc Graw Hill.
- [89] Datos Macro.com. (s.f.). Recuperado el 26 de 10 de 2014, de <http://www.datosmacro.com/bono/usa>
- [90] *Investin.com*. (s.f.). Recuperado el 25 de Octubre de 2013, de <http://mx.investing.com/rates-bonds/government-bond-spreads>
- [91] (s.f.). Recuperado el 25 de Octubre de 2013, de <http://latam.spindices.com/indices/equity/sp-500>

# ANEXOS

## Anexo 1

	India	8.622	8.622	8.599	-0.019	-0.22%	679.0	599.0	7:30:35
	Indonesia	8.12	8.15	8.09	-0.01	-0.10%	629.2	549.2	6:00:35
	Irlandia	3.76	3.80	3.75	-0.00	-0.05%	192.4	112.4	13:44:58
	Islandia	6.34	6.36	6.34	0.02	0.27%	451.0	371.0	13:01:05
	Israel	3.725	3.890	3.475	-0.020	-0.53%	189.3	109.3	8:24:42
	Italia	4.355	4.357	4.287	0.043	0.97%	252.3	172.3	19:59:11
	Japón	0.660	0.660	0.660	0.000	0.00%	-117.2	-197.2	04:10
	Kenia	12.21	12.21	12.21	0.00	0.00%	1,037.9	957.9	11:01:32
	Malasia	3.74	3.74	3.73	0	0%	190.8	110.8	18:32:02
	México	5.820	5.840	5.790	-0.010	-0.17%	398.8	318.8	04:10
	Noruega	3.005	3.005	2.986	0.013	0.43%	117.3	37.3	17:01:18
	Pakistán	13.05	13.05	13.05	0.00	0.00%	1,121.7	1,041.7	6:11:12
	Polonia	4.442	4.445	4.401	0.002	0.04%	261.0	181.0	9:00:26
	Portugal	6.480	6.576	6.402	0.018	0.28%	464.8	384.8	13:43:11
	Reino Unido	2.740	2.755	2.685	0.000	0.00%	90.8	10.8	13:32:46
	República Checa	2.43	2.45	2.43	-0.01	-0.25%	59.6	-20.4	17:01:56
	Rumania	5.351	5.360	5.351	0.000	0.00%	351.9	271.9	16:58:27
	Singapur	2.365	2.365	2.351	0.000	0.00%	53.3	-26.7	19:59:05
	Sudáfrica	7.670	7.690	7.635	-0.010	-0.13%	583.8	503.8	10:14:12
	Suecia	2.521	2.541	2.498	0.001	0.00%	68.9	-11.1	9:20:51
	Suiza	1.039	1.070	1.023	0.006	0.58%	-79.3	-159.3	13:51:52
	Tailandia	3.84	3.86	3.84	-0.01	-0.26%	200.8	120.8	19:28:49
	Taiwan	1.67	1.67	1.67	0	0%	-16.4	-96.4	17:46:27
	Turquía	8.810	8.840	8.710	0.070	0.80%	697.8	617.8	15:16:27
	Vietnam	8.87	8.88	8.87	-0.02	-0.18%	703.5	623.5	19:05:55

<http://mx.investing.com/rates-bonds/government-bond-spreads>

## Anexo 2

The S&P 500® is widely regarded as the best single gauge of large cap U.S. equities. There is over USD 5.14 trillion benchmarked to the index, with index assets comprising approximately USD 1.6 trillion of this total. The index includes 500 leading companies and captures approximately 80% coverage of available market capitalization.

FACTSHEET    METHODOLOGY

ADDITIONAL INFO

**RELATED INDICES**

- S&P 100  
750.81    4.24    0.57%
- S&P 500 Consumer Discretionary
- S&P 500 Consumer Staples
- S&P 500 Energy
- S&P 500 Financials

**INDEX NEWS AND ANNOUNCEMENTS**

**PERFORMANCE**    CONSTITUENTS    CHARACTERISTICS    SECTOR BREAKDOWN    + ADD

MTD    QTD    YTD    1 YEAR    3 YEAR    5 YEAR    EXPORT

UPDATED: OCT 04 05:05 PM EDT

INDEX NAME	PRICE RETURN	1 YR ANN. RETURNS
S&P 500	1,690.50	15.68% ▲

Compare an Index    Save Chart

SPICE® Subscribers ▶

**Related Products**

Amundi ETF S&P 500	500 FP
ComStage ETF S&P 500	CO12 GR
CS ETF (IE) on S&P 500	CSSPX SW

<http://latam.spindices.com/indices/equity/sp-500>

### Anexo 3

INPC subyacente <sup>1/</sup>		N/E	N/E	N/E
INPC no subyacente		N/E	N/E	N/E

UDIS			
Fecha	Valor	Fecha	Valor
06/10/2013	4.975476	25/09/2013	4.963189
		26/09/2013	4.964304
		27/09/2013	4.965420
		28/09/2013	4.966536
		29/09/2013	4.967653
		30/09/2013	4.968770
		01/10/2013	4.969887
		02/10/2013	4.971004
		03/10/2013	4.972122
		04/10/2013	4.973239
		05/10/2013	4.974357
		<b>06/10/2013</b>	<b>4.975476</b>
		07/10/2013	4.976594
		08/10/2013	4.977713
		09/10/2013	4.978832
		10/10/2013	4.979952

1/ Este indicador incluye los subíndices de Mercancías y Servicios. El subíndice de Mercancías lo integran los grupos: Alimentos procesados, bebidas, tabaco y Otras mercancías. El subíndice de Servicios lo integran los grupos: Vivienda (habitación), Educación (colegiaturas) y Otros servicios.

<http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/>

### Anexo 4

#### Tijeras F059



- Ref.: F059
- Descripción: Tijeras cortahilos de punta curvada
- Dimensiones: 10,2 x 5,8 cm.

**Suscripción al Boletín**

Nombre

Email



La tienda de la personalización

WEB TIENDA BLOG FORO

Buscar en toda la tienda...

Estás en: Inicio > Bordado > Accesorios > Tijeras y cortadores > Tijeras grandes F065

#### Tijeras grandes F065



Tijeras grandes F065 perfectas para cortar entretelas, fieltros, lonetas, espumas 3D y todo tipo de materiales de gran tamaño.

- Dimensiones: 250mm de largo x 80mm de ancho.

Plazo de entrega: **Disponible**

**9,90 €**

Cantidad:

**TU CARRITO**

No tienes artículos en tu Carrito de compras.

desde **0,88€**



**Taza BLANCA**

**MECALUX logismarket** EL DIRECTORIO INDUSTRIAL Chile

¿Qué está buscando?

Rubros | Registre su empresa | Newsletter | Noticias | Acerca de | Área de Clientes

Home > Instalaciones y equipamiento industrial > Mobiliario industrial > Lockers

Quizás desee ver todos los productos en **Lockers**

### Locker industria

Marca: Technoplus  
Línea: Lockers  
Modelo: L300-2

Con porta tarjeta, ventilación en puertas, pintura electrostática en polvo y estructura de acero laminado de 0,6 mm.

TECHNO Plus CL EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL Empresa destacada

(+) Ampliar imagen

Share +1 Twitter Like 0

Haga clic aquí para solicitar información y/o cotización

Imágenes Más información

#### Información detallada del producto Locker industria

- Puertas con portatarjetas y bisagras de pomeles
- Ventilación en puertas, que permite la circulación del aire y evita exceso de humedad
- Pintura: esmalte color gris fijado al horno, previo decapado y fosfatado

Color: Gris  
Ancho: 84 cm  
Altura: 170 cm  
Profundidad: 50 cm  
Cuerpos: 3

locker-industria/1846738248-1441941588-p.html

### Techno Plus

#### Solicitar información y/o cotización

Es GRATIS, rápido y sin compromiso

Propósito de su solicitud\*

Indique aquí sus requerimientos

Persona de contacto\*

Empresa\*

E-mail\*

Continuar

#### Otros productos del rubro: Lockers

**Locker metálico para la industria**  
Estructura de acero laminado de 0,6 mm.

**Lockers y roperos**  
Construcción en plancha de acero laminado en frío. Módulos de varias columnas.

**Tu Caja** MATERIAL DE EMBALAJE 902.00.26.51 Mucho más que una Tienda de cajas

Inicio > Cajas > Embalajes > Fundas > Otros Productos > Packs Mudanza > Pedidos a Medida > ¿Dónde Estamos?

Inicio > Cajas > Cajas de Plástico > Cajas de Plástico 'Cajón' > Cajonera 2 cajones

#### Inicio

- Cajas
  - Cajas de Cartón
  - Cajas de Plástico
    - Cajas de Plástico 'Bajo Cama'
    - Cajas de Plástico 'Orden'
    - Cajas de Plástico 'Cajón'
    - Cajas de Plástico 'Otras'
  - Cajas de Tela
  - Cajas de Madera
- Embalajes
- Fundas
- Otros Productos
- Packs Mudanza
- Pedidos a Medida

#### Búsqueda de productos

Buscar por

#### Información Adicional

Posibilidad de Recoger en Tiendas



**Nuevo Cajonera 2 cajones**

N.º de producto: S114

Ideal para guardas las cosas de tu bebé, para guardar tus medicamentos, para tu kit de baño (manicura, rulos, ...)

Medidas: 37 cm X 37 cm X 32 cm.

En existencias se puede enviar en 5 días

12,99 € PVP sin IVA

Añadir a la cesta

Poner en la lista de la compra

Comparar

Recomendar

Hacer una pregunta

Sea el primero en evaluar este producto

Me gusta 0 +1 0 Twitter 0

Información de producto adicional

Examine esta categoría: Cajas de Plástico 'Cajón'

También recomendamos

#### Cesta

Su cesta está vacía.

#### Identificarse

Dirección de correo electrónico

Contraseña

Identificarse

¿Ha olvidado su contraseña?

Registrarse

VISA MasterCard

#### Enlaces de Interés

Tu Trastero Tu Otro Espacio

¿Necesitas Espacio para Almacenar?

Redes Sociales Dejar mensaje

Equiphotel - Vendedor de Equipamiento para servicios



Solo fotos

**Tiempo de entrega:** 1 día

**Formas de pago:** a convenir

Fuera de stock

---

Descripción
Consultas
Historial


**Información detallada de Vitrina de vidrio templado con base de madera en color haya, puertas correderas:**  
 ID producto: 2335041

**Vitrina de cristal templado** con base de madera en color haya, 5 baldas de cristal, dos puertas correderas.  
 Medidas de la vitrina 45x50x175 cm.  
 Muy buen estado.  
 Año de fabricación 2.007  
 No se facilita muestra.  
 Ubicación de las vitrinas, Navalcarnero (Madrid)  
 Si compras una unidad tendrás que recogerla en nuestros almacenes.  
 Para compras de varias unidades podemos ver la posibilidad de entregármelas nosotros, según dirección de destino. Pregúntanos.  
 Aprovecha esta oportunidad, su precio nuevas en la calle son 250€

**Categoría:** [Muebles](#) > [Muebles para restauración](#) > [Otro mobiliario para restauración](#)

**Cajas**

Caja rectangular, cierre superior con tapa de plástico.




Caja con tapa transparente con 40 divisiones para minerales.  
 Las cajas de cartón de 4 x 4 cm caben perfectamente.  
 Fabricada en cartón extrafuerte.  
 Tapa de plástico rígido.  
 Medidas: 245 x 380 mm de base, 45 mm de altura.  
 Precio: 22,00€

Cantidad:

[Realizar compra](#)

---




Caja con tapa transparente con 28 divisiones para minerales.  
 Departamentos interiores de 45 mm x 50 mm (+/-).  
 Fabricada en cartón extrafuerte.  
 Tapa de plástico rígido.  
 Medidas: 245 x 380 mm de base, 45 mm de altura.  
 Precio: 22,00€

Cantidad:

[Realizar compra](#)

---



Armario para guardar 200 minerales tamaño 4x4, compuesto por cinco bandejas de 40 departamentos cada una.  
 Caja de armario fabricada en cartón extrafuerte de 2 mm de grosor y forrado con papel Galtex tela de color negro.  
 Medidas: 40 cm de ancho, 25 cm de altura y 30 cm de profundidad.  
 Precio: 135,00€

Cantidad:

[Realizar compra](#)

**Cajas de madera**

Estás en: [SoloStocks España](#) > [Productos](#) > [Mobiliario](#) > [Mobiliario para el comedor](#) > [Mesas para comedor](#) > [Mesas para catering](#)

Enlaces Patrocinados  
**Sillas de plástico** [www.cdo.com.mx/ptm/sillas](http://www.cdo.com.mx/ptm/sillas)  
 Sillas para fiestas, eventos, y para banquetes

**Segundamano** [www.segundamano.mx](http://www.segundamano.mx)  
 Eso que quieres vender alguien lo quiere comprar ¡Entrá!

### Mesas para catering



**37 € / unidad**  
I.V.A no incluido

**Pedido mínimo:** 1 unidad  
**Tiempo de entrega:** 3 días  
**Formas de pago:** a convenir, contra reembolso, cuenta puente, transferencia bancaria

[Pide información gratis](#)

Vendedor:  
**Events San Cristóbal**  
España Validada

**Empresa Plata** ★★★★★  
En SoloStocks hace 6 años

204 productos publicados  
Ver todos los productos de Events San Cristóbal

[Descargar catálogo](#)  
[Contacta con el vendedor](#)  
[Llamar a la empresa](#)

Contrata visibilidad extra



**951 20 40 20**  
Horario de lunes a viernes  
 De 9:00 a 15:00 y de 16:00 a 18:00 horas.

[Inicio](#) [Más vendido](#) [Ofertas](#) [Catálogo](#)

[Mi carrito](#)  
[Mi cuenta](#)

## Tapete silicona, 52x31.5 cms.

**18,49 €**

En stock: **SÍ**

Cantidad:

[Añadir al carrito](#)

Comprando este producto obtendrás 18 puntos.  
 (¿Cómo canjear puntos por descuentos?)

### Recetas con este producto

Todavía no hemos encontrado nada en ningún blog, pero nunca paramos de buscar.

No dudes en enviarnos un link con una receta

Tapete de silicona antiadherente. Fabricado en silicona de alta calidad.

Soporta temperaturas de hasta 220°.

Su utilización evita tener que engrasar la superficie de las bandejas, además es muy fácil de limpiar y mantener.

#reposteria/215-tapete-silicona-53x325-cms.html

### ¿Necesitas ayuda?

Llámanos al **951 20 40 20**  
 de lunes a viernes de **9:00 a 15:00** y de **16:00 a 18:00**

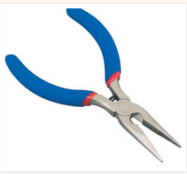
[Consulta nuestras preguntas frecuentes](#)

**Nombre:** Pinza Plana

**Concepto:** las pinzas mejoradas de la invención se adaptan para separar, releasably para agarrar y para recuperar los artículos tales como paquetes y similares de lugares relativamente inaccesible.

**Función:** accionada a través de las placas expulsoras como un expulsor convencional, permite el desmoldeo de pequeños negativos mediante la flexión de su resorte integral.

**Precios:** \$60.00





Fabricante: **Pretul**  
 Código de producto: 22666  
 Puntos ganados:  
 Disponibilidad: Sin Existencias

Based on 0 críticas

0 0 0 0

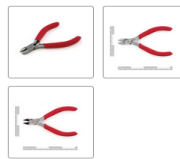
Sin Imp: \$38.00

Cant: **1** **AÑADIR AL CARRITO**

[Inicio](#) | [Herramientas](#) | [Pinzas](#) | [Pinzas de corte](#)

### Pinzas de corte

ID: 13008 - MODELO: TOL-08794



USD  MxN  IVA

**\$44.94**

**+ WISHLIST**

**AÑADIR**

1  [ver existencia](#)

2 en inventario

\$44.94 1 pieza  
 \$41.62 10+ pzas  
 \$38.15 100+ pzas

#### Descripción

Pinzas de corte diagonal. Necesarias para acortar pines, leds, etc.

Salón / Comedor «Producto anterior

Dormitorio Matrimonio **CONJUNTO 5 SILLAS DE OFICINA VISITEUR**

Dormitorio Infantil / Juvenil **SILLA DE ESTUDIO LETO** Producto siguiente »

Descanso

Oficina

Sillas

Estanterías / Ordenación

Auxiliares de Oficina

Mesas

Cocina

Baño

Decoración

Jardín

Destacados

**SILLA DE ESTUDIO ULYSSE AZUL**  
 SILLA DE ESTUDIO

COLOR AZUL

Medidas: 51.5 cm x 53 cm. H 72-84 cm

Dimensiones del bulto: 52 cm x 49 cm x 15 cm

**Recomendar Producto**

Número de bultos: 1

En stock: 3

Vea también » [sillas estudio oferta silla estudio sillas de estudio sillas de oficina sillas giratorias](#)  
 Categorías » [Oficina Sillas](#)

Instrucciones de Montaje

[mon266776\\_00.pdf](#)

Precio: **27,00 €**

**Comprar »**

**mercado libre** ganchos galvanizados para tablas acanaladas   [Inscríbete](#) [Ingresa](#) [Vender](#)

Min. - Máx.

**0** refinar por **Nuevo** (7) **Comienzan hoy** (1)

MercadoClicks **1KG** **DÍA SIGUIENTE**

**Lamina Galvanizada Acanalada Cal 32 R-72 Super Preciol Dmm** **\$ 53<sup>00</sup>** Artículo nuevo 4 vendidos Estado De México  
 Venta De Lamina Galvanizada Al Mejor Precio

**50 Ganchos De 4 Nikel-galvanizado Para Panel Ranurado Lbf** **\$ 320<sup>00</sup>** Artículo nuevo 3 vendidos Jalisco

mercado libre ganchos galvanizados para tablas acanaladas

Inscríbete Ingresar Vender

Min. - Máx.

O refinar por  
Nuevo (7)  
Comienzan hoy (1)

MercadoClics

estafeta 1KG DÍA SIGUIENTE

Lamina Galvanizada Acanalada Cal 32 R-72 Super Precio! Dmm \$ 53<sup>10</sup> Artículo nuevo 4 vendidos Estado De México

50 Ganchos De 4 Nickel galvanizado Para Panel Ranurado Lbf \$ 320<sup>00</sup> Artículo nuevo 3 vendidos Jalisco

mercado libre panel o tabla ranurada para negocio

Inscríbete Ingresar Vender

Búsquedas relacionadas: tabla para colgar accesorios , exhibidor tabla ranurada accesorios etc. mostrador, vitrina , tabla acanalada , tablas ranuradas ,

Inicio > "panel o tabla ranurada para negocio"

Artículos: 1-50 de 84 Más relevantes

Equipamiento para Ofic... (14)  
Equipamiento para Indust... (2)  
Hogar y Electrodomést... (8)  
Ropa, Bolsas y Calzado (3)  
Electrónica, Audio y Video (2)  
Industria Textil (2)

MercadoClics | Ultrasonido Nuevo 2014 - www.ultrasonido.com.mx - Promocion Este Mes A Solo \$27,900mn Usted Paga Hasta Recibir El Equipo Anuncio de

Exhibipanel, Panel Ranurado Nuevo 122x2.44 Blanco \$ 770<sup>00</sup> Artículo nuevo 5 vendidos Distrito Federal  
18 mensualidades de \$ 52<sup>51</sup>

Tarjeta de Video Dedicada

Precio

Menos de 7,000  
De 7,000 a 11,000  
De 11,000 a 15,000  
Más de 15,000

Borrar todo

Computadoras para tu día a día  
Computadoras para Juegos  
Computadoras todo en uno

Otras maneras de comprar

Opciones de pago

Computadoras Todo en Uno

Añadir para comparar

Inspiron One 20 todo en uno  
Computadora todo en uno de 20" con la tercera generación de los procesadores Intel® Core™. Actualícelo a una pantalla táctil y Blu ray opcionales.  
★★★★★  
Precio desde ~~\$42,399 MXN~~  
Ahorro Instantáneo \$3,100 MXN  
Precio desde \$3,239 MXN  
Moneda local, incluye fletes, importación e IVA.  
Ver Detalles >

03.- Maquinaria para Muebles  
03.- Cafeteras Italianas  
04.- Carros Hamburg, Hot-Dogs  
05.- Snacks, Nachos y Catap.  
06.- Tostadores-Hornos Micro.  
07.- Licuadores-Industriales  
08.- Freidoras y Salamandras  
09.- Exprimidor-Extractor Jugos  
10.- Cajas Registradoras  
11.- Parrillas-Planchas Cocinas  
12.- Batidores KitchenAid  
13.- Enfriadores y Mesas Barra  
14.- Hornos para Pizzas

Básculas

1.- Caja Registradora Mod. ER-180  
Marca: Samsung

Características:

- 16 departamentos, 10 cajeros, 48 teclas.
- Cajón con llaves y 4 compartimentos.
- Impresor digital y emisión de reportes diarios y/o parciales.
- 300 memorias.
- Imprime fecha (tipo analógica).
- Impresión de mensaje comercial.
- Color Negro

Imprimir Ficha

SM.N 2,134.00  
oferta 1,868.00

Miércoles 15 de agosto de 2012 DIARIO OFICIAL (Primera Sección)

## SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO

### PARÁMETROS DE ESTIMACIÓN DE VIDA ÚTIL

Con la finalidad de apoyar en la transición para la aplicación de la Ley General de Contabilidad Gubernamental se emite a manera de recomendación la "Guía de vida útil estimada y porcentajes de depreciación", considerando un uso normal y adecuado a las características del bien.

Cuando el ente público no cuente con los elementos para estimar la vida útil, de conformidad con las Principales Reglas de Registro y Valoración del Patrimonio (Elementos Generales) publicadas en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 27 de diciembre de 2010 y con las Reglas Específicas del Registro y Valoración del Patrimonio publicadas en el DOF el 13 de diciembre de 2011, la estimación de la vida útil de un bien será una cuestión de criterio basada en la experiencia que el ente público tenga con activos similares o de la aplicación, de manera excepcional de esta Guía.

"Guía de Vida Útil Estimada y Porcentajes de Depreciación" Cuenta	Concepto	Años de vida útil	% de depreciación anual
<b>1.2.3</b>		<b>BIENES INMUEBLES, INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCIONES EN PROCESO</b>	
1.2.3.2	Viviendas	50	2
1.2.3.3	Edificios No Habitacionales	30	3.3
1.2.3.4	Infraestructura	25	4
1.2.3.9	Otros Bienes Inmuebles	20	5
<b>1.2.4</b>		<b>BIENES MUEBLES</b>	
<b>1.2.4.1</b>		<b>Mobiliario y Equipo de Administración</b>	
1.2.4.1.1	Muebles de Oficina y Estantería	10	10
1.2.4.1.2	Muebles, Excepto De Oficina Y Estantería	10	10
1.2.4.1.3	Equipo de Cómputo y de Tecnologías de la Información	3	33.3
1.2.4.1.9	Otros Mobiliarios y Equipos de Administración	10	10
<b>1.2.4.2</b>		<b>Mobiliario y Equipo Educacional y Recreativo</b>	
1.2.4.2.1	Equipos y Aparatos Audiovisuales	3	33.3
1.2.4.2.2	Aparatos Deportivos	5	20
1.2.4.2.3	Cámaras Fotográficas y de Video	3	33.3
1.2.4.2.9	Otro Mobiliario y Equipo Educacional y Recreativo	5	20
<b>1.2.4.3</b>		<b>Equipo e Instrumental Médico y de Laboratorio</b>	
1.2.4.3.1	Equipo Médico y de Laboratorio	5	20
1.2.4.3.2	Instrumental Médico y de Laboratorio	5	20

(Primera Sección) DIARIO OFICIAL Miércoles 15 de agosto de 2012

Cuenta	Concepto	Años de vida útil	% de depreciación anual
<b>1.2.4.4</b>		<b>Equipo de Transporte</b>	
1.2.4.4.1	Automóviles y Equipo Terrestre	5	20
1.2.4.4.2	Carrocerías y Remolques	5	20
1.2.4.4.3	Equipo Aeroespacial	5	20
1.2.4.4.4	Equipo Ferroviario	5	20

1.2.4.4.5	Embarcaciones	5	20
1.2.4.4.9	Otros Equipos de Transporte	5	20
<b>1.2.4.5</b>	<b>Equipo de Defensa y Seguridad<sup>1</sup></b>	*	*
<b>1.2.4.6</b>			<b>Maquinaria, Otros Equipos y Herramientas</b>
1.2.4.6.1	Maquinaria y Equipo Agropecuario	10	10
1.2.4.6.2	Maquinaria y Equipo Industrial	10	10
1.2.4.6.3	Maquinaria y Equipo de Construcción	10	10
1.2.4.6.4	Sistemas de Aire Acondicionado, Calefacción y de Refrigeración Industrial y Comercial	10	10
1.2.4.6.5	Equipo de Comunicación y Telecomunicación	10	10
1.2.4.6.6	Equipos de Generación Eléctrica, Aparatos y Accesorios Eléctricos	10	10
1.2.4.6.7	Herramientas y Máquinas-Herramienta	10	10
1.2.4.6.9	Otros Equipos	10	10
<b>1.2.4.8</b>			<b>Activos Biológicos</b>
1.2.4.8.1	Bovinos	5	20
1.2.4.8.2	Porcinos	5	20
1.2.4.8.3	Aves	5	20
1.2.4.8.4	Ovinos y Caprinos	5	20
1.2.4.8.5	Peces y Acuicultura	5	20
1.2.4.8.6	Equinos	5	20
1.2.4.8.7	Especies Menores y de Zoológico	5	20
1.2.4.8.8	Árboles y Plantas	5	20
1.2.4.8.9	Otros Activos Biológicos	5	20

Anexo 5

**Nueva plaza, en la zona de C. U., conformada por 16 locales (8 en planta baja y 8 en planta alta). Locales se entregar en obra gris: piso de cemento firme, muros en yeso, y cancel, puntas hidro-sanitarias y ducto eléctrico sin cableado.**

**PLANTA BAJA:** L-1=A/APARTADO (BOUTIQUE); L-1=A/APARTADO (LENERIA); L-2=A/APARTADO (TE. DE TAPIOCA); L-3=A/APARTADO (DULCERIA); L-4=65.09 (1.5=apartado TACOS DE MARRISCOS); L-5=LA ZARZA; L-7=MI VIEJO CAFE

**PLANTA ALTA:** L-8=61.96 \$11,352; L-9=64.35 \$8043.75; L-10=64.39 \$8,048.75; L-11=65.09 \$8,136.25; L-12=65.09 \$8,136.25 L-13, 14 Y 15 =(APARTADOS GIMNASIO)

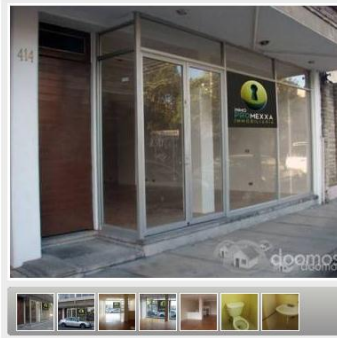
**CONDICIONES:** 1 m depósito, 1 m renta, fador con propiedad, 1 año. Precios + \$15.00 por metro cuadrado de mant. + IVA. GIROS RESTRINGIDOS: CAFES, PASTELERIAS, DESAYUNOS & CENAS, TINTORERIA, TACOS DE PESCADO & CAMARONES, TE DE TAPIOCA, GIMNASIO

**Ubicación de la Propiedad**

The map shows the property location in the center of Puebla, near the Benemérita Universidad Autónoma de Puebla and the Río Alsebeca. Key streets include Blvd. Municipal Libre and Carretera Internacional.

Más Casas en Venta en Vivancios Donde compras y vendes rápido

**LOCAL EN RENTA A UN LADO DE PZA DORADA, ATRÁS DEL SAT.**



**5,500 Pesos**

70 m<sup>2</sup> (78 Pesos/m<sup>2</sup>)  
 Puebla de Zaragoza, Estado de Puebla

Enviar este anuncio por Correo  
 Mas opciones

¿Algo está mal en este aviso?  
 ¿Cree que es un fraude?

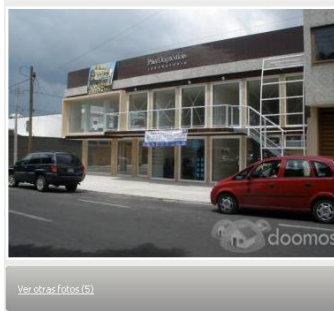
Twitter 0 | Share 0

SUPERFICIE: 70 M2  
 BAÑO  
 TODOS LOS SERVICIOS (AGUA, LUZ, ETC.)  
 RESTRICCIONES: NO PARA BAR

LIGA PARA VER MAPA DE UBICACIÓN: (hacer click para ver mapa)  
<http://maps.google.com.mx/maps/ms?msid=205120466261837121663.0004b05d731d147da01008msa=0>

CONTACTO  
 TMM\*GR\*MFXXa

**LOCALES EN RENTA EN PLAZA COMERCIAL COLONIA ANZURES**



**200 Pesos**

90 m<sup>2</sup> (2 Pesos/m<sup>2</sup>)  
 Puebla de Zaragoza, Estado de Puebla  
 Código de Referencia: CRM-351-2070

Enviar este anuncio por Correo  
 Mas opciones

¿Algo está mal en este aviso?  
 ¿Cree que es un fraude?

Twitter 0 | Share 0

Se rentan 2 locales comerciales en Plaza comercial de 2 pisos.  
 En Planta alta el local 4 tiene una superficie de 63.25m<sup>2</sup> y su precio es de \$200.00 por m<sup>2</sup>. El local 6 cuenta con una superficie de 103m<sup>2</sup> y su renta es de \$200.00 por m<sup>2</sup>. Cada local cuenta con 1/2 baño y la Plaza cuenta con sistema de estacionamiento

**Anexo 6**

w.fantasiasmiguel.com/Fantasias/Productos.aspx?skunumber=&palabra=AGUJA&categoria=&subcategoria=

Home | Revista en Línea | Tips | Técnicas | Proyectos | Videos | Diccionario | Contacto | Dudas

Catálogo | Novedades | Promociones | Top | Destacados

Código... Buscar  
 AGUJA Buscar

1. Selecciona un producto y haz click en **Agregar al carrito**.  
 2. En la parte superior de la página se muestra la cantidad de artículos y el total de compra (antes de envío).  
 3. Para editar tu carrito haz click en **Cambio de compras**, ahí podrás modificar las cantidades de los productos. Para cualquier duda contactanos [adu](mailto:adu) o llámanos al 01 (55) 5262 6438

<p>Adornos para cabello</p> <p>Adornos para el Hogar</p> <p>Arreglos florales</p> <p>Cajas, bolsas, botellas</p> <p>Chaquiras, lentejuela</p> <p>Cuentas, piedras y perlas</p> <p>Estambres, Adornos y Botones</p> <p>Fiestas y ceremonias</p> <p>Flores y plantas</p> <p>Fomis y Fieltro</p> <p>Listones y cordones</p> <p>Madera, pinturas, pinceles, pegamentos</p> <p>Manualidades</p> <p>Materiales para joyería</p> <p>Navidad</p> <p>Niños</p> <p>Promociones</p> <p>Scrapbook, calcomanías, y papeles</p> <p>Telas, mallas, encajes</p>	<p>Art. 642                  Hilo Para Coser Con 3 Agujas 9m 24pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b>                  Menudeo: 1 x \$18.30 = \$18.30                  Mayoreo: 12 x \$17.50 = \$210.00</p> <p>Color:                  Surtido</p> <p>Ver Fotos Colores</p> <p>1 Agregar al Carrito</p>	<p>Art. 649                  Aguja Para Máquina 39mm 9pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b>                  Menudeo: 1 x \$11.00 = \$11.00                  Mayoreo: 12 x \$10.50 = \$126.00</p> <p>Color:                  Plata</p> <p>Ver Fotos Colores</p> <p>1 Agregar al Carrito</p>	<p>Art. 654                  Aguja Surtida 45mm 30pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b>                  Menudeo: 1 x \$11.80 = \$11.80                  Mayoreo: 12 x \$11.29 = \$135.48</p> <p>Color:                  Plata</p> <p>Ver Fotos Colores</p> <p>1 Agregar al Carrito</p>
---	---	--	--

www.fantasiasmiguel.com/Fantasias/Productos.aspx?skunumber=&palabra=ALFILER&categoria=&subcategoria=

Distribuidores
Mylin
FANTASIAS MIGUEL
Carrito de compras | Mi cuenta | Mis Pedidos

Manualidades • Ceremonias • Bisutería
Foro
Sucursales
Tienda Online
Login

Home | Revista en Línea | Tips | Técnicas | Proyectos | Vídeos | Diccionario | Contacto | Dudas

Catálogo | Novedades | Promociones | Top | Destacados

1. Selecciona un producto y haz click en **Agregar al carrito**.  
 2. En la parte superior de la página se muestra la cantidad de artículos y el total de compra (antes de envío).  
 3. Para editar tu carrito haz click en **Carrito de compras**, ahí podrás modificar las cantidades de los productos.  
 Para cualquier duda contactanos [aquí](#) o llámanos al 01 (55) 5262 6438

<ul style="list-style-type: none"> <li>Adornos para cabello</li> <li>Adornos para el Hogar</li> <li>Arreglos florales</li> <li>Cajas, bolsas, botellas</li> <li>Chaquiras, lentesjuela</li> <li>Cuentas, piedras y perlas</li> <li>Estambres, Adornos y Botones</li> <li>Fiestas y ceremonias</li> <li>Flores y plantas</li> <li>Fomis y Filtro</li> <li>Listones y cordones</li> <li>Madera, pinturas, pinceles, pegamentos</li> <li>Manualidades</li> <li>Materiales para joyería</li> <li>Navidad</li> <li>Niños</li> <li>Promociones</li> </ul>	<p>1 2 3</p>	<div style="text-align: center;">  <p><b>Art. 562</b> Afiler Con Base Para Pellizco 8x5mm 144pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$36.50 = \$36.50 Mayoreo: 12 x \$34.90 = \$418.80</p> <p>Color: <input type="text"/></p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p><b>Art. 648</b> Afiler Corsage 40mm 48pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$14.75 = \$14.75 Mayoreo: 12 x \$14.11 = \$169.32</p> <p>Color: <input type="text"/></p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p><b>Art. 657</b> Dos Ruedas De Afileres 32mm 64pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$14.15 = \$14.15 Mayoreo: 12 x \$13.55 = \$162.60</p> <p>Color: <input type="text"/></p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p> </div>
---	--------------	---	--	--

www.unlugarenelmundobypaula.com/index.php?option=com\_virtuemart&category\_id=119&page=shop.browse&Itemid=29&limit=10&

Un Lugar en el mundo

Tu carro está vacío


Inicio
Nosotros
Catálogo
Blog
Contacto

Categorías

- Material Bisutería
- Oferas
- Novedades
- Cuentas
- Cuentas Madera
- Cuentas Cerámica
- Cuentas Hueso / Cuerno
- Cuentas Especiales
- Perlas
- Piezas Metal
- Cuentas para regaliz
- Cuentas media caña
- Tichas

Tiras Piedras Naturales

Coral Raiz rojo bola de 8.5mm




Precio: 6,00 €  
IVA incluido

[Ver Detalles](#)

Agotado


Cuarzo rosa



Precio: 3,59 €  
IVA incluido

[Ver Detalles](#)

Agotado



Mi cuenta

Nombre de usuario:

Contraseña:

Recordarme

¿Olvidó su contraseña?

w.fantasiasmiguel.com/Fantasia/Productos.aspx?skunumber=&palabra=barril&categoria=&subcategoria=

<p>Decoraciones, artesanías y papercraft</p> <p>Telas, mallas, encajes</p> <p>Velas candelabros, hierro forjado</p>	<p><b>Art. 6619</b> Cuenta Barril Acrílico 12mm 500g (aprox 349pz)</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$167.60 = \$167.60 Mayoreo: 10 x \$160.30 = \$1,603.00</p> <p>Color: Agua</p> <p>Ver Fotos Colores</p> <p>Agregar al Carrito</p>	<p><b>Art. 7121</b> Broche Barril Delgado 4mm 144pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$106.15 = \$106.15 Mayoreo: 12 x \$104.07 = \$1,248.84</p> <p>Color: Niquel</p> <p>Ver Fotos Colores</p> <p>Agregar al Carrito</p>	<p><b>Art. 7355</b> Barril Facetado Acrílico 19mm 250g (aprox 49pz)</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$86.70 = \$86.70 Mayoreo: 10 x \$82.91 = \$829.10</p> <p>Color: Surtido</p> <p>Ver Fotos Colores</p> <p>Agregar al Carrito</p>
	<p><b>Art. 7356</b> Barril Facetado Acrílico 19mm 10pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$71.40 = \$71.40</p>	<p><b>Art. 7380</b> Barril Facetado Acrílico 24mm 250g (aprox 29pz)</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$80.90 = \$80.90</p>	<p><b>Art. 7393</b> Barril Facetado Acrílico 24mm 7pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$71.95 = \$71.95</p>

w.fantasiasmiguel.com/Fantasia/Productos.aspx?skunumber=&palabra=argolla&categoria=&subcategoria=

<p>Distribuidores</p> <p>Mylin</p> <p>FANTASIAS MIGUEL</p> <p>Manualidades • Ceremonias • Bisutería</p> <p>Foto</p> <p>Segurosales</p> <p>Tienda Online</p> <p>Carrito de compras   Mi cuenta   Mis Pedidos</p> <p>Login</p>	<p>Home   Revista en Línea   Tips   Técnicas   Proyectos   Videos   Diccionario   Contacto   Dudas</p> <p>Catálogo   Novedades   Promociones   Top   Destacados</p> <p>1. Selecciona un producto y haz click en <b>Agregar al carrito</b>. 2. En la parte superior de la página se muestra la cantidad de artículos y el total de compra (antes de envío). 3. Para editar tu carrito haz click en <b>Carrito de compras</b>, ahí podrás modificar las cantidades de los productos. Para cualquier duda contactanos <a href="mailto:ajuu">ajuu</a> o llámanos al 01 (55) 5262 6438</p>		
<p>Adornos para cabello</p> <p>Adornos para el Hogar</p> <p>Arreglos florales</p> <p>Cajas, bobas, botellas</p> <p>Chaquiras, lentejuela</p> <p>Cuentas, piedras y perlas</p> <p>Estambres, Adornos y Botones</p> <p>Fiestas y ceremonias</p> <p>Flores y plantas</p> <p>Fomis y Fieltro</p> <p>Listones y cordones</p> <p>Madera, pinturas, pinceles, pegamentos</p> <p>Manualidades</p> <p>Materiales para joyería</p> <p>Navidad</p> <p>Niños</p> <p>Promociones</p>	<p>1 2 3 4</p> <p><b>Art. 416</b> Anillo 9 Argollas 20x22mm 6pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$56.55 = \$56.55 Mayoreo: 12 x \$54.09 = \$649.08</p> <p>Color:</p> <p>Ver Fotos Colores</p>	<p><b>Art. 429</b> Anillo 10 Argollas 17x18mm 6pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$47.10 = \$47.10 Mayoreo: 12 x \$45.04 = \$540.48</p> <p>Color:</p> <p>Ver Fotos Colores</p>	<p><b>Art. 556</b> Anillo Abanico 8 Argollas 3.2cm 4pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$24.55 = \$24.55 Mayoreo: 12 x \$23.47 = \$281.64</p> <p>Color:</p> <p>Ver Fotos Colores</p>

ductos.aspx?skunumber=&palabra=barril&categoria=&subcategoria=

<p><b>Art. 8313</b> <b>Cuenta Cristal Barril Cg 12x11mm Hilo 36cm (aprox 25pz)</b></p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$7.15 = \$7.15 Mayoreo: 12 x \$6.80 = \$81.60</p> <p><b>Color:</b> Rojo</p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p> <p><input type="button" value="1"/> <a href="#">Agregar al Carrito</a></p>	<p><b>Art. 9575</b> <b>Cuenta Cristal Barril Metálico 14x9mm 10pz</b></p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$26.00 = \$26.00 Mayoreo: 12 x \$24.74 = \$296.88</p> <p><b>Color:</b> Oro</p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p> <p><input type="button" value="1"/> <a href="#">Agregar al Carrito</a></p>	<p><b>Art. 11209</b> <b>Cuenta de Madera Barril Natural 11x17mm 500pz</b></p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$124.35 = \$124.35 Mayoreo: 12 x \$118.92 = \$1,427.04</p> <p><b>Color:</b> Natural</p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p> <p><input type="button" value="1"/> <a href="#">Agregar al Carrito</a></p>		
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="517 593 699 712"> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="517 723 699 804"> <p><b>Art. 11211</b> <b>Cuenta de Madera Barril Natural 20x18mm 200pz</b></p> <p><b>Precio Paquete:</b></p> </td> </tr> </table>				<p><b>Art. 11211</b> <b>Cuenta de Madera Barril Natural 20x18mm 200pz</b></p> <p><b>Precio Paquete:</b></p>
<p><b>Art. 11211</b> <b>Cuenta de Madera Barril Natural 20x18mm 200pz</b></p> <p><b>Precio Paquete:</b></p>				

www.fantasiasmiguel.com/Fantasias/Productos.aspx?skunumber=&palabra=barril&categoria=&subcategoria=

Carrito de compras | Mi cuenta | Mis Pedidos

[Foro](#)
[Sucursales](#)
[Tienda Online](#)
[Login](#)

[Home](#) | [Revista en Línea](#) | [Tips](#) | [Técnicas](#) | [Proyectos](#) | [Videos](#) | [Diccionario](#) | [Contacto](#) | [Dudas](#)

[Catálogo](#) | [Novedades](#) | [Promociones](#) | [Top](#) | [Destacados](#)

1. Selecciona un producto y haz click en *Agregar al carrito*.
2. En la parte superior de la página se muestra la cantidad de artículos y el total de compra (antes de envío).
3. Para editar tu carrito haz click en *Cambio de compras*, ahí podrás modificar las cantidades de los productos. Para cualquier duda contactarnos [aquí](#) o llámanos al 01 (55) 5262 6438

- Adornos para cabello
- Adornos para el Hogar
- Arreglos florales
- Cajas, bolsas, botellas
- Chaquiras, lentejuela
- Cuentas, piedras y perlas
- Estambres, Adornos y Botones
- Fiestas y ceremonias
- Flores y plantas
- Fomis y Fieltro
- Listones y cordones
- Madera, pinturas, pinceles, pegamentos
- Manualidades
- Materiales para joyería
- Navidad
- Niños
- Promociones

<p><b>Art. 1399</b> <b>Cuenta Cristal Barril Transparente 12mm Hilo 36cm (aprox 23pz)</b></p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$7.15 = \$7.15 Mayoreo: 12 x \$6.80 = \$81.60</p> <p><b>Color:</b></p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p>	<p><b>Art. 1990</b> <b>Broche Barril Delgado Pp 7121 4mm 13pz</b></p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$12.45 = \$12.45 Mayoreo: 12 x \$11.93 = \$143.16</p> <p><b>Color:</b></p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p>	<p><b>Art. 4838</b> <b>Cuenta Cristal Barril 11x12mm Hilo 36cm (aprox 23pz)</b></p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$7.15 = \$7.15 Mayoreo: 12 x \$6.80 = \$81.60</p> <p><b>Color:</b></p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p>

www.solostocks.com/venta-productos/hilo-encerado\_b

> Toledo (20)

> Huelva (10)

> Madrid (7)

> Salamanca (2)

> Santa Cruz de Tenerife (2)

> Barcelona (1)

> Girona (1)

> Alicante (1)

> Las Palmas de Gran Canaria (1)

Otros países (1) ▶

**PRECIO**

> 2,20 € o menos (10)

> Entre 2,20 € y 3,20 € (8)

> Entre 3,20 € y 4,50 € (22)

> Entre 4,50 € y 18,05 € (9)

> 18,05 € o más (2)

**TIPO DE EMPRESA**





> Vendedor (44)

> Proveedor (1)

> Distribuidor Mayorista (1)

**LO ÚLTIMO MÁS BUSCADO**

> hilos piedras naturales







	<p><b>Hilo encerado negro</b></p> <p>Hilo Encerado Color Negro Bobina 100gr. Hilo Sintetico con Cera Color Negro...</p> <p><b>3,80 € /ud</b> Pedido mínimo: 3 unidades</p> <p><a href="#">Llamar a la empresa</a></p> <p><a href="#">Contactar por e-mail</a></p>
	<p><b>Hilo encerado blanco</b></p> <p>Hilo Encerado Color Blanco Bobina 100gr. Hilo Sintetico con Cera Color Blanco...</p> <p><b>3,80 € /ud</b> Pedido mínimo: 3 unidades</p> <p><a href="#">Llamar a la empresa</a></p> <p><a href="#">Contactar por e-mail</a></p>
	<p><b>Hilo encerado amarillo</b></p> <p>Hilo Encerado Color Amarillo Bobina 100gr... Hilo Sintetico con Cera Color Amarillo Grosor...</p> <p><b>3,80 € /ud</b> Pedido mínimo: 3 unidades</p> <p><a href="#">Llamar a la empresa</a></p> <p><a href="#">Contactar por e-mail</a></p>
	<p><b>Hilo encerado amarillo fluorescente</b></p> <p>Hilo Encerado Amarillo Fluorescente Bobina 100gr... Hilo Sintetico con Cera Color Amarillo Fluorescente Grosor: 1mm aprox. Bobina de 100gr. - 170mts aprox.</p> <p><b>5,33 € /ud</b> Pedido mínimo: 3 unidades</p> <p><a href="#">Llamar a la empresa</a></p>

Anuncia gratis tu negocio en el mayor portal B2B de España







[REGISTRAR EMPRESA](#)

www.fantasiasmiguel.com/Fantasia/Productos.aspx?skunumber=&palabra=dije&categoria=&subcategoria=


- Arreglos florales
- Cajas, bolsas, botellas
- Chaquiras, lentejuela
- Cuentas, piedras y perlas
- Estambres, Adornos y Botones
- Fiestas y ceremonias
- Flores y plantas
- Fornis y Fieltro
- Listones y cordones
- Madera, pinturas, pinceles, pegamentos
- Manualidades
- Materiales para joyeria
- Navidad
- Niños
- Promociones
- Scrapbook, calcomanias, y papeles
- Telas, mallas, encajes
- Velas candelabros, hierro forjado

		
<p><b>Art. 15</b> Bolsa De Dijes Metal Surtido Varios Tamaños 24pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$10.20 = \$10.20 Mayoreo: 12 x \$9.75 = \$117.00</p> <p>Color: 1</p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p> <p><a href="#">Agregar al Carrito</a></p>	<p><b>Art. 152</b> Dije Queso Con Piedra 11x9mm 10pz</p> <p><b>Descuento 20%</b> (aplicado en precio) <b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$20.90 = \$20.90 Mayoreo: 12 x \$19.97 = \$239.64</p> <p>Color: Rosa/Plata</p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p> <p><a href="#">Agregar al Carrito</a></p>	<p><b>Art. 224</b> Dije Chupamito 20x18mm 12pz</p> <p><b>Descuento 20%</b> (aplicado en precio) <b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$22.50 = \$22.50 Mayoreo: 12 x \$21.51 = \$258.12</p> <p>Color: Oro</p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p> <p><a href="#">Agregar al Carrito</a></p>
		
<p><b>Art. 1026</b> Dije Cruz De Metal 16mm 50pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$23.90 = \$23.90</p>	<p><b>Art. 1042</b> Dije Cruz De Metal 19mm 50pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$26.45 = \$26.45</p>	<p><b>Art. 1118</b> Dijes De Metal Dorados 6mm 144pz</p> <p><b>Descuento 20%</b> (aplicado en precio) <b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$4.66 = \$4.66</p>


www.fantasiasmiguel.com/Fantasia/Productos.aspx?skunumber=&palabra=hilo&categoria=&subcategoria=

<ul style="list-style-type: none"> <li>Arreglos florales</li> <li>Cajas, bolsas, botellas</li> <li>Chaquiras, lentejuela</li> <li>Cuentas, piedras y perlas</li> <li>Estambres, Adornos y Botones</li> <li>Fiestas y ceremonias</li> <li>Flores y plantas</li> <li>Fomis y fieltro</li> <li>Listones y cordones</li> <li>Madera, pinturas, pinceles, pegamentos</li> <li>Manualidades</li> <li>Materiales para joyeria</li> <li>Navidad</li> <li>Niños</li> <li>Promociones</li> <li>Scrapbook, calcomanias, y papeles</li> <li>Telas, mallas, encajes</li> <li>Velas candelabros, hierro forjado</li> </ul>	 <p><b>Art. 639</b> Hilo Para Coser 45m 10pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$18.90 = \$18.90 Mayoreo: 12 x \$18.06 = \$216.72</p> <p>Color: Surtido</p> <p><input type="button" value="Ver Fotos Colores"/></p> <p><input type="button" value="Agregar al Carrito"/></p>	 <p><b>Art. 642</b> Hilo Para Coser Con 3 Aguja 9m 24pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$18.30 = \$18.30 Mayoreo: 12 x \$17.50 = \$210.00</p> <p>Color: Surtido</p> <p><input type="button" value="Ver Fotos Colores"/></p> <p><input type="button" value="Agregar al Carrito"/></p>	 <p><b>Art. 830</b> Cola De Rata Con Hilo Metalico 3mm 30m</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$36.65 = \$36.65 Mayoreo: 12 x \$35.05 = \$420.60</p> <p>Color: Amarillo</p> <p><input type="button" value="Ver Fotos Colores"/></p> <p><input type="button" value="Agregar al Carrito"/></p>
	 <p><b>Art. 1305</b> Hilo De Seda Con Aguja .4mm 3 Pl 2m</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$23.30 = \$23.30</p>	 <p><b>Art. 1308</b> Hilo De Seda Con Aguja .6mm 3 Pl 2m</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$23.30 = \$23.30</p>	 <p><b>Art. 3412</b> Cuenta Redonda Para 2 Hilos 14mm 25pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$21.65 = \$21.65</p>


www.unlugarenelmundobypaula.com/index.php?page=shop\_product\_details&fypage=1fypage=



Precio: 3,50 € [Ver Detalles](#)




Visita nuestro Blog




Gastos de envío 3,00 €

Productos en Oferta




1-Agujero de 2.5mm largo fino

Precio: 1,60 € [Ver Detalles](#)  
1,25 €




Cruz Cristal Plateada

Precio: 1,30 € [Ver Detalles](#)  
1,00 €



Barra para 10mm



Letra Zamal baño Plata

Mi cuenta


Nombre de usuario:

Contraseña:

Recordarme

[¿Olvidó su contraseña?](#)  
[¿Olvidó su nombre de usuario?](#)

[¿Quiere registrarse?](#)  
[Regístrese aquí](#)




www.unlugarenelmundobypaula.com/index.php?page=shop.product\_details&flypage=flypage-

Precio  
2,00 € [Ver Detalles](#)


**Gastos de envío**  
3,99 €  
Península y Baleares

**Visita nuestro Blog**




Precio:  
~~1,39 €~~  
1,15 € [Ver Detalles](#)

4- Rojo 10mm




Precio:  
~~1,49 €~~  
1,00 € [Ver Detalles](#)



Precio:  
~~0,99 €~~  
0,70 € [Ver Detalles](#)

Tira de bolas Fluor Verde



Precio:  
~~4,00 €~~  
3,20 € [Ver Detalles](#)

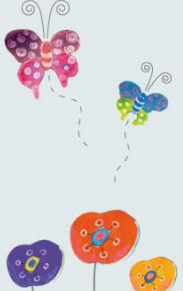
Recordarme [Entrar](#)




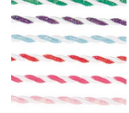
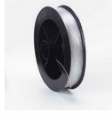

¿Olvidó su contraseña?

¿Olvidó su nombre de usuario?

¿Quiere registrarse?

[Regístrate aquí](#)




		
<b>Art. 4224</b> Cola De Rata Con Hilo Metálico Pp 830 2mm 3m	<b>Art. 4238</b> Hilo Espiga:Joyeria 1mm 70m	<b>Art. 4904</b> Cordón Con Hilos Brillantes 2mm 50m
<b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$7.40 = \$7.40 Mayoreo: 12 x \$7.08 = \$84.96	<b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$24.00 = \$24.00 Mayoreo: 12 x \$22.98 = \$275.76	<b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$50.20 = \$50.20 Mayoreo: 12 x \$48.72 = \$584.64
<b>Color:</b> Amarillo <input type="button" value="Ver Fotos Colores"/>	<b>Color:</b> Amarillo/Oro <input type="button" value="Ver Fotos Colores"/>	<b>Color:</b> Durazno/Plat <input type="button" value="Ver Fotos Colores"/>
<input type="button" value="1"/> <a href="#">Agregar al Carrito</a>	<input type="button" value="1"/> <a href="#">Agregar al Carrito</a>	<input type="button" value="1"/> <a href="#">Agregar al Carrito</a>
		
<b>Art. 5424</b> Cordón Color Con Hilo Oro 3mm 10m	<b>Art. 9020</b> Hilo Nylon #25 100m	<b>Art. 9021</b> Hilo Nylon #30 100m
<b>Precio Paquete:</b>	<b>Precio Paquete:</b>	<b>Precio Paquete:</b>

www.unlugarenelmundobypaula.com/index.php?page=shop.browse&option=com\_virtuemart&Itemid=29


**Novedades**

3-Cebra Neg de 10mm x cm




**OFERTA**

Precio: 0,14 € [Ver Detalles](#)



Precio: 1,00 € [Ver Detalles](#)  
IVA incluido



Precio: 1,50 € [Ver Detalles](#)  
IVA incluido

**Mi cuenta**

Nombre de usuario:

Contraseña:

Recordarme [Entrar](#)

[¿Olvidó su contraseña?](#)

[¿Olvidó su nombre de usuario?](#)

[¿Quiere registrarse?](#)


[Regístrese aquí](#)

**Gastos de envío**

**3,99 €**


Península y Baleares

0-Anilina Marrón alta calidad



Precio:

0-Anilina Marrón alta calidad



Precio:

www.ebay.com/itm/200-x-Ganchos-Para-Pendientes-de-Plata-925-/160865709282

Hi! [Sign in](#) or [register](#) | [Daily Deals](#) | [Customer Support](#) My eBay  

**ebay** Shop by category  All Categories  Search [Advanced](#)

[Back to home page](#) | Listed in category: [Arte y Antigüedades](#) > [Artesanía y Manualidades](#) > [Otras Manualidades](#)

This listing was ended by the seller because the item is no longer available.

**200 x Ganchos Para Pendientes de Plata 925** [See original listing](#)

Item condition: --

“*Supromise*”

Ended: Feb 18, 2014 23:04:12 PST

Price: **EUR 6.99** [ 82 sold ]

Approximately **US \$9.61**

Shipping: Read item description or for shipping options.

Item location: El Fomigal, Spain

Seller: **tecnomart** (43110)   [Seller's other items](#)

NOW YOU CAN FILE A CLAIM FOR UP TO 30 DAYS AFTER DELIVERY

---

With **MONEY BACK GUARANTEE** your purchase is protected

ebay MONEY BACK GUARANTEE

[LEARN MORE](#)

**Description**







eBay item number: 160865709282

Seller assumes all responsibility for this listing.  
Last updated on Nov 04, 2013 18:11:43 PST [View all revisions](#)

**Item specifics**

Condition: --

www.fantasiasmiguel.com/Fantasias/Productos.aspx?skunumber=&palabra=piedras&categoria=&subcategoria=

<ul style="list-style-type: none"> <li>Arreglos florales</li> <li>Cajas, bolsas, botellas</li> <li>Chaquiras, lentejuela</li> <li>Cuentas, piedras y perlas</li> <li>Estambres, Adornos y Botones</li> <li>Fiestas y ceremonias</li> <li>Floras y plantas</li> <li>Fomis y Fietro</li> <li>Listones y cordones</li> <li>Madera, pinturas, pinceles, pegamentos</li> <li>Manualidades</li> <li>Materiales para joyeria</li> <li>Navidad</li> <li>Niños</li> <li>Promociones</li> <li>Scrapbook, calcomanias, y papeles</li> <li>Telas, mallas, encajes</li> <li>Velas candelabros, hierro forjado</li> </ul>	 <p><b>Art. 223</b> Kit Piedras Surtidas Varios Tamaños 79pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$14.75 = \$14.75 Mayoreo: 12 x \$14.07 = \$168.84</p> <p>Color: Surtido</p> <p>Ver Fotos Colores</p> <p>Agregar al Carrito</p>	 <p><b>Art. 1873</b> Piedras Chicas Decorativas 400g</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$14.60 = \$14.60 Mayoreo: 12 x \$13.95 = \$167.40</p> <p>Color: Natural</p> <p>Ver Fotos Colores</p> <p>Agregar al Carrito</p>	 <p><b>Art. 4608</b> Piedras Con Diamantina 840g</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$49.75 = \$49.75 Mayoreo: 12 x \$47.60 = \$571.20</p> <p>Color: Azul Marino</p> <p>Ver Fotos Colores</p> <p>Agregar al Carrito</p>
	 <p><b>Art. 4612</b> Piedras Aperladas 840g</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$60.00 = \$60.00</p>	 <p><b>Art. 5937</b> Cuenta Metal Con Dos Piedras 4mm 5pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$15.10 = \$15.10</p>	 <p><b>Art. 9384</b> Ramito Alambre Con Piedras 12cm 3pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$17.20 = \$17.20</p>

ecbiz108.inmotionhosting.com/~goldf10/mil.com/test/index.php/es/shop/aretes/092.0013-detail

Usuario

\*\*\*\*\*

Recuérdeme

Identificar

¿Recordar contraseña?

¿Recordar usuario?

No Account? Yet?

[Crear una cuenta](#)

> Catálogo


> Otro Productos

Currency:


US Dollar \$ change

Categories

- > Gargantillas
- > Aretes
- > Aretes Bebe
- > Aretes - 3 Tonos Oro Laminado
- > Argollitas Huggies & CZ
- > Aretes Largos
- > Argollas - Arracadas



2"



Me gusta 0 | Twitter 0 | +1 0

### 092.0013 Violador Bola de Fuego

Aretes de Oro Laminado Milanus

Precio de venta \$2.95

1 + -

[Añadir al carrito](#)







Haga una pregunta sobre el producto

Fabricante:

[f](#) [t](#) [e](#) [p](#) [+](#) 0

Descripción	Subcategory
Aretes de Oro Laminado Milanus	

www.fantasiasmiguel.com/fantasias/productos.aspx?categoria=7

<ul style="list-style-type: none"> <li>Arreglos florales</li> <li>Cajas, bolsas, botellas</li> <li>Chaquiras, lentejuela</li> <li>Cuentas, piedras y perlas</li> <li>Estambres, Adornos y Botones</li> <li>Fiestas y ceremonias</li> <li>Flores y plantas</li> <li>Fomis y Fieltro</li> <li>Listones y cordones</li> <li>Madera, pinturas, pinceles, pegamentos</li> <li>Manualidades</li> <li>Materiales para joyería</li> <li style="background-color: #90EE90;">Alambres</li> <li>Anillos</li> <li>Argollas</li> <li>Anillos para Aretes</li> <li>Broches para Joyería</li> <li>Broqueles</li> <li>Cadena Montada</li> <li>Cadenas</li> <li>Casquillos</li> <li>Clips</li> <li>Dijes y Medallas</li> <li>Galones y Rondetes de Piedra</li> <li>Joyería Tubitos</li> <li>Material Metálico</li> <li>Material para Llaveros</li> <li>Navidad</li> </ul>	 <p><b>Art. 1062</b> Alambre Para Joyería Cable .05mm 10m</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$7.90 = \$7.90 Mayoreo: 12 x \$7.53 = \$90.36</p> <p>Color: <input type="text"/></p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p> <p><a href="#">Agregar al Carrito</a></p>	 <p><b>Art. 1280</b> Alambre Galvanizado #15 4 tiras 50cm</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$6.70 = \$6.70 Mayoreo: 12 x \$6.41 = \$76.92</p> <p>Color: <input type="text"/></p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p> <p><a href="#">Agregar al Carrito</a></p>	 <p><b>Art. 2475</b> Alambre Twist Metálico 12cm 50pz</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$22.15 = \$22.15 Mayoreo: 12 x \$21.21 = \$254.52</p> <p>Color: <input type="text"/></p> <p><a href="#">Ver Fotos Colores</a></p> <p><a href="#">Agregar al Carrito</a></p>
	 <p><b>Art. 3405</b> Alambre De Alpaca #24 10g</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$8.45 = \$8.45</p>	 <p><b>Art. 3439</b> Alambre De Latón #22 10g</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$6.15 = \$6.15</p>	 <p><b>Art. 3443</b> Alambre De Latón #24 10g</p> <p><b>Precio Paquete:</b> Menudeo: 1 x \$6.15 = \$6.15</p>

www.elcajondelartesano.com/p/400059-10-bastones-o-alfileres-de-cabeza-plana-plateados.html

- Accesorios pelo
- Anillas
- Anillos
- Bastones
- Botes de cristal
- Broches
- Cabuchones
- Cadenas
- Camafos y
- Charms
- Cierres
- Conectores
- Colgante reloj
- Cuentas
- Diseños Lorena
- Fimo
- Hilos, cordones,
- Papel Japonés
- Pegamentos
- Pendientes
- Productos acabados
- Relojes

Desde 13 de octubre de 2013



**10 BASTONES O ALFILERES DE CABEZA PLANA PLATEADOS**

Producto Disponible (3500 En Stock)

**0,30 €**

[Calculadora de costes de envío](#)

Código REF. A0041  
Peso 0,002 Kg

1 [Añadir al Carrito](#)

[Me gusta](#) Sé el primero de tus amigos al que le gusta esto.

Categoría: Bastones | Tags: plateados, bastones, | 0 Comentarios

Descripción	Código QR	Costes de Envío
Bastones de cabeza plana Color: plateado Tamaño: 0,8x50mm Peso: 2g/ 10 ud		

es de terceros para mejorar la experiencia de navegación, y obtener estadísticas anónimas. Si continúa navegando consideramos que acepta el uso de cookies. [OK](#) [Más](#)

isopciones.com/catalogo/mostacillas/mostacilla\_transparente\_sobre\_grande\_

Inicio Secciones Productos [Recomendar](#) [0](#) [S+1](#) [f](#) [t](#) [+](#)

# Mostacillas » mostacilla transparente (sobre grande)

sobre grande x 50 grs (ride 6 de los chicos)

**\$ 3,60** [Comprar](#)

Galería de Imágenes






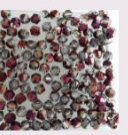


Mostacilla transparente (sobre grande)

ESADE - Master in Finance

www.abalorioscrystalia.com/abalorioscrystalia/c151399/tupis-de-cristal-4-mm.html

- OPORTUNIDADES %
- ESPECIAL CALAVERAS
- ESPECIAL BISUTERÍA
- PULSERAS HANDMADE
- REPOSTERÍA CREATIVA
- Cristal Tipo Austriaco**
  - Tupis de cristal 4 mm
  - Tupis de cristal 6 mm
  - Tupis de cristal 8mm
  - Bolas Facetadas 4mm
  - Bolas Facetadas 6mm
  - Bolas Facetadas 8mm
  - Rondeles Facetados
  - Corazones
  - Chatones y similares
  - Mariposas
  - Cubos
  - Helix
  - Olivas
  - Lágrimas
  - Peces
  - Patos
  - Octágono doble agujero
  - Cruces
  - Estrellas
  - Flores
  - Copos de Nieve
- Hotfix termofijables Art&Fix
- Otros Cristales

<p>50 TUPIS CRISTAL FACETADO TIPO AUSTRIACO 4mm ref: 459</p>  <p><b>1.75 €</b></p> <p><small>* Ver ref. 459 en la carta de...</small></p> <p><a href="#">DETALLES</a> <a href="#">COMPRAR</a></p>	<p>50 TUPIS CRISTAL FACETADO TIPO AUSTRIACO 4mm ref: 407</p>  <p><b>1.75 €</b></p> <p><small>* Ver ref. 407 en la carta de...</small></p> <p><a href="#">DETALLES</a> <a href="#">COMPRAR</a></p>	<p>50 TUPIS CRISTAL FACETADO TIPO AUSTRIACO 4mm ref: 403</p>  <p><b>1.75 €</b></p> <p><small>* Ver ref. 403 en la carta de colores.</small></p> <p><a href="#">DETALLES</a> <a href="#">COMPRAR</a></p>
<p>50 TUPIS CRISTAL FACETADO TIPO AUSTRIACO 4mm ref: 456</p> 	<p>50 TUPIS CRISTAL FACETADO TIPO AUSTRIACO 4mm ref: 457</p> 	<p>50 TUPIS CRISTAL FACETADO TIPO AUSTRIACO 4mm ref: 452</p> 

Ordenar por:


Usuario:

Contraseña:

[Entrar](#)

[Regístrate](#)  
¿Olvidaste tu contraseña?

**TU ENVÍO:**

 **GRATIS!!!**  
si tu pedido supera 60 €

\* Pedido mínimo de 15€ incluido envío

**FORMAS DE PAGO**

