

2011-12

Propuesta de un plan de negocios de una empresa de producción y comercialización de pan dulce para diabéticos y personas que cuidan de su salud

Tovar-Kobayashi, Rossana H.

Tovar-Kobayashi, R. H. (2011). Propuesta de un plan de negocios de una empresa de producción y comercialización de pan dulce para diabéticos y personas que cuidan de su salud. Trabajo de obtención de grado, Maestría en Administración. Tlaquepaque, Jalisco: ITESO.

Enlace directo al documento: <http://hdl.handle.net/11117/3479>

Este documento obtenido del Repositorio Institucional del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente se pone a disposición general bajo los términos y condiciones de la siguiente licencia:
<http://quijote.biblio.iteso.mx/licencias/CC-BY-NC-ND-2.5-MX.pdf>

(El documento empieza en la siguiente página)

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de Nivel Superior
según Acuerdo Secretarial 15018, Publicado en el Diario Oficial de la
Federación el 29 De Noviembre de 1976

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN Y
MERCADOLÓGÍA**

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN



**PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIOS DE UNA
EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE
PAN DULCE PARA DIABÉTICOS Y PERSONAS QUE
CUIDAN DE SU SALUD**

**TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE**

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

ROSSANA HATZUMY TOVAR KOBAYASHI
ASESOR Maestro Fernando Arias Castañeda

GUADALAJARA, JALISCO

DICIEMBRE 2011

Agradecimientos

A Dios por darme la oportunidad de aprender cosas nuevas cada día,

A mis padres, mis hermanos y a mi novio por su gran apoyo incondicional, cariño y palabras de aliento que fueron mi motor para realizar mi maestría

A mi maestro asesor, por su gran ayuda, experiencia y asertividad en sus comentarios que me guiaron en este proyecto

Muchas gracias

Índice

	Página
<u>Capítulo 1</u>	
Entorno Contextual	
La obesidad en el mundo.....	6
Enfermedades a causa de la obesidad	14
<u>Capítulo 2</u>	
El Mercado Mexicano	
La obesidad en México.....	25
Diabetes y obesidad en Jalisco.....	35
Obesidad en niños.....	43
¿Y por qué pan?	45
<u>Capítulo 3</u>	
La competencia	
Mundo Light.....	51
D´meals.....	53
Tailfelds.....	54
Pecanin Cookie.....	55
<u>Capítulo 4</u>	
Paradigmas referenciales	
HACCP (Hazardous Analysis and Critical Control Points).....	60
Bake Off Technology (BOT).....	62

Capítulo 5

Planteamiento estratégico y modelo de negocio

Conociendo la Propuesta de Negocio Comelight	67
Misión, Visión, Valores	68
Conociendo el Producto Comelight.....	69

Capítulo 6

Plan de Marketing y Comercialización

Segmento de Mercado de Comelight	73
Hábitos de consumo y conducta de compra, Las 7 O's.....	77
Ventajas Competitivas.....	79
Forma de comercialización.....	79
Estrategia Comercial.....	81
Tipo de Producto de acuerdo al Portafolio de Boston.....	83
Ciclo de vida.....	84
Clientes.....	84
Valor del mercado.....	84
Estrategias de publicidad.....	85
FODA.....	87
Modelo de Porter.....	91

Capítulo 7

Plan de operación

Ubicación y layout.....	95
Personal.....	97
Capacidad de Producción.....	99

Equipo requerido.....	101
-----------------------	-----

Capítulo 8

Plan financiero

Escenario Local con proyección de ventas al 100%.....	102
---	-----

Escenario Local con proyección de ventas al 85%.....	107
--	-----

Escenario Local con proyección de ventas al 76%.....	108
--	-----

Escenario Local con proyección de ventas al 50%.....	109
--	-----

Escenario Casa con proyección de ventas al 100%.....	110
--	-----

Escenario Casa con proyección de ventas al 85%.....	112
---	-----

Escenario Casa con proyección de ventas al 76%.....	114
---	-----

Escenario Casa con proyección de ventas al 50%.....	115
---	-----

Conclusiones	117
---------------------------	-----

Anexos	122
---------------------	-----

Bibliografía	123
---------------------------	-----

CAPITULO 1

Entorno Contextual La Obesidad en el Mundo



Hoy en día nuestra comunidad global sufre de un gran problema social.
La obesidad.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) decidió calificar la obesidad como la pandemia del siglo XXI.

En tres décadas entre 1980 y 2008 la obesidad se ha duplicado en el mundo y, en la actualidad, más de una de cada 10 personas la padece. Según la OMS, más de 1.000 millones de personas adultas en todo el mundo tienen sobrepeso y, de ellas, al menos 300 millones son obesas, casi el equivalente a la población de EEUU.¹

700 millones de personas estarán clínicamente obesas en 2015 según la OMS.

2300 millones de personas tendrán sobrepeso en 2015 según la OMS.

155 millones de niños tienen sobrepeso de los que entre 30 y 45 millones son obesos.

140 millones de niños (el doble que en la actualidad) estarán obesos en dos décadas.¹

Como podemos observar estas cifras son escalofriantes y realmente parece que poco a poco nos tenemos que dar cuenta de la magnitud de este grave problema social y al mismo tiempo ponernos las pilas para poder reaccionar ante el.

Y para abundar más en el tema, tenemos que existen tres tipos diferentes de obesidad:

- **HOMOGÉNEA:** La cual es la grasa que se acumula por igual en todas partes del cuerpo. No predomina en ninguna de ellas.

¹ Lantigua, Isabel F. , "El mapa global de la Obesidad", obtenido el 26 de Mayo 2011 desde <http://www.elmundo.es/elmundosalud/2011/02/03/nutricion/1296763533.html>

- GINOIDE: Es la grasa que tiende a acumularse en la cadera y las extremidades inferiores (Forma de pera).
- ANDROIDE: Es donde el exceso de grasa se localiza, sobre todo, en la cara, el pecho y la zona del abdomen (Forma de manzana).²

Esto obviamente se puede observar de persona a persona y varía de acuerdo al tipo de cuerpo y genética que tiene cada quien. Además cada uno de nosotros podemos realizar un experimento muy rápido para poder saber si a algunos de nosotros nos sobran algunos kilitos demás o si realmente tenemos un problema de sobrepeso y o de obesidad. Podemos calcular como una buena medida nuestro Índice de Masa Corporal (IMC).

Solo tenemos que dividir nuestro peso en kilos por el cuadrado de nuestra altura en metros. Si el resultado es inferior a 18,5 nuestro peso será demasiado bajo. Si se sitúa entre 18,5 y 24,9, estaremos en nuestro peso ideal. Y si, por el contrario, la cifra supera los 25 ya estaríamos en sobrepeso; mientras que las cifras superiores a 30 ya indicarían la presencia de una obesidad.³

Y en términos nutricionales generales, puede afirmarse que el cuerpo humano requiere un pequeño número de compuestos: 1 ácido graso, 9 aminoácidos esenciales, 13 vitaminas, energía, agua y minerales suficientes. En las dietas comunes se calculan las necesidades energéticas para una persona

² Ordovas, José María, "Educación, la mejor medicina contra la obesidad", obtenido el 17 de Mayo 2011 desde <http://www.elmundo.es/elmundosalud/2011/03/29/nutricio n/1301397468.html>

³ Organización Editorial Mexicana, "Desarrollan en la UNAM productos anti obesidad ", 18 de Abril del 2011, El sol de México, Obtenida el 14 Mayo 2011 desde http://www.securities.com/doc.html?pc=MX&doc_id=315212211&auto=1&query=obesidad%3A&db=all_7d_d&hlc=es&range=365&sort_by=Date

considerando su peso, edad, sexo, estatura y la actividad física que desarrolla. Es por esto que las calorías que satisfacen estas necesidades energéticas deben provenir un 50% de los carbohidratos, 30% de las grasas y 20% de las proteínas.⁴

Además no todas las proteínas son iguales, ya que no tienen el mismo valor biológico ni actúan de la misma manera en el organismo. Lo mismo sucede con las grasas y los carbohidratos. En el caso de las grasas, sólo se necesita ácido linoleico, grasa insaturada que se encuentra en aceites vegetales; podemos decir que las dietas de los pueblos subdesarrollados se sustentan en grasas animales (saturadas), pues los aceites vegetales son demasiados costosos. Aunque existe consumo de grasa, éstas son fundamentalmente saturadas, generando problemas de salud.

La necesidad proteica diaria es de 0.6 gramos por cada kilogramo de peso. Las proteínas se clasifican por su valor biológico: las de mayor valor son de origen animal (carnes de todos los tipos y derivados de la leche), después están en orden las legumbres, los cereales y los tubérculos-raíces. Usualmente se considera que las proteínas de origen vegetal son de bajo valor biológico. Por lo tanto, se hace necesario combinar varias de ellas para obtener todos los aminoácidos esenciales, aún así la disponibilidad en el cuerpo, su metabolismo y función son menores a las de las proteínas de origen animal.⁴

Los carbohidratos se obtienen principalmente de productos azucarados, cereales, frutas, verduras y lácteos. Normalmente a los azúcares se les llama carbohidratos simples y a los provenientes de cereales se les denomina complejos.⁵

⁴ Vélez, Marcela, "La obesidad de los gringos y la desnutrición en el resto del mundo", obtenido el 5 Mayo 2011, desde http://deslinde.org.co/IMG/pdf/La_obesidad_de_los_gringos_y_la_desnutricion_en_el_resto_del_mundo-Marcela_Velez.pdf

⁵ ibid

El alto consumo, más del 60% de las calorías aportadas en la dieta, se relaciona con un aumento de la resistencia periférica a la insulina, lo que conlleva a la aparición de Diabetes Mellitus tipo 2.

El último grupo importante a considerar nutricionalmente son los llamados micro nutrientes. De éstos se requieren cantidades pequeñas, pero las dietas en los países pobres carecen de ellos. Los micro nutrientes tienen efectos en la regulación de diversos procesos metabólicos del cuerpo. Su carencia puede producir enfermedades graves como la anemia, el bocio, la ceguera, el raquitismo, el escorbuto, enfermedades del sistema nervioso y muchas otras más.

Según el estudio elaborado por Majid Ezzati, del Imperial College de Londres, y Salim Yusuf y Sonia Anand, del Instituto de Investigación Población Salud de Hamilton, Canadá, estos investigadores examinaron la evolución del sobrepeso entre 1980 y 2008 en las personas mayores de 20 años en el mundo, pudieron observar que de los países desarrollados el más afectado por la obesidad es Estados Unidos, seguido por Nueva Zelanda, mientras que la población de Japón es la que menos padece sobrepeso.⁶

Los países de habla hispana más afectados por la obesidad son México, España, Argentina, Cuba y Brasil.

Además de que en 28 años, el IMC aumentó tanto en hombres como en mujeres. Teniendo que a nivel global, mil 460 millones de adultos registran sobrepeso, y la obesidad casi se ha duplicado, alcanzando 205 millones de hombres y 297 millones de mujeres, es decir 9.8 por ciento de hombres y 13.8 por ciento de mujeres.⁷

⁶ Reforma Ciencia.com, "Se duplica la obesidad en el mundo", obtenido el 3 de Mayo 2011, desde <http://www.expoknews.com/2011/02/11/se-duplica-la-obesidad-en-el-mundo/>

⁷ ibid

“El sobrepeso y la obesidad, la hipertensión y el alto nivel de colesterol no son el patrimonio sólo de los países desarrollados, sino que también afectan a los países subdesarrollados”, aseguró el profesor Ezzati.⁸

Entre los países desarrollados, Estados Unidos, cuya población padecía ya la más alta tasa de obesidad en 1980, sigue ocupando el primer lugar, con un IMC mayor a 28, seguido por Nueva Zelanda y Australia para las mujeres, y Gran Bretaña y Australia para los hombres.

Japón por su lado de acuerdo a este estudio, tiene el IMC más bajo (22 para los hombres y 24 para mujeres). Y las mujeres de Bangladesh son las que tienen menor exceso de grasa en el cuerpo, y los hombres más flacos son los de República Democrática del Congo.

Pero ocurre un caso único en Europa occidental y raro en el mundo con Italia, donde el IMC de las mujeres ha bajado en los últimos 28 años.

Además este estudio también menciona que en Bélgica, Finlandia y Francia, el IMC de las mujeres ha registrado muy poco aumento, siendo las suizas las mujeres más delgadas de Europa, seguidas por las francesas e italianas, mientras que los europeos más flacos son los franceses.

Por otro lado también observaron que en todo el mundo, el sitio de la tierra con más obesos es la República de Nauru, donde el índice de masa corporal de su población es de 33.9 en los hombres y 35 en las mujeres.⁹

Los investigadores hacen hincapié en que "el exceso de peso es un importante factor de riesgo para desarrollar enfermedades cardiovasculares, diabetes y

⁸ ibid

⁹ ibid

algunos tipos de cáncer y se considera a la obesidad responsable de tres millones de muertes anuales en el mundo".¹⁰

Si tomamos el caso de obesidad en España por ejemplo, tenemos que la Fundación Thao ha sido la encargada de presentar las siguientes estadísticas, encontradas en colaboración con la Fundación Española de Nutrición, la Universidad Complutense y San Pablo CEU (ambas en Madrid), así como la de Santiago de Compostela en siete comunidades (Madrid, Cataluña, Castilla-La Mancha, Andalucía, Baleares, Aragón y Galicia)

Según esta muestra, un 29.3% de los niños españoles sufre sobrepeso u obesidad; una cifra que se desglosa en una tasa del 21.1% de sobrepeso entre los 3 y los 12 años (con un índice de masa corporal por encima de 30). Y destacando el elevado índice de obesidad en pequeños de sólo tres a cinco años (8.4%) lo que refuerza la idea de que hay que combatir el problema desde los primeros años de vida.¹¹

Además revelan que el problema es algo superior en niñas ya que un 8.4% de ellas tiene obesidad frente al 8% de los niños, mientras que en el caso del sobrepeso, afecta a un 21.4% de las niñas y solo a un 20.7% de los niños. Aunque el estudio no entra a valorar las causas que pueden estar detrás de esta diferencia.¹²

Y algo realmente revelador es que los gastos derivados de la obesidad en España son de casi 5.000 millones de euros, una cifra que se ha multiplicado por dos en los últimos ocho años, esto lo comento el responsable de la Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición (AESAN), Roberto Sabrido.

Por otro lado Estados Unidos es otro país con este mismo grave problema.

¹⁰ Doval Hernán C.. La epidemia de obesidad: ¿resolución individual o social?. Rev. argent. cardiol. [revista en la Internet]. 2006 Oct, obtenido el 16 de Agosto 2011 desde http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1850-37482006000500016&lng=es

¹¹ ibid

¹² ibid

En el reporte Surgeon General's Report sobre nutrición y salud se dice que de las 10 principales causas de muerte en Estados Unidos, 5 están relacionadas con la obesidad.

Además en el transcurso de esta década el porcentaje de adultos con obesidad ha aumentado, calculándose que el 68% de todos los estadounidenses tienen sobrepeso. Así es como los costos totales atribuibles a la obesidad en Estados Unidos ascendieron a \$US 99.2 mil millones en 1995, de los cuales aproximadamente \$US 51.64 mil millones fueron costos médicos directos. Datos del National Health Interview Survey (NHIS) de 1994 le atribuyen a la obesidad la pérdida de 39.2 millones de días de trabajo, imputando adicionalmente 239 millones de días de incapacidad, 89.5 millones de días en cama y 62.6 millones de visitas al médico.¹³

A los estadounidenses los acompaña un buen número de países desarrollados, en donde los excesos en el consumo alimenticio han desembocado en problemas de salud pública: el aumento de la diabetes, la enfermedad miocárdica, la hipertensión arterial y el cáncer son enfermedades donde la obesidad tiene un gran impacto como factor de riesgo.¹⁴

Y por este mismo motivo, tenemos que las causas principales de la epidemia de obesidad son bastante claras: comemos en exceso, especialmente alimentos ricos en grasas, azúcares extraídos, o cereales refinados, y hemos declinado progresivamente nuestra actividad física.

Se encontró que personas con diagnóstico de diabetes reciente, que pierden 10 kg en su primer año, habían ganado 4 años de vida adicionales.¹⁵

¹³ ibid

¹⁴ La epidemia de obesidad: ¿resolución individual o social? op cit

¹⁵ ibid

Y debido a la gravedad de contraer enfermedades fuertes a causa de la obesidad, se esta presentando estas enfermedades para poderlas conocer con mas detalle.

Hipertensión

El riesgo de hipertensión es hasta cinco veces mayor entre las personas obesas en comparación con las de peso normal, y aproximadamente dos terceras partes de los casos de hipertensión están asociados con exceso de peso. En el ensayo clínico Dietary Approaches to Stop Hypertension (DASH) se demostró que las dietas grasas, especialmente con grasas insaturadas, como por ejemplo el aceite quemado o a las que coloquialmente les decimos grasas malas, inducen aumento en la presión arterial sistólica (sistólica es cuando se contrae el corazón) y diastólica (que es cuando el corazón se relaja) como hipercolesterolemia. La hipercolesterolemia es cuando hay aumento de colesterol en la sangre. Las dietas densas en energía así como ricas en grasas y azúcares refinados promueven el aumento de peso y también incrementos de 6,9 mm Hg en la presión arterial sistólica y de 5,3 mm Hg en la diastólica.

Cabe mencionar que la presión arterial en un adulto sano varía de 120/80 o 110/70 y puede ir aumentando gradualmente conforme a la edad de las personas sin que forzosamente se tenga alguna enfermedad.

Los datos de DASH sugieren que la presión arterial se puede disminuir independientemente de los cambios en el peso, en especial en hipertensos, y el efecto sería equivalente al logrado con una de las drogas hipotensoras habituales.¹⁶

Además de la enfermedad de la hipertensión también pueden contraer la enfermedad coronaria y un accidente cerebro vascular, así como también se menciona que alrededor del 90% de los individuos que desarrollan diabetes tipo 2 tienen un IMC > 23 kg/m²; el riesgo de diabetes aumenta notablemente en las personas con obesidad abdominal y en las mujeres que presentaron diabetes

¹⁶ ibid

gestacional y también por aumentos precoces de peso, especialmente en la niñez y en individuos con historia familiar de diabetes.¹⁷

Distintos cánceres

La disminución de la obesidad sería una de las más importantes causas conocidas de prevención del cáncer, ya que aproximadamente el 10% de todas las causas de cáncer entre no fumadores está relacionada con la obesidad. El sobrepeso y la inactividad serían responsables de un cuarto a un tercio de los cánceres de mama, colon, endometrio, riñón y esófago.¹⁸

Artrosis y artritis

La obesidad lleva a dolores de las articulaciones y no es rara la artrosis de la rodilla y de la cadera; aun el compromiso del túnel carpiano implica una contribución metabólica.

La hiperuricemia y la gota son características bien conocidas del aumento de peso.¹⁹

Alteraciones de la fertilidad debidas a la obesidad

A mayor grado de obesidad, más intenso es el efecto sobre la función del ovario; la obesidad es responsable probablemente del 6% de la infertilidad primaria. Con la obesidad es más común la diabetes gestacional, aumenta tres a diez veces el riesgo de preeclampsia, dificulta el trabajo de parto y la expulsión, con una incidencia mayor de partos por cesárea y de muertes maternas e infantiles.

¹⁷ ibid

¹⁸ ibid

¹⁹ ibid

Efectos sobre el sistema respiratorio

La obesidad restringe la capacidad vital y el efecto del tejido graso alrededor del cuello induce obstrucción de la respiración, con interrupción de la respiración hasta más de 30 veces por la noche, ronquidos y pausas mayores de 10 segundos, conocida como apnea del sueño.²⁰

Características psicológicas de la obesidad

Como ejemplo de un país desarrollado, tenemos el caso de Estados Unidos, estudios nacionales en los Estados Unidos del IMC de diferentes grupos demuestran que la ingesta calórica es el determinante dominante, con la disminución de la actividad física provocando el aumento de peso en muchos casos.

Ellos observaron una declinación en la actividad física, la cual fue probablemente una característica particular en las décadas de los sesenta a los ochenta. Produciendo un aumento gradual de peso entre las edades de 20 a 40 años, cuando declinan las necesidades de energía en aproximadamente 270 kcal por década; esto produce un aumento de peso de 0,5-1 kg por año.

Esto creó que se incrementara la obesidad en el año 2000 en los Estados Unidos, la cual implicó un costo total estimado de 117.000 millones de dólares. Aproximadamente 61.000 millones correspondieron a costo médico directo y 56.000 millones se debieron a costos indirectos.²¹

En 1996, 31.000 millones del costo del tratamiento para enfermedades cardiovasculares entre los adultos estaban relacionados con el sobrepeso y la obesidad.

En 2000, los costos de salud asociados con la inactividad física incrementaron a 76.000 millones. Si el 10% de los adultos comenzara un programa de caminatas regulares, se podrían ahorrar 5.600 millones en costo por enfermedades cardíacas.

²⁰ ibid

²¹ ibid

A su vez, se calcula que una pérdida de peso del 10% sostenida reduciría el costo médico durante la vida de la persona con sobrepeso entre 2.200 y 5.300 dólares, porque disminuirían los costos asociados con la hipertensión, la diabetes tipo 2, la enfermedad cardíaca y el accidente cerebro vascular.²²

Desgraciadamente uno de los sectores que están siendo más afectados son los niños. Y la mercadotecnia que están ejerciendo a nivel global varias compañías de alimentos no saludables pueden tener mucha influencia para que este problema aun siga creciendo.

Por ejemplo el Centro para el Control de Enfermedades y Prevención de Estados Unidos por medio del Instituto de Medicina (IOM) realizaron el estudio Food marketing to Children and Youth, llamado: Threat or Opportunity (Mercado de alimentos para niños y jóvenes: Amenaza u oportunidad), que proporciona información relevante acerca de cómo estas prácticas afectan la salud de los niños.²³

El IOM dice que el mercado de alimentos se dirige intencionalmente a niños que son demasiado jóvenes para distinguir entre un aviso y la verdad, induciéndolos a comer comida "chatarra".

El IOM declara políticamente su primera conclusión: la dieta de los niños estadounidenses tiene "necesidad de mejorar". Al menos el 30% de las calorías en la dieta del niño promedio deriva de dulces, gaseosas o refrescos, bocaditos salados y comida rápida.

Los refrescos son responsables de más del 10% del ingreso calórico, y representa el doble desde 1980.

²² ibid

²³ ibid

Los niños estadounidenses gastan aproximadamente 30,000 millones de dólares anuales de su propio dinero en dichos alimentos, y las compañías diseñan productos para aumentar aún más la extracción de dólares en este mercado.

El IOM proporciona una lista con muchas compañías, las cuales conducen operaciones de marketing enfocadas en niños en edad preescolar, analizando el perfil psicológico de la elección de los alimentos por los niños.

Algunos de los métodos que utilizan estas compañías intensos y penetrantes, predominando la televisión, juguetes, juegos, material educativo, canciones, películas, con actores que inducen y personajes célebres que garantizan el consumo, mensajes orales, mensajes de texto de teléfonos celulares e Internet.

Con el motivo de que los niños empiecen a reconocer las marcas, para que se las pidan a sus padres hasta lograr que se las compren.

El IOM notifica que a los 2 años de edad la mayoría de los niños pueden reconocer productos en el supermercado y pedirlos por su nombre.

Pero el propósito más insistente del marketing actual es persuadir a los niños para que coman alimentos hechos "a medida para ellos" y no lo que comen los adultos. Algunas campañas ayudan a convencer a los niños de que conocen más que sus padres acerca de lo que ellos "supuestamente" deben comer. Los expertos de marketing intentan explícitamente minar la decisión de la familia en la elección de los alimentos al tratar de convencer a los niños de que ellos y no los adultos, deberían controlar esas decisiones. Por eso, en las encuestas, los niños ahora informan mayoritariamente que ellos, y no sus padres, deciden qué comer.

Además menciona el IOM un termino que me pareció muy interesante el cual es el de "gatopardistas", esto se refiere a que como las compañías se ven crecientemente amenazadas, responden con este tipo de técnicas es decir, cambian algo para no cambiar nada. ²⁴Por eso ahora están promoviendo

²⁴ ibid

productos "aparentemente" más sanos, como dulces enriquecidos con vitaminas, chocolates con grano de cereales enteros y bocaditos salados libres de grasas transgénicas. Sin embargo, esto les permite que los productos más promocionados sigan siendo los dulces, las bebidas gaseosas y los bocaditos. Y muchas veces estos alimentos no son nada nutritivos, es solo la mercadotecnia que tratan de vender que si lo son.

Por otro lado, hay investigadores que asocian la percepción y la aceptación de la obesidad de diferentes maneras en las diferentes clases sociales.

Por ejemplo, Luc Boltanski en la década de los setenta, el cual es investigador del Centro de Sociología Europea, en su libro "Los usos sociales del cuerpo"²⁵ menciona que mediante encuestas extensas realizadas en Francia afirma que "Los gustos alimenticios de los miembros de las clases superiores, que prefieren alimentos 'sanos y livianos', legumbres verdes, comidas asadas o 'alimentos crudos', los alimentos 'de régimen', que nutren pero no engordan, se basan, en buena medida, en la voluntad de 'cuidar la silueta', de evitar 'la gordura' o la 'celulitis', de mantenerse delgados o de adelgazar.

La valoración de la 'delgadez' aumenta cuando se pasa de las clases populares a las clases altas, al mismo tiempo valoración de la fuerza física, de modo que dos individuos de la misma corpulencia serán considerados delgados en las clases populares y obesos en las clases superiores que se incrementa la atención prestada a la apariencia física."²⁶

En una encuesta realizada en Marsella con amas de casa revela que la proporción de mujeres consideradas obesas aumenta cuando se desciende en la escala social.²⁷

²⁵ Aguirre P. Ricos flacos y gordos pobres. La alimentación en crisis. Capital Intelectual; 2004

²⁶ ibid

²⁷ ibid

En su reciente obra, la antropóloga argentina Patricia Aguirre²⁸ nos comenta sobre un modelo con tres representaciones del cuerpo, los cuales se organizan a su vez en tres tipos de comensalidad.

A la primera la llama de esta manera “Cuerpo fuerte = alimentos rendidores = comensalidad colectiva”, básicamente con esto quiere decir que las personas de clase social baja acostumbran a ingerir alimentos rendidores es decir, baratos, los cuales deben llenar y deben gustar al mismo tiempo, son alimentos a menor precio y con mayor sensación de saciedad (harinas, fideos, papas, grasa, azúcar, etc.) Por lo general lo llama como “ollas populares”, las cuales de acuerdo a este modelo hace que favorezca la comensalidad que trasciende la familia y se abre también a otras personas ya que a nadie se le niega un plato porque la comida es un valor de primer orden.

Además comenta que estas personas son desnutridos crónicos, con un déficit de talla marcado desde la niñez y obesos por un exceso de energía de las grasas e hidratos de carbono. "Estos 'cuerpos fuertes' -dentro de su propio sistema clasificatorio- se convierten en 'gordos' desde la mirada de los otros sectores, y “fofos” cuando su debilidad no se correlaciona con su tamaño.”²⁹

El otro modelo es el llamado “Cuerpo lindo = alimentos ricos = comensalidad familiar” el cual va mas enfocado a la clase media.

"Para los sectores de ingresos medios la representación del ideal del cuerpo es la belleza de las formas, que suele identificarse con la delgadez.

"Es el grupo que presenta la peor de las cargas, pues sostener un cuerpo lindo y delgado teniendo como principio de inclusión los alimentos 'ricos' (identificados con las grasas, azúcares, pastas y carnes rojas) puede tornarse una misión casi imposible. Por eso sus integrantes suelen ser aficionados de cualquier tipo de dietas, realizar verdaderos ayunos que se viven como momentos de abstinencia entre grandes atracones de comida.

²⁸ ibid

²⁹ ibid

En este modelo se le da una gran importancia a la familia. La mesa pasa a convertirse en un altar donde las mujeres dejan su tiempo, su arte, su historia y su recuerdo.

"Frente al comportamiento colectivo de los más pobres y al individualismo de los más ricos; la clase media se piensa a sí misma como el último baluarte de la mesa familiar, aunque en esa mesa manden el televisor y las novelas costumbristas a la hora de la cena."³⁰

Y por ultimo, el tercer modelo es el llamado "Cuerpo sano = alimentos light = comensalidad individual" el cual esta enfocado en el sector de la clase alta.

Aquí rigen las representaciones del cuerpo sano, identificadas con la preocupación por mantenerse delgados, que en este tiempo se asocia tanto a la estética como a la salud. Este sector tiene como único principio de incorporación los alimentos 'light', productos sin grasas (ejerciendo una verdadera lipofobia) y sin azúcar. La mesa de los ricos se inclina por un tipo de comensalidad donde predominan los platos individuales, aun en las comidas del grupo familiar.³¹

"En este sector se comparte la mesa pero no necesariamente la comida. Aquí según ese modelo podemos encontrar en una cena familiar, a la madre comiendo un plato basado en la 'dieta de Saturno', al padre eligiendo un alimento bajo en colesterol, a un hijo siguiendo una dieta para deportistas de alto rendimiento y a una hija decididamente vegetariana. Es decir, se comparte la mesa pero la comida es individual; cada uno ha elegido según su necesidad, gustos, creencias y fantasías."³²

Como podemos ver en nuestro mundo globalizado, la mesa familiar está en verdadero retroceso. En todas partes en el mundo encontramos los mismos productos industrializados para los que pueden pagarlos, perdiéndose los

³⁰ ibid

³¹ ibid

³² ibid

productos regionales con sus gustos locales. Además, todos los sectores "picotean", los pobres pan, los demás chocolates o un "snack".

Se puede decir que hoy en día existe una soledad en muchos casos y sectores de la población al ingerir los alimentos. Se está perdiendo el tener el evento de "la comida" como un lugar para cumplir roles, contar historias, enterarse de acontecimientos, recuerdos casuales, comentar sobre los otros, y sobre todo para compartir ya sea entre familia o entre colegas o amigos del trabajo.

Otro punto que también tenemos que considerar del por que las personas tienen hoy en día más disposición al sobre peso y a la obesidad es por los gustos de cada uno de ellos.

Es probable que últimamente con la gran oferta de productos diferentes en todo el mundo, la gente está prefiriendo comer comida alta en carbohidratos y grasas, ya que las consideran más sabrosas que los alimentos simples, como es la carne sola, un plato de frijoles, etc.

Y sobre todo por el tiempo, el stress y el tráfico que hace casi imposible en muchos casos el que las familias hoy en día se reúnan para juntos tener el momento de la comida juntos.

Y cabe mencionar que también es muy importante el cambio del reparto del trabajo doméstico. Hoy en día más mujeres salen a trabajar y dejan a sus niños en las guarderías, por lo cual tienen que hacer la comida antes o después de haber concluido su carga de trabajo diario.

Y hace mucho más pesado esta labor de ser madres, por lo cual es muy importante y de gran ayuda que el marido y los demás hijos le ayuden con las labores del hogar.

Hoy en día ya se cocina muy poco, se come muy rápido y ya todo se compra hecho. En un estudio que realizó la Dra. Mabel Gracia en España, resulta que el 43.3% de la Población Española se identifica con prácticas que tienen que ver todas ellas con la falta de tiempo: un 18.2% con "intentar hacer la compra en un solo establecimiento", un 15.1% con "comer deprisa" y un 10% con que les "falta tiempo para comprar". Además de que en 1 de cada 3 hogares, no se planifican los menús.³³

La participación en la preparación y cocinado de los alimentos aumenta, claramente, con la edad, concentrándose la mayor implicación entre las mujeres de 45- 64 años.

Las mujeres dedican a esta tarea concreta 1 hora y 57 minutos cada día mientras que los hombres dedican 49 minutos.³⁴

Según estos datos, parece importante averiguar por qué motivos las personas comen lo que comen, ya que las exigencias cotidianas de mucha gente no permiten un estilo de vida tan equilibrado o conveniente para su salud como ellas mismas o las autoridades desearían. Así mismo también ayudaría mucho que cada quien en nuestras familias revisáramos como podemos ayudar en este caso a la persona que prepara los alimentos en casa que por lo general en los hogares Mexicanos, son las mamás las que tienen este rol en la familia para desde ir a comprar los alimentos, como ayudar a acomodarlos en la alacena y/o refrigerador o limpiarlos para que ayudemos a esta labor y podamos ingerir alimentos mas sanos y sin que una persona dentro del hogar tenga toda la carga.

³³ Gracia Arnaiz, Mabel. "Qué y cuánto comer: tomando medidas frente a las sociedades obesogénicas". Salud colectiva, Lanús, v. 5, n. 3, dic. 2009 . obtenido el 2 de Agosto 2011, desde http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-82652009000300005&lng=es&nrm=iso

³⁴ ibid

CAPITULO II

Obesidad en México

México ocupa el segundo lugar en obesidad y sobrepeso en adultos, después de Estados Unidos y el primer lugar en obesidad en niños.

En México el sobrepeso, la obesidad y sus complicaciones se encuentran entre los problemas de salud pública más importantes.

La Encuesta Nacional de Salud (ENSANUT) ³⁵ alerta sobre el riesgo en el que se encuentran más de 4 millones de niños de entre los 5 y los 11 años, pues la prevalencia combinada de sobrepeso y obesidad se presenta en uno de cada cuatro niños (26%), mientras que uno de cada tres adolescentes la padecen (31%), revelando también que el sobrepeso y la obesidad han seguido aumentando en todas las edades, regiones y grupos socioeconómicos, lo que ha llevado a nuestro país a ocupar el segundo lugar en el mundo en obesidad en adultos.

En los últimos seis años la prevalencia de sobrepeso y obesidad en el adulto ha aumentado 12% (ENSANUT, 2006) ³⁶ y tiene un patrón muy similar al de los mexicanos que viven en los Estados Unidos, que es uno de los grupos con mayor prevalencia, cercana a 70% tanto en hombres como mujeres. El problema es igualmente alarmante en niños y adolescentes. Por lo cual es necesario identificar con precisión los factores determinantes ambientales que contribuyen

³⁵ García, Eduardo et al, "La obesidad y el síndrome metabólico como problema de salud pública.", obtenido el 29 de Mayo 2011 desde http://www.scielosp.org/scielo.php?pid=S0036-36342008000600015&script=sci_arttext&lng=es

³⁶ *ibid*

al problema con gran énfasis en la comprensión de los factores básicos tales como acceso a alimentos saludables, entornos que fomenten la actividad física y al conocimiento de la población para el auto cuidado y los mecanismos involucrados en estos procesos.

De acuerdo al secretario de salud José Ángel Córdova³⁷ Villalobos, una persona que empieza a tener estos padecimientos desde muy temprana edad, tiene una reducción hasta de siete años en su esperanza de vida y por lo menos 15 años de enfermedad crónica que representa en muchos casos una disminución en su calidad de vida.

A pesar de la alta prevalencia de obesidad en México, la mayoría de los Institutos Nacionales de Salud, Hospitales Federales de Referencia y Hospitales de Alta Especialidad no tienen clínicas dedicadas a la atención del paciente obeso. Se exceptúa la Clínica de Obesidad del Instituto Nacional de Ciencias Médicas y Nutrición Salvador Zubirán (INCMNSZ).

En la mayoría de las instituciones, distintos servicios realizan esfuerzos aislados, en asistencia e investigación; sin embargo, no existen lineamientos y programas multidisciplinarios coordinados dentro de las instituciones ni entre ellas.

Por otro lado, si la mayoría de los pacientes obesos buscaran atención médica el sistema de salud sería insuficiente en relación a la infraestructura, a los recursos

³⁷ Roman, Jose Antonio, "La epidemia de diabetes se expande rápidamente", obtenido el 15 de Mayo del 2011, desde http://www.securities.com/docs.html?pc=MX&pub_id=DEMONOT&SV=EMIS

humanos y a los gastos de operación. Es por ello de gran importancia el generar modelos de atención al paciente obeso los cuales estén orientados a la prevención de sus complicaciones.

La importancia de la prevención de la obesidad radica en su naturaleza de enfermedad incurable y en los riesgos que implica. Se ha sugerido que la obesidad debe tratarse de forma similar a otras enfermedades incurables como el alcoholismo y el tabaquismo, donde la eliminación total del alcohol y del tabaco es un aspecto fundamental del tratamiento. Pero el manejo de la obesidad es más complejo debido a que no es posible eliminar los alimentos del entorno de la persona obesa.

El alto costo socioeconómico de la obesidad y del síndrome metabólico, es la limitante más importante para lograr atención integral a nivel nacional. En otras palabras, si se previene la obesidad, se disminuirían los costos de atención de pacientes con enfermedad cardiovascular o con diabetes que hoy día representan las primeras causas de morbilidad y mortalidad en adultos. De ahí la importancia de concentrar los recursos en actividades de prevención y promoción de la salud.

Actualmente, una proporción elevada de la población infantil y adolescente en México tiene sobrepeso u obesidad (5.3% de los menores de 5 años, 26% de los escolares y más del 30% de los adolescentes, según datos de la ENSANUT 2006).³⁸ De acuerdo a las tendencias que muestran las encuestas nacionales de

³⁸ ibid

los últimos años, la prevalencia va en aumento. Es indudable que el sobrepeso en la infancia es un factor de riesgo de obesidad en el adulto, así que la implementación de acciones efectivas de prevención desde la infancia debe ser una prioridad de nuestros Sistemas de Salud.

De hecho la OMS, a través de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) , así como numerosas investigaciones, han establecido que el elemento central en la obesidad es el desequilibrio energético, es decir, se consume más energía de la que se gasta. De esto se desprende que una alimentación adecuada y el combate al sedentarismo son elementos centrales que deben formar parte de cualquier esquema de prevención.

Por otro lado vemos que los pacientes obesos tienen expectativas poco realistas, ya que la mayoría quiere perder peso en poco tiempo y sin esfuerzo. Aceptan por un periodo de tiempo el cual es muy poco por lo general, el seguir una dieta y tomar medicamentos pero con la expectativa de curación, para así poder regresar a sus hábitos después en cuanto logren bajar un poco de peso. Siendo que realmente las personas se ponen a dieta fundamentalmente por cuestiones físicas – estéticas para ser aceptados por los familiares, los amigos y/o la pareja, en lugar de que lo hagan por una cuestión de salud y que sea por motivos propios con deseos de tener una mejor salud y calidad de vida.

Si observamos este problema dentro de la población indígena mexicana, vemos que ellos tienen una menor prevalencia de obesidad que el resto de la

población. En un análisis de la ENSANUT 2000 se encontró que los adultos indígenas tienen menos obesidad (13.5% vs. 24.5%) y adiposidad central (31.1% vs. 43.1%) que los no indígenas.³⁹

La prevalencia de hipertensión y diabetes mellitus en adultos indígenas fue ligeramente menor a la del resto de la población; sin embargo, la probabilidad de carecer de un diagnóstico previo fue mayor. Esta situación hace a esta población muy vulnerable porque desconoce su enfermedad y por ello no busca atención oportuna; además, enfrenta una doble carga de enfermedad importante pues en estos grupos hay mayor prevalencia de enfermedades infecciosas, desnutrición y otras que todavía representan un reto de salud pública.

Por otra parte, la idiosincrasia de la población indígena respecto a la salud no es bien comprendida y por eso es probable que los esquemas habituales de prevención y tratamiento no sean aplicables a este grupo poblacional.⁴⁰ Es necesario buscar esquemas aceptables para evitar el aumento en la prevalencia de estas enfermedades en los indígenas.

Con respecto a la población en situación de pobreza, vemos que en el pasado, la pobreza se asoció tradicionalmente a problemas de desnutrición y a otras enfermedades por carencias. Sin embargo, en ocasiones, en una misma familia

³⁹ *ibid*

⁴⁰ Flores, Mario et al, "Maternal overweight and obesity in Mexican school-age children. National nutrition survey, 1999", obtenido el 25 de Mayo 2011 desde http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0036-36342005000600009&script=sci_arttext&tlng=pt

existe la desnutrición y la obesidad ya que puede haber una madre obesa con un hijo pequeño desnutrido por ejemplo. Las dietas características de este segmento de la población en México son dietas en las que predominan productos ricos en hidratos de carbono y lípidos, tradicionalmente no perecederos y escasea en las verduras y frutas. Es por esto que las dietas de alta densidad energética pueden llegar a aportar energía en cantidades considerablemente superiores de las que se requiere y por consiguiente la gente engorda.

Por otra parte, este grupo de población con frecuencia carece de oportunidades para llevar una vida activa. Esto, aunado a la desnutrición en la niñez y el tipo de dieta les da un alto riesgo de desarrollar obesidad y suelen buscar atención médica para problemas de salud pero cuando ya están desgraciadamente en estado avanzado, limitando su calidad de vida.

Por otro lado, realizaron un estudio la ENSANUT en el 2009,⁴¹ para evaluar la relación que existía entre el sobrepeso y la obesidad maternos y el sobrepeso u obesidad en niños en edad escolar. Usaron un análisis de regresión logística y estudiaron a un total de 9,259 niños de 5 a 11 años, de los cuales 19% presento sobrepeso u obesidad. Y resulto que un 39% de las madres de los niños estudiados tuvo sobrepeso y 26.4% presentó obesidad.

⁴¹ ibid

Los hijos de madres con sobrepeso tuvieron 1.9 veces más riesgo de ser obesos y los hijos de madres con obesidad tuvieron 3.4 veces más riesgo de serlo, en comparación con los niños cuyas madres tenían un IMC normal.

El riesgo de obesidad fue 24% mayor para las niñas que para los niños. También fue mayor para los niños de madres con mejor nivel de escolaridad, en las áreas urbanas y aumentaba conforme al nivel socioeconómico. El riesgo de obesidad resultó más alto en la Ciudad de México que en la región sur del país donde siete de cada 10 niños y niñas presentan problemas de sobrepeso y obesidad.

Por lo cual según este estudio, el sobrepeso y obesidad maternos son factores de riesgo de sobrepeso u obesidad en niños mexicanos en edad escolar. Así que como sociedad se debe de promover cambios en los estilos de vida para poder poco a poco modificar los ambientes obesogénicos.

En una entrevista que ofreció el secretario de Salud del DF, Armando Ahued el 2 de Mayo en la Ciudad de México⁴², comento que de no combatir el problema de los niños obesos, a parte de después tenerlos “con una dieta súper estricta, ya con un cuidado, van a tener un daño permanente en sus riñones, se van a quedar ciegos, hay que amputarles los miembros inferiores y luego con insuficiencia renal crónica que va a terminar con diálisis o hemodiálisis”.

⁴² Eficiencia informativa, “Obesos 7 de cada 10 niños en DF”, obtenido el 15 de Agosto del 2011 desde http://www.elregionalbuendia.com.mx/hemeroteca/secciones/lector_x_seccion.php?leer=true&secciones=nacional&archivo=pos03.txt

"Los niños tienen que comer cosas que les gusten pero que también sean sanas y no les engorden. Pueden probar comida sin azúcar, cosas que no sean cremosas, quesos desgrasados y leche light. No hay que ponerles tantas tentaciones, pero tampoco prohibirles todo", comentó.

Alertó que tanto niños como niñas que a partir de los tres años tienen sobrepeso deben atenderse, pues a los siete u ocho años ya representa para ellos un problema de imagen que repercute en su desarrollo escolar y personal.

Y esto es muy cierto ya que muchas veces catalogan a los niños que tienen sobre peso como "el gordito" y sufren de burlas desde su infancia, que los niños que no son lo suficientemente maduros, puede esto ocasionarle un complejo y un posible trauma en su vida.

Y para tratar de ayudar a solucionar este problema, el gobierno ha realizado varias adecuaciones a nuestras leyes y normas oficiales mexicanas (NOMS).

Una de las NOM mas relevante en este aspecto es la NOM-043-SSA2-2005,⁴³ la cual habla de los criterios sobre los "Servicios básicos de salud. Promoción y educación" donde en algunos casos se permiten y prohíben de manera expresa ciertos alimentos y bebidas, en otros casos sólo se realizan recomendaciones generales, comenta la necesaria intervención de los docentes en la implementación de los programas que ayuden a mejorar la salud en las

⁴³ DIARIO OFICIAL (Primera Sección) 55 Lunes 23 de agosto de 2010

"ACUERDO mediante el cual se establecen los lineamientos generales para el expendio o distribución de alimentos y bebidas en los establecimientos de consumo escolar de los planteles de educación básica."obtenido el 1 Septiembre 2011 desde http://www.sep.gob.mx/work/models/sep1/Resource/635/1/images/acuerdo_lin.pdf

escuelas, enfatiza la importancia de la adopción de estilos de vida saludables, e impulsa la prevención de enfermedades. Así como el de fortalecer una cultura de hábitos alimentarios saludables y una formación alimentaria que permita a niñas, niños y adolescentes que cursan la educación básica desarrollar aprendizajes hacia una vida más sana.

También existe la NOM -174-SSA1-1998, la cual se refiere al manejo integral de la obesidad.⁴⁴

El estado de Nuevo León es otro que tampoco se salva de tener cifras tan alarmantes de obesidad, al parecer sufren el 33% de los niños menores de 5 años problemas de sobrepeso.⁴⁵ El doctor Ricardo Hernández, de la Unidad de Investigación Epidemiológica y Sistemas de Salud del IMSS en Nuevo León, señaló que este padecimiento se presenta principalmente a la influencia de los hábitos alimenticios de Estados Unidos, además del sedentarismo que afecta a las nuevas generaciones e indicó que, en promedio, la obesidad y sobrepeso en México está alrededor del 25 por ciento en niños de seis a 11 años, pero en algunos lugares en el norte de México, como Sonora, se ha reportado hasta 45 por ciento.

Además el secretario de Salud, José Ángel Córdova Villalobos⁴⁶, afirmó que las enfermedades crónicas no transmisibles representan una emergencia en salud

⁴⁴ ibid

⁴⁵ Notimex, "Sufren 33% de niños menores de 5 años en NL problemas de sobrepeso", obtenido el 1 Junio 2011 desde http://www.securities.com/docs.html?pc=MX&pub_id=NOTESTADOS&sv=EMIS

⁴⁶ Eficiencia informativa, "la obesidad amenaza sustentabilidad financiera", obtenido el 3 de Junio 2011 desde <http://www.oem.com.mx/elsoldesanjuandelrio/notas/n2058693.htm>

pública, no sólo por la pérdida de calidad de vida que generan de la población, sino también porque representan una amenaza global a la sustentabilidad financiera del sector. 'En México, las enfermedades crónicas relacionadas con la obesidad ocupan el 13 por ciento del gasto total en salud y ocasionan de siete a 11 por ciento de muertes prematuras', señaló el funcionario durante la Primera Conferencia Ministerial Mundial sobre Modos de Vida Sanos y Lucha contra las Enfermedades no Transmisibles promovida por la Organización Mundial de la Salud y que lleva a cabo en Moscú, Rusia.

Con esto podemos darnos cuenta que este grave problema no solo afecta en salud sino también en los bolsillos de las personas. Por que son enfermedades que salen muy caras a lo largo de la vida de las personas.

El Seguro Popular paga al día entre 40 y 50 pesos⁴⁷ por una consulta para el control de la diabetes, cuando se complica y requiere de hospitalización, como el coma diabético, la cantidad se eleva a mil 650 pesos, mientras que una persona gasta en menos de 12 horas más de 120 pesos comprando refrescos, galletas y papitas. Sin embargo, al final del año, quién invierte más es la población que consume los diferentes productos llamados chatarra; tan sólo en una persona la cifra se eleva a 44 mil 430 pesos. La directora del Instituto de Enfermedades Crónicas Degenerativas del Centro Universitario de Ciencias de la Salud de la Universidad de Guadalajara, Blanca Esthela Bastidas⁴⁸, mencionó que el costo

⁴⁷ Lopez, Isaura, "Obesidas, problema que va ganando terreno", obtenido el 30 de Mayo 2011 desde <http://www.oem.com.mx/eloccidental/notas/n2011970.htm>

⁴⁸ ibid

global en salud en el año 2010 fue de 89 mil millones de pesos, la mayor parte fue para atender la diabetes, hipertensión y problemas del corazón

Así que se puede decir que la población mexicana vive en un país bombardeado de alimentos que, poco a poco, van acabando con la salud de la población, aunado el estrés y sedentarismo.

Diabetes y obesidad en Jalisco

Hoy en día la diabetes en Jalisco es la primer causa de muerte en Jalisco tanto para las mujeres como para los hombres; aunque es ligeramente mayor en las primeras; por ejemplo para el año 2007 se registraron 6.48 muertes en mujeres por cada 10 mil personas del sexo femenino, mientras que para los hombres su respectiva tasa ascendió a 6.34. De hecho, esta enfermedad presenta cifras alarmantes ya que el número de defunciones a causa de la diabetes mellitus en Jalisco muestra una tendencia ascendente en el período de 1995 a 2007, partiendo de 2 mil 580 muertes en 1995 hasta alcanzar 4 mil 427 en el año 2007.

49

Cabe señalar que la diabetes afecta casi a todas las edades, incluyendo niños y jóvenes, sin embargo es más frecuente conforme se incrementa la edad de las personas. Por ejemplo de los decesos por diabetes en 2007 el 65.1 por ciento correspondieron a adultos mayores (65 años y más), mientras que un 34.1 por

⁴⁹ Consejo Estatal de Población, Gobierno del Estado de Jalisco “

La tasa de mortalidad debido a la diabetes en Jalisco se incrementó 48.7 por ciento en doce años” obtenido el 8 de Octubre del 2011 desde

<http://coepo.jalisco.gob.mx/PDF/Notasinformativas/notacoepo200919.pdf>

ciento se concentró en personas de entre 30 y 64 años; y el 0.8 por ciento a los jóvenes de 15 a 29 años.⁵⁰

Por otro lado, a través de la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2006 (ENSANUT) se estimó cuántas personas padecen la enfermedad de diabetes mellitus. Los datos de esta encuesta indican que en Jalisco al 7.9 por ciento de las personas de 20 años o más un médico les había diagnosticado dicho padecimiento; con una ligera mayor incidencia en mujeres.

Es importante enfatizar que esta cifra es conservadora de la magnitud del problema, ya que es reconocido que hay personas que ignoran que padecen la enfermedad a pesar de que la tienen. Además que el problema del sobrepeso y obesidad es uno de los principales factores de riesgo asociado a la diabetes.⁵¹

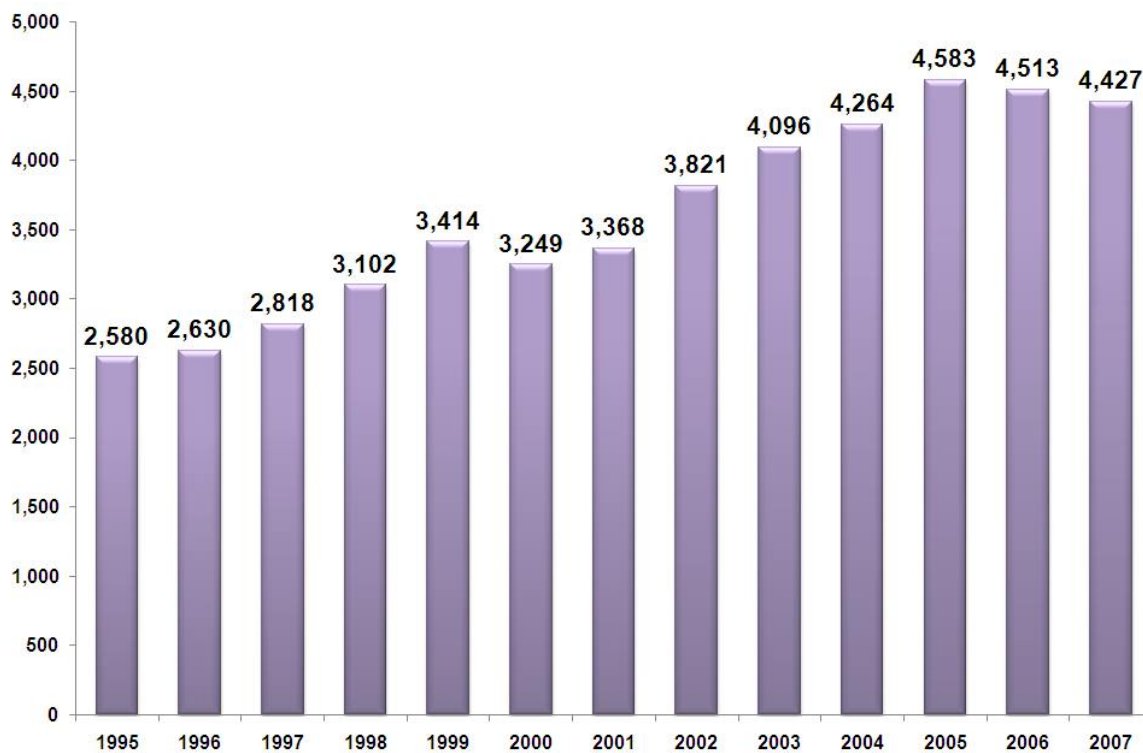
Al respecto, la ENSANUT a partir del índice de masa corporal estimó que en Jalisco el 27.7 por ciento de los niños entre 5 y 11 años tienen exceso de peso; y de ellos el 8.1 por ciento fueron catalogados como obesos. Por su parte el 35.5 por ciento de los jóvenes entre 12 y 19 años tienen exceso de peso. **En el caso de personas de 20 años o más el 69.1 por ciento presentaron exceso de peso; y el 30.9 por ciento alcanzó la categoría de obeso.** Así esta problemática es más frecuente conforme aumenta la edad y además se presenta ligeramente más en las mujeres.⁵²

⁵⁰ ibid

⁵¹ ibid

⁵² ibid

En la siguiente grafica se muestra la evolución del número de defunciones a causa de la diabetes mellitus en Jalisco en el período 1995 a 2007. En general se nota una tendencia ascendente del número de defunciones, partiendo de 2 mil 580 defunciones en 1995 hasta alcanzar alrededor de 4 mil 500 muertes anuales en el final del periodo. Si se comparan las muertes en 1995 contra las de 2007 se obtiene un incremento del 72 por ciento en el número de muertes por diabetes mellitus. Corroborando que esta enfermedad es la primera causa de muerte en Jalisco tanto para las mujeres como para los hombres.



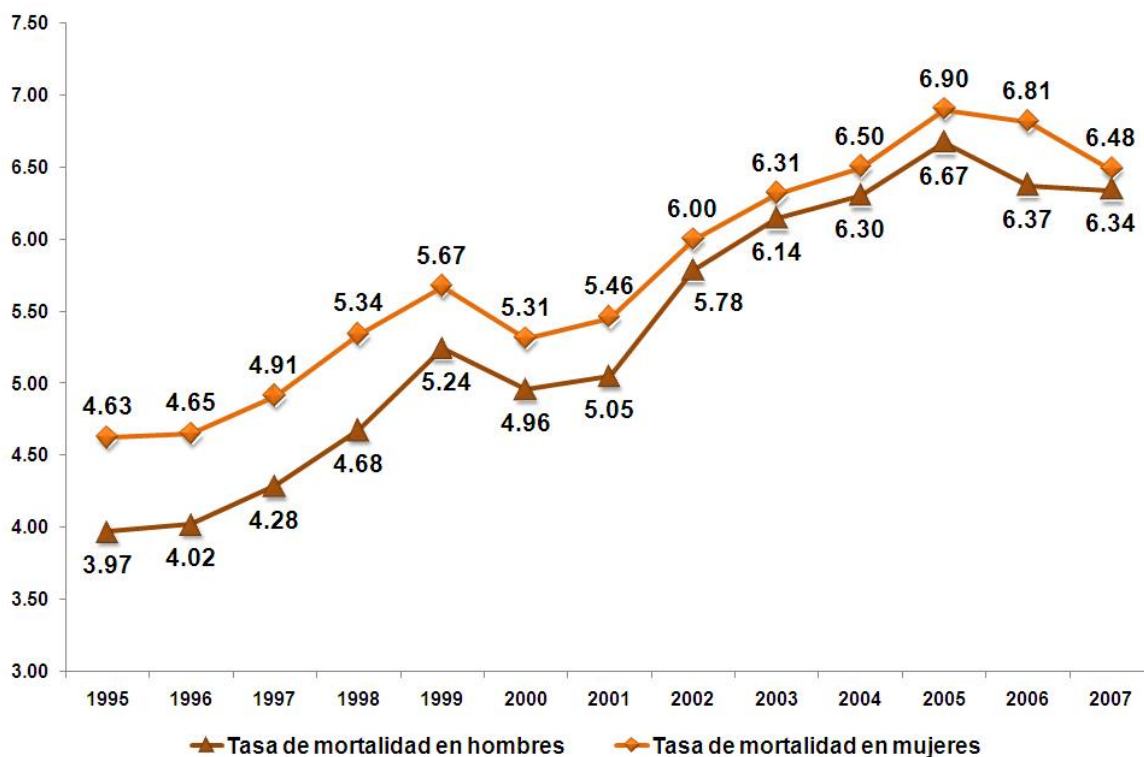
Defunciones por causa de la diabetes mellitus. Jalisco, 1995-2007.

Fuente: Elaborado por el Consejo Estatal de Población con base en SSA.

Y en la siguiente grafica se observa que la tasa de mortalidad por causa de la diabetes mellitus según sexo (por cada 10 mil habitantes, respectivamente).

Jalisco,

1995-2007.



Es conocido que el problema creciente del sobrepeso y obesidad en las diferentes etapas de la vida, es uno de los principales factores de riesgo asociado con las enfermedades crónicas, entre las cuales está la diabetes. Al respecto, la ENSANUT estimó que en Jalisco el 19.7 por ciento de los niños entre 5 y 11 años tienen sobrepeso, cuantificado a través del índice de masa corporal, mientras que el 8.1 por ciento está en peores condiciones ya que padece obesidad; por lo que en general se tendría que en Jalisco el 27.7 por ciento de los niños de esas edades tienen exceso de peso.⁵³

⁵³ ibid

De la misma manera en el caso de los jóvenes entre 12 y 19 años; el 35.5 por ciento tuvo exceso de peso. En el caso de personas de 20 años o más el 69.1 por ciento presentaron exceso de peso. Así el exceso de peso es más frecuente conforme aumenta la edad y además se presenta con mayor frecuencia en las mujeres, por ejemplo el 73.3 por ciento de las mujeres de 20 años o más padecen esta problemática, para los hombres de esas edades el 63.8 por ciento tuvo exceso de peso.⁵⁴

Las personas que han sido diagnosticadas con diabetes generalmente tienen que cambiar su estilo de vida y muchos de sus hábitos alimenticios, a fin de reducir las diversas complicaciones que frecuentemente van acompañadas de altos costos económicos y de salud

⁵⁴ ibid

Porcentaje de población con sobrepeso, obesidad, o en general con exceso de peso, según sexo y grupos de edad

Jalisco, 2006

Grupo de Edad	TOTAL			HOMBRES			MUJERES		
	Sobrepeso	Obesidad	Exceso de peso	Sobrepeso	Obesidad	Exceso de peso	Sobrepeso	Obesidad	Exceso de peso
Menos de 5 años	5.4								
5 a 11 años	19.7	8.1	27.7	16.5	9.8	26.4	23.2	6	29.3
12 a 19 años	22.5	13.1	35.5	22.4	11.4	33.8	22.5	14.6	37.1
20 o mas	38.2	30.9	69.1	40.2	23.5	63.8	36.5	36.7	73.3

Fuente: Elaborado por el Consejo Estatal de Población con base en ENSANUT 2006.

En la actualidad, 2 de cada 10 mexicanos en edad adulta sufren de diabetes, y lo más alarmante es que cada día la edad de quienes padecen esta enfermedad disminuye radicalmente, es decir, existen personas que desde la infancia padecen dicho malestar.⁵⁵

Los investigadores de la Unidad de Investigación Social, Epidemiológica y en Servicios de Salud (UISESS), aseguraron que en el IMSS Jalisco de cada 100 derechohabientes mayores de 20 años el 20 por ciento son diabéticos. Asimismo, el 24 por ciento tiene pre-diabetes, el 50 por ciento tiene uno o más factores de riesgo de padecer la enfermedad y un apenas un seis por ciento está sano y sin factores de riesgo.

Señalaron que la diabetes tipo II es la más común y está presente hasta en un 90 por ciento de quienes son diagnosticados con esta enfermedad, mientras que la tipo uno está en el cinco por ciento de los diagnósticos. Además los investigadores de la Unidad de Investigación Social, Epidemiológica y en

⁵⁵ ibid

Servicios de Salud añadieron que el desarrollo de la diabetes tipo II se ha asociado a personas cuyas madres tuvieron desnutrición en el embarazo, que tienen predisposición genética, pero principalmente a los **malos hábitos alimenticios**.

Y aseguran que más del 50 por ciento de personas que sufren obesidad y sobrepeso son diabéticos, y que el acumulamiento de grasa produce un incremento en los niveles de azúcar en la sangre.

Precisaron que una persona prediabética tiene niveles de entre 100 y 125 miligramos de glucosa en la sangre en ayuno. Son entre cinco y 10 años los que trascurren para que pase a un diagnóstico de diabético si no toma medidas preventivas.

Por esto mismo la mejor manera de prevenir la diabetes es llevar una alimentación sana y balanceada aunada a la práctica de ejercicio mínimo tres veces por semana.

Además en rueda de prensa, el responsable del Programa de Diabetes, Hipertensión y Obesidad de la SSJ, Alberto Ocampo Chavarría, comentó que “El panorama se complica porque de los **400 mil jaliscienses** con diabetes **mayores de 20 años** que la padecen, sólo 35% está en tratamiento”. En México, poco más de 10% de la población mexicana mayor de 20 años padece diabetes, es decir, alrededor de **siete millones de personas**. Lo grave es que cerca de 30% y 50% no saben que la padecen.⁵⁶

⁵⁶ Secretaria de Salud Jalisco, “Refuerzan campaña contra diabetes; registran cuatro mil 575 defunciones en Jalisco”, obtenido el 8 de Octubre del 2011 desde

Desglose de datos de la ZMG (según INEGI, 2010) (población, superficie (km2), hab/km2)

1	Guadalajara	1,495,189	187,91	9.883,4
2	Zapopan	1,243,756	893,15	1.069,4
3	Tlaquepaque	608,114	270,88	5.450,3
4	Tonalá	478,689	119,58	2.881,1
5	Tlajomulco de Zúñiga	416.626	636,93	583,0
6	El Salto	138,226	41,5	1.580,3
7	Ixtlahuacán de los Membrillos	41,060	184,25	203,4
8	Juanacatlán	13,218	89,08	95,7
-	Total ZMG	4.434.878	2.734,0	1.621,9

Esta es la distribución de la población de la Zona Metropolitana de Guadalajara⁵⁷, siendo el municipio de Zapopan el 28% de la población total.

⁵⁷ Wikipedia, Zona Metropolitana de Guadalajara, obtenido el 23 de Octubre 2011 desde http://es.wikipedia.org/wiki/Zona_Metropolitana_de_Guadalajara

Obesidad en niños

Y tocando el tema de la obesidad en los niños tenemos que según un comunicado de prensa de 2006 de la Secretaría de Salud, el Servicio de Endocrinología Pediátrica del Hospital Infantil de México Federico Gómez⁵⁸, declaró que el 40% de la población infantil en nuestro país sufre sobrepeso y obesidad. Esto comentaron que se debe en gran parte a la carga genética de los mexicanos que están predispuestos al sobrepeso favorecido por el cambio de vida que ha tenido la sociedad tanto en sus hábitos alimenticios, como de actividad física. Y muestran estas cifras alarmantes:

* Los niños que son obesos a la edad de 6 años tienen un 27% de probabilidad de ser obesos cuando sean adultos.

* Uno de cada 10 niños es obeso al llegar a los 10 años.

* Un niño obeso tiene 12.6 más probabilidades de tener diabetes mellitus y nueve veces más probabilidades de ser hipertenso a edad temprana que niños no obesos.

* Ochenta y seis por ciento de quienes llegaron a la pubertad en esa condición, tienen una alta probabilidad de mantenerse así el resto de su vida.

⁵⁸ Rosas, Irasema, "Obesidad y sobre peso infantil" obtenido el 2 de Agosto del 2011 desde <http://www.generacionnutricion.com/2010/01/obesidad-y-sobrepeso-infantil.html>

* Los niños con 15% de sobrepeso tienen alteraciones ortopédicas, dificultad para estar erguidos, alteraciones de alineación de columna y extremidades, debido al enorme depósito de grasa abdominal.

Lo cual es sumamente dramático y triste y solo nos lleva a la acción inmediata que tenemos que hacer día a día todos los mexicanos en nuestros hogares.

Poner atención en los productos que estamos ingiriendo, poner atención en las cantidades que estamos ingiriendo y hacernos un auto examen para analizarnos y ver cuales son nuestros hábitos alimenticios y el ejercicio que hacemos o dejamos de hacer y esto mismo analizarlo en las personas y familiares que viven en nuestras casas para así generar conciencia de esto y tomar acciones a un plan o régimen alimenticio si es que aplica para poder mejorar nuestra salud y nuestra calidad de vida.

Y por esta misma razón y como apoyo a la solución de este grave problema de la obesidad, estamos proponiendo a la sociedad Tapatía un pan nutritivo bajo en grasas y sin azúcar. Tanto las personas diabéticas como las personas que necesitan y desean verse bien y mejorar su salud son las indicadas para consumir este tipo de alimento.

¿Y por qué pan?

Tenemos que México es el primer consumidor de pan con 164.5 Kg. por habitante en Latinoamérica y muestra un gasto per capita de pan de \$111.4 US según constata un estudio realizado por Euromonitor Internacional.⁵⁹

Según este mismo estudio, Brasil es el país de Latinoamérica con mayor tamaño de mercado, equivalente a \$17.377 US millones, seguido de México con \$12.155 US millones y Argentina con \$2.762 US millones.

Con respecto a las tendencias del ámbito panadero en México, tenemos que los precios de los productos panificados han subido debido a que en el ámbito internacional los commodities han subido a causa del uso en la producción de etanol, las sequías que sufren los principales países productores como Australia y la explosiva demanda de países tales como China e India.⁶⁰

Por otro lado, la tortilla como es subsidiada en nuestro país ya que muchos pequeños fabricantes artesanales están recibiendo del gobierno para las compras de trigo molido o harina de trigo. El precio del kilo de tortilla subió de \$8.50 MX a \$9.00MX en 2008⁶¹, aunque muchos productores pequeños

⁵⁹ Chile potencia alimentaria," Sólo México supera a Chile en consumo de pan en Latinoamérica", obtenido el 8 de Septiembre 2011 desde <http://www.chilepotenciaalimentaria.cl/content/view/728115/Solo-Mexico-supera-a-Chile-en-consumo-de-pan-en-Latinoamerica.html>

⁶⁰ Énfasis Alimentación," Tendencias de consumo e innovación en panificados" obtenido el 12 de Agosto del 2011 desde <http://www.alimentacion.enfasis.com/notas/14982-tendencias-consumo-e-innovacion-panificados>

⁶¹ ibid

vendieron dicho producto a precios más elevados, abusando de la especulación en torno a los precios de los cereales.

Los productores artesanales de pan, productos de confitería y pasteles fueron forzados a aumentar sus precios unitarios minoristas para subsistir en el mercado, así que los consumidores finales se muestran sensibles a los aumentos de precios, ya que los productos de panadería están presentes en la dieta de casi todos los mexicanos.

El pan blanco es el más popular entre los panes envasados/de elaboración industrial, con una participación del 37% de las ventas en 2008, debido a su fuerte penetración en los hogares de bajos ingresos. Sin embargo, los consumidores que han adoptado dietas saludables están llevando a la declinación de dicho porcentaje, ya que las ventas de categorías de rápido crecimiento, como la de los panes elaborados con múltiples granos, representan ahora el 25% del total de las ventas, avanzando así sobre la participación del pan blanco en el mercado.

Las ventas de tortilla envasada/de elaboración industrial también están creciendo debido a la mayor estabilidad de sus precios, en comparación con los que fijan los productores artesanales, y representan el 23% de las ventas totales. Finalmente, el pan tostado registra una participación decreciente en el mercado, debido a su precio menos competitivo, un 70% más alto que el del pan común. La mayoría de los consumidores acostumbra tostar el pan en sus hogares.

La mayoría de los pastelitos envasados/de elaboración industrial se venden en formatos multipack, que contienen dos o cuatro porciones que habitualmente se consumen como colación. Los niños y los adolescentes representan el segmento más importante de consumidores de estos pastelitos.

Los panques son los productos de pastelería más populares de entre los envasados de elaboración industrial. Sus ventas superan en valor al 20% del total, seguidos de las donas, con el 17% y de las croissants, con casi el 16%. La mayoría de estos productos son consumidos en el desayuno o en la merienda.⁶²

En los puntos de venta, la comercialización de productos de panadería representa una pequeña porción de las ventas minoristas. Un importante porcentaje de consumidores acostumbra comprar pan fresco artesanal y productos de pastelería frescos todas las mañanas, como si recién salieran del horno. La frecuencia de visitas de los consumidores a supermercados es inferior a la de las compras en panaderías artesanales. Las panaderías presentan una fuerte competencia a los productos envasados, que no pueden competir con los productos artesanales si de frescura se trata.

La mayoría de las innovaciones relacionadas con productos saludables durante el período 2007/2008⁶³ tuvo lugar en las panaderías artesanales, donde la oferta de panes elaborados con múltiples granos y alto contenido de fibras crece constantemente. Los panes que contienen linaza, centeno, avena y otras clases de granos pueden encontrarse en envases unitarios o estándar. En las

⁶² ibid

⁶³ ibid

panaderías instaladas en tiendas, productos saludables tales como baguettes, chapatas, bolillos, bollos y productos de pastelería suelen exhibirse junto al mostrador de delicatessen, tentando a los consumidores a probar estos panes más saludables.

Los productos de panadería orgánicos tienen muy escasa presencia en los barrios de más altos ingresos de México.⁶⁴

Además que se espera como proyecciones que las ventas minoristas de productos de panadería registren un crecimiento dinámico del 4% anual promedio durante el período 2008-2013⁶⁵. En claro contraste, en ese mismo período, la Tasa Compuesta de Crecimiento Anual de los volúmenes de ventas minoristas registrará un porcentaje mucho menor, equivalente al 1%. Las ventas de volúmenes minoristas serán reflejo del crecimiento de la población, dada la madurez de la categoría. La presentación de productos con características especiales podría imprimir dinamismo a este desolado escenario de proyecciones.

Otra amenaza contra el crecimiento es la competencia proveniente de productos tales como las barras de cereales y los yogures, que se consumen habitualmente en el desayuno como sustitutos del pan, los productos de confitería y las tortas. Además, el rápido aumento de las tasas de diabetes y problemas de sobrepeso en el país podría derivar en que muchos de estos consumidores deje de consumir productos de panadería.

⁶⁴ ibid

⁶⁵ ibid

Las variedades gourmet, los productos de panadería funcionales y ricos en fibras, los envases convenientes, las porciones miniatura o los formatos con porciones individuales se convertirán en importantes estrategias. Si aumentan los precios de los productos de panadería, la gente limitará su consumo. Por este motivo, por ejemplo Productos Marinela presentó envases de porciones únicas de sus Chocorroles, de forma tal que los consumidores continúen comiéndolos a un precio accesible. Otros pequeños fabricantes de productos de panadería envasados seguirán una estrategia similar. Se espera que las panaderías artesanales y las “tortillerías” reduzcan el tamaño de los panes, las tortillas, los productos de pastelería y las tortas para mantener sus márgenes de ganancia a lo largo del período mencionado.

Capitulo 3

La competencia

Competencia

Debido a que los productos Comelight están enfocados hacia el mercado de los diabéticos y a las personas que desean cuidar su salud y su físico del segmento de mercado tapatío de clase media alta y alta, y por otro lado, las empresas multinacionales Bimbo & Kellogg's no son considerados como nuestra competencia debido a que ellos se enfocan a cualquier persona a nivel nacional en el segmento de mercado bajo y medio, donde ellos utilizan una estrategia de penetración de mercado con presencia en casi todos los abarrotes de la ciudad. Así que si analizamos en el mercado tapatío las marcas y productos que hay y que si pueden ser nuestra competencia, observamos las siguientes;

Mundo Light.

Mundo Light es una pastelería que cuenta con 5 sucursales en la Ciudad de Guadalajara Jalisco, en donde ofrecen 9 tipos de pasteles, 3 tipos de pan dulce, 5 sabores de galletas y gelatinas.

En base a una investigación de campo realizada, el personal de Mundolight argumenta que sus pasteles son Light sin azúcar, y que sus pasteles tienen 38% menos calorías que los pasteles tradicionales.

Pero si analizamos bien sus productos, no cuentan con tablas nutrimentales y utilizan chocolate, almíbar de frutas, crema pastelera, etc. Que realmente es dudoso que sean 100% hechos con splenda.

Por otro lado cuentan con mas productos como lo son, geles, cremas, zapatos para diabéticos, paletas, barritas con splenda, chocolates y dulces sin azúcar,

etc. Estos productos los venden a través de su tienda hermana que se llama El mundo del Diabético.

Por otro lado los precios que manejan son mas altos a los que Comelight manejaría. Como se menciona anteriormente, solo ofrecen 3 tipos de pan dulce, los cuales son las conchas, los roles de arándano y el pan de elote. Los precios de las conchas son de \$11 pesos, los roles de arándano son de \$17 pesos y el pan de elote es de \$20 pesos.

Mundo Light	PRECIO
Conchas	\$ 11.00
Roles de arandano	\$ 17.00
Pan de Elote	\$ 20.00

A continuación se muestra una tabla comparativa con nuestra competencia donde se puede observar estos puntos.

MUNDO LIGHT	STATUS vs Competencia
Sabor amargo en su pan de elote, conchas insaboras y el rol de pasas tiene bien sabor pero es dudoso que no tenga azúcares por la consistencia pegajosa que presenta	SABOR Comelight
Precios elevados Concha \$ 11, Rol de pasas \$17, Pan de elote \$20	PRECIO Comelight
adecuada mediana no especifica el peso pero visualmente es una porción mediana	PORCIÓN IGUALES
3 sabores; Conchas, Rol de pasas y pan de elote	VARIEDAD Comelight
sin envoltura individual / se vende en una bolsa grande color café de papel estrasa	PRESENTACIÓN Comelight
pasteles light galletas, dulces, mermeladas, cremas y zapatos para diabeticos	LINEAS EXTENSION MUNDO LIGHT
No presenta una tabla nutrimental de cada uno de sus productos que avale las calorías reales	CALORIAS Comelight
Diabeticos	MERCADO IGUALES
Solo venden sus productos en sus 2 sucursales en Guadalajara	CONVENIENCIA Comelight

D´meals

La empresa D´ meals es otro posible competidor, ya que ellos comercializan galletas sin azúcar, con splenda.

Los sabores que ofrecen son de nuez, sabor surtidas, de chocochips, fresa y chocovainilla.

Manejan la presentación en caja de 250 grs. Teniendo 15 grs. la porción que es una galleta y la caja trae 17 galletas, con un precio de \$31.40 pesos

Los ingredientes que dice tener su producto ⁶⁶sabor nuez, son los siguientes: harina de trigo, suero en polvo, harina de soya, grasa vegetal, sucralosa

⁶⁶ Todo para diabetes, obtenido el 17 de Septiembre del 2011 desde <http://www.todoparadiabetes.com/proddetail.asp?prod=SEN%2D14006&cat=57>

(edulcorante no calórico), polvo para hornear, sal, BHQ como antioxidante, lecitina de soya, nuez, color amarillo y sabor nuez.

Y las de sabor surtidas dicen lo siguiente : harina de trigo, suero en polvo, harina de soya, grasa vegetal, sucralosa (endulzante no calórico), polvo para hornear, sal, BHQ como antioxidante, lecitina de soya, nuez o chispas de chocolate, color amarillo o color caramelo, sabor vainilla o sabor chocolate.

Como podemos ver, estos productos no ofrecen ingredientes 100% naturales sino que usan colorantes y usan sabores artificiales. Por otro lado, es muy chistoso que todos sus productos tengan exactamente la misma tabla nutricional y con exactamente las mismas calorías por porción e información.

Por lo cual esto nos daría a nosotros una ventaja competitiva al poder ofrecer un producto con ingredientes naturales.

Tailfields

Por otro lado tenemos a la empresa Tailfields con su marca Fiber Cookies. Ellos manejan los sabores ciruela pasa, cocoa, café, manzana, naranja, piña y plátano. Y estos son los ingredientes⁶⁷ que dicen tener sus productos: harina de Trigo, Salvado de Trigo, Avena Integral, Fructuosa, Aceite Vegetal Comestible (canola), Clara de Huevo, Fibra de Soya, Fibra de Avena, Fibra de Manzana, Semillas de Linaza, Leticina de Soya, Polvos de Hornear (pirofosfato ácido de sodio, bicarbonato de sodio, fosfato monocálcico), Sorbato de Potasio y Sabor Vainilla. Además de acuerdo a su sabor, contienen: Ciruela Pasa ó Cocoa, Café

⁶⁷ ibid

y Canela ó Manzana Natural y Canela ó Naranja Natural ó Piña Natural ó Plátano Natural.

Las porciones que manejan por galleta es de 15 grs aproximadamente y las porciones que trae cada caja son de 17 porciones aproximadamente. Tienen un precio de \$35 pesos. Las calorías por galleta son de 75 calorías (Kcal), pero tienen 3.85grs de grasa total.⁶⁸

Estos productos mencionan que usan ingredientes naturales, pero muestran que utilizan mas grasa que los productos de la empresa D´meals y son más caros también.

Pecanin Cookie

Y finalmente también se encuentra la empresa Pecanin Cookie, la cual ofrece galletas pequeñas de nuez y chocochips. Las calorías que contiene cada porción de 30 grs es de 83kcal para el sabor de nuez y de 101 kcal para el sabor de chocochips.

Los ingredientes que dicen tener sus productos son los siguientes: harina de trigo adicionada con vitamina B1, B2, B3, B9, ácido L-ascórbico, hierro y zinc grasa vegetal (libre de aceites hidrogenados), nuez pecanera desgrasada, isomalt, fibra dietética, maltodextrina y sucralosa como edulcorante. Y comentan que “el consumo excesivo de este producto puede provocar efectos laxantes.”⁶⁹

⁶⁸ Empresa Tailfelds, obtenido el 17 de Septiembre del 2011 desde <http://www.taifelds.com.mx/fc01.html>

⁶⁹ ibid

Cabe mencionar que una desventaja de esta empresa es que solo ofrece productos sabor nuez. Y tampoco es bueno que un ingrediente que utilizan puede causar diarrea a algunas personas que consuman en exceso su producto, pero tampoco comentan cuantas porciones son las permitidas para no tener ningún tipo de efecto laxante en su cuerpo. Además de que el precio es mucho mas elevado, ya que una caja de 750 grs cuesta \$156 pesos.

Cabe mencionar que las marcas de galletas D´meals, Tailfelds & Pecanin Cookies tienen su punto de venta a través de las tiendas de autoservicio como Walmart, Soriana, Megamercado y Superama. No cuentan con tiendas propias donde ofrezcan sus productos. Por otro lado, la marca Mundo Light es la única que cuenta con 2 tiendas propias en la ciudad de Guadalajara donde ofrece sus pasteles y sus 3 tipos de pan dulce con splenda.

A continuación se muestra una tabla comparativa de nuestros competidores:

COMPETENCIA	PRODUCTO	SABORES	PRECIO	PORCION	CALORIAS	PRESENCIA
Mundo Light	Pasteles y 3 tipos de pan dulce	conchas, roles de arandano y pan de elote	\$16 promedio 1 pieza de pan	1 pieza de pan 50 grs	no tiene información nutrimental	2 tiendas propias en Guadalajara
D´meals	Galletas con splenda	nuez, chocochips, surtidas, fresa y chocovainilla	\$31.40	250 grs 15grs cada galleta	40 kcal por galleta	tiendas de autoservicio
Tailfelds	Galletas con splenda	ciruela pasa, coca, café, manzana naranja, piña y platano	\$35	15grs cada galleta	75 kcal por galleta	tiendas de autoservicio
Pecanin Cookies	Galletas con splenda	nuez y chocochips	\$156.50	750grs	83 kcal nuez 101 kcal chocochips	tiendas de autoservicio

CAPITULO 4

Paradigmas Referenciales

Parece ser que el consumidor del siglo XXI está tremendamente sensibilizado con los diferentes parámetros organolépticos de los alimentos; es decir, hoy en día aprecia mucho el color, el aroma, la textura o el sabor de un alimento. Y además existe una corriente claramente favorable hacia los alimentos que conservan sus propiedades sensoriales más puras, reclamando el consumidor alimentos naturales. La industria de la alimentación sabe de esta tendencia, de ahí la importancia de los análisis sensoriales como única vía para conocer cómo perciben y valoran los productos sus principales destinatarios.

Las características organolépticas de un alimento pueden variar mucho con el tiempo, con el tratamiento que se le da, con todos los aditivos, conservadores y demás agentes externos que pueden agregársele durante el proceso de recolección, transporte, empaque, etc. Así que los alimentos organolépticos son aquellos que pueden conservar todas sus características originales de olor, sabor, color, textura, etc.⁷⁰

Para saber cuál es la manera de detectar las características organolépticas de los alimentos, hay que empezar por utilizar los órganos de los sentidos: vista, olfato, gusto, tacto y hasta oído, pues muchas veces podemos escuchar cómo suena un alimento al morderlo y así poder determinar su frescura.

⁷⁰ Servicios de Alimentación, “Y, ¿qué es eso de alimentos organolépticos?”, obtenido el 17 de Septiembre del 2011 desde <http://www.familia-tork.com/servlet/co.com.pragma.documenta.servlet.seccion.MostrarDocumento?idDocumento=180&seccion=/HOME/MAGAZIN/SERVICIOALIMENT/>

En la actualidad se está generando una conciencia del “regreso a lo natural” y por eso la seguridad alimentaria es uno de los temas que se analizan cada vez con mayor rigurosidad y con ella se busca con más ahínco consumir alimentos lo más naturales posibles, es decir, que conserven todas sus propiedades organolépticas intactas y de la manera más natural, sin conservantes, aditivos, preservativos, colorantes, saborizantes, etc. que, a pesar de modificar positivamente el producto final, pueden generar enfermedades que aún hoy en día son materia de estudio.⁷¹

Y obviamente un alimento que no tiene conservadores ni aditivos de ninguna especie es mucho más perecedero que uno que sí los tiene. Es así como los alimentos organolépticos deben ser empacados de maneras muy distintas.

Los métodos más comunes son los empacados al vacío, o los alimentos empacados en tetrapack, que es un sistema especial de empaque de capas sobre capas que impiden la entrada de la luz.

Además cuando se está encargado de la elaboración de los alimentos, sea en la empresa o en casa, manipularlos correctamente garantiza no sólo el buen sabor de los mismos, sino también la salud y bienestar de quienes los ingieren.

⁷¹ ibid

De hecho existe la **HACCP**, la cual es un sistema de control de procesos (Hazard Analysis and Critical Control Points, o Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control), cuyo objetivo es prevenir riesgos en la cadena productiva y asegurar que la producción esté exenta de riesgos de contaminación, químicos, físicos y microbiológicos.⁷²

Esta norma garantiza la calidad de los productos en las industrias alimenticias. Es una garantía para el consumidor, y proporciona rentabilidad para la empresa.

El HACCP tiene unos pasos de aplicación que incluyen:

- Identificar los riesgos en la cadena productiva
- Determinar los Puntos Críticos de Control (PCC) en tales riesgos
- Establecer límites críticos para cada PCC.
- Establecer procedimientos de monitoreo
- Implementar correctivos y registros
- Establecer un método de verificación
- Establecer un sistema de registro y documentación

El HACCP puede aplicarse a lo largo de toda la cadena alimenticia, desde el productor primario hasta el consumidor final. Entre las ventajas de este sistema, además de la mejora de la calidad de los alimentos, figuran un mejor

⁷² ibid

aprovechamiento de los recursos y una respuesta más oportuna a los problemas.

Por otra parte, la aplicación del sistema HACCP puede facilitar la aplicación de la reglamentación y promover el comercio internacional al aumentar la confianza en los productos.

La aplicación del sistema es compatible con los demás sistemas de control de calidad, como la serie 9000 de la ISO, y es el método de referencia para controlar la inocuidad de los alimentos en el marco de tales sistemas.

Directrices para la aplicación del sistema HACCP ⁷³

Antes de aplicar el sistema de HACCP a cualquier sector de la cadena alimenticia, el sector deberá estar funcionando de acuerdo con los Principios Generales de Higiene de los Alimentos del Códex, los códigos de prácticas pertinentes y la legislación de inocuidad de los alimentos de cada país.

Cuando se identifiquen y analicen los riesgos y se efectúen las operaciones consecuentes para elaborar y aplicar sistemas de HACCP, deberán tenerse en cuenta las repercusiones de las materias primas, los ingredientes, las prácticas de fabricación de alimentos, la importancia de los procesos de fabricación para el control de los riesgos, el probable uso final del producto, las categorías de consumidores afectados y los datos epidemiológicos relativos a la calidad de los alimentos.

⁷³ ibid

Por otro lado, en Europa se realizó una investigación muy interesante a través de encuestas cara a cara a 1,050 personas de 5 diferentes países de la comunidad Europea (Bélgica, Croacia, España, Francia y Polonia) llamado “EU-FRESHBAKE” utilizando la tecnología “Bake off technology” (BOT)⁷⁴ el cual fue fundado por la Unión Europea. Este proyecto comenzó en Octubre del 2006 y lleva 36 meses en práctica y estudio.

Esta tecnología se refiere a producir pan a niveles industriales y congelarlo y posteriormente terminarlo de hornear y venderlo en muchos centros de horneado (llamado “hot points” o pequeñas tienditas). Las cuales consisten en una pequeña cabina de fermentación y un horno.

Los objetivos de este proyecto son los de entender la actitud de los Europeos sobre innovaciones en pan y también el de conocer las causas determinantes de esto.

Durante esta investigación se observaron dos tipos de consumidores.

El primer grupo son los consumidores frecuentes, los cuales consumen pan a diario. Ellos representan el 62% y se enfocan en la calidad y en el placer.

El segundo grupo son los consumidores que ingieren pan con menos frecuencia. Lo hacen una vez a la semana. Ellos representan el 38%. Este grupo presenta un gran interés en la nutrición y le da importancia a la vida anaquel de los productos.

⁷⁴ J.L.Lambert et al, “THE ATTITUDES OF EUROPEAN CONSUMERS TOWARD INNOVATION IN BREAD; INTEREST OF THE CONSUMERS TOWARD SELECTED QUALITY ATTRIBUTES” obtenido el 20 de Setiembre del 2011 desde <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1745-459X.2008.00203.x/abstract?globalMessage=0>

Los habitantes del Norte y los del Este de Europa así como la población joven, esperan del pan que sea una comida que se adapte al estilo de vida actual ,que además tenga una larga vida de anaquel y que contenga información nutrimental.⁷⁵

Por su parte los franceses y los habitantes de Europa del Sur, le dan más importancia a la frescura y al placer del producto.

Existe una matriz muy compleja de cualidades sociales y actitudes cualitativas hacia el pan que varían de país en país.⁷⁶

También se menciona que el mercado Europeo esta bajo presión por la demanda del consumidor Europeo el cual espera que se le ofrezca muchas variedades de pan, incluyendo productos étnicos, productos que promuevan la salud, productos anti-alérgicos como por ejemplo los libres de gluten; los cuales previenen la enfermedad llamada Celiac. Y que tengan un gran nivel de frescura y cualidades organolépticas.

Este estudio encontró que la acción del mercado de productos de panadería congelada no es el más grande pero si esta creciendo muy rápidamente. El crecimiento que muestra es de 10% por año.

Una desventaja de esta tecnología BOT es que consume 4 veces mas de energía que si se horneara tradicionalmente el producto. Ya que se requiere pre hornear, congelar, almacenar en congelado y volver a hornear.

⁷⁵ ibid

⁷⁶ Ibid

Así que es todo un reto el de reducir este consumo de energía además de que los consumidores cada vez esperan una mejor calidad en términos de nutrición y sobre todo el que el producto muestre la información nutrimental puesto que se vende sin empaque actualmente.

Por otro lado, esto es lo que han encontrado a través de este estudio;

- Los consumidores con mayor interés en desarrollo nutricional de los productos son individuos que cuidan de su salud y su apariencia física y además cuentan con un mayor nivel de educación.
- Las personas que se mostraron interesadas en productos libres de gluten están ligadas a la neofilia, las cuales son personas a quienes les agrada la innovación o nuevos productos. Son personas de mente abierta y aceptan ingredientes nada convencionales a las recetas tradicionales, pero nunca olvidando el placer de la comida. Cabe mencionar que las propiedades organolépticas del pan libre de gluten será un reto para este tipo de consumidores.
- Por otro lado, tenemos a los consumidores neofobicos, los cuales son los que no están interesados en la innovación de los productos o en nuevos productos. Ellos consumen por lo regular sándwiches y pueden estar interesados en una larga vida de anaquel de los productos. Además pueden tener una mala percepción de los productos industrializados. Y no están dispuestos a pagar más por un producto innovador.

- El 75% de las personas encuestadas prefieren pan caliente y comprarlo diariamente. El 70% de estas personas tienen una actitud neofilica.
- Se encontró que el pan para los franceses es un alimento sagrado.
 - 1) El pan es un alimento básico, esencial desde el origen de la humanidad
 - 2) El pan es un elemento esencial de la comida, un producto básico diario
 - 3) El pan alimenta a la humanidad
 - 4) El pan es un alimento vital, indispensable
 - 5) El pan es lo primordial en la comida, sin pan, uno no puede comer
 - 6) No es concebible cualquier comida sin pan

Como podemos observar, este estudio refleja la realidad de las innovaciones que día con día se están realizando a través de diferentes países del mundo. Además de la concepción y la gran importancia que tiene el pan para muchos millones de personas en el mundo.

Capitulo 5

Planteamiento estratégico y modelo de negocio

Conociendo la propuesta de negocio Comelight

ComeLight es una propuesta de negocio para poder crear una empresa Mexicana joven con la necesidad de ofrecer productos saludables, innovadores, a precios razonables, frescos, con gran sabor y de alta calidad. Fortaleciendo el estilo de vida y la cultura de la salud en México.

Estaría fundada por jóvenes empresarios con la necesidad de proveer y ayudar a que los Mexicanos consuman alimentos saludables, detectando el gran problema social que se vive en México y siendo catalizador para ayudar a resolver este problema social nutrimental.

Siendo el segundo país a nivel mundial con mayor número de diabéticos y con un mayor número de niños obesos es necesario el tomar acciones para promover esta mejora alimenticia.

Misión

Innovar, nutrir y agradar a nuestros comensales con nuestros productos, contribuyendo a una vida saludable para nuestros clientes al mismo tiempo que disfrutan de alimentos sabrosos.

Valores:

Pasión por el servicio al cliente

Austeridad & productividad

Honestidad

Calidad y Compromiso

Respeto a la dignidad humana

Innovación y Creatividad

Visión

Gozar de la preferencia en los hogares tapatíos donde uno o mas miembros de la familia son diabéticos y/o uno o varios miembros de la familia se preocupan por su salud y quieren verse con una mejor figura física.

Contribuir al desarrollo social

Duplicar el valor de nuestro negocio cada 5 años

Ser líderes en los mercados en donde participamos, primeramente regional la cual seria la Zona Metropolitana de Guadalajara, después a nivel Estatal y así sucesivamente.

Objetivo

Ser una empresa rentable que ofrezca productos innovadores y satisfaga la necesidad de las personas que deseen consumir alimentos sabrosos bajos en calorías y además ayudar a los diabéticos Tapatíos a sobre llevar de una mejor manera su enfermedad ofreciéndoles productos sin azúcar y reducidos en grasa para su consumo.

En la fase inicial de la empresa, y como una estrategia piloto, se pretende comenzar con la venta del producto a través de acuerdos comerciales con comedores industriales de dos empresas multinacionales de procedencia Norteamericana que tienen presencia en la ciudad de Guadalajara Jalisco, haciendo uso de los contactos que se tienen actualmente. Atacando un mercado cautivo de alrededor de 18,000 personas.

Además se pretende penetrar el mercado Tapatío a través de algunas cadenas de auto servicio y establecimientos que venden productos tipo gourmet ya que nuestros productos van enfocados a un segmento de mercado de clase media alta y alta.

Y al mismo tiempo vender a nuestros clientes a través de una pagina web donde se aplicara el sistema “BTO” el cual es un “Build to order”.

Nuestros clientes podrán hacer sus pedidos en línea y especificar si requieren algún detalle o presentación extra que requieran y nosotros entregaremos a sus puertas si es que así también lo desean.

Conociendo el Producto Comelight

Nuestros productos tienen la principal característica que son saludables y dietéticos. Se utilizan ingredientes alternos los cuales son menos calóricos y son de origen natural. Un ejemplo de esto es la soya, verduras y reducción en grasas, fabricados con splenda y raciones justas y medidas en base a la ingesta calorica diaria que una persona sin sobre peso debe de consumir.

Estos son los productos que se pretenden introducir en el mercado;

- **Muffin marmoleado Light**

Exquisita consistencia con sabor a chocolate y vainilla, elaborado con cocoa y extracto de vainilla, reducido en grasas, y libre de azúcar ya que esta elaborado con Splenda.

- **Muffin de Aguacate Light**

Deliciosa consistencia con sabor único a aguacate ya que contiene pulpa natural de aguacate, reducido en grasas y endulzado con splenda

- **Muffin de chocolate Light**

Suave consistencia sabor a chocolate, elaborado con cocoa natural, splenda y reducido en grasas.

- **Muffin de vainilla Light**

Suave consistencia con sabor a vainilla natural, esponjosa y elaborada con Splenda y reducida en grasas.

- **Pan de plátano Light**

Delicioso sabor a Plátano, excelente consistencia, elaborado con ingredientes naturales, plátanos, reducido en grasas y splenda.

- **Pan de zanahoria Light**

Fabricado con zanahoria natural, deliciosa consistencia suave y esponjosa, reducido en grasas y splenda

- **Pan de naranja Light**

Fresco y delicioso sabor a naranja natural, elaborado con jugo de naranja real, reducido en grasas y endulzado con Splenda.

- **Pan de nuez Light**

Elaborado con nueces reales, exquisito sabor natural, reducido en grasas y endulzado con Splenda.

Cabe mencionar que la mayoría de los productos se endulzan con splenda pero también se esta considerando endulzarlos con stevia y con inulina que es la miel del agave azul para que así las personas que no quieren o no pueden comer productos con splenda, también puedan disfrutar de estos productos que estaríamos ofreciendo al mercado.

Presentaciones

Las presentaciones de los productos van a ser en bolsitas herméticas al vacío de 50 grs cada pieza de pan. Esta porción es individual. Cabe mencionar que también hay la presentación familiar, la cual cuenta con 8 pzs de pan que cuentan con una base de cartón y bolsa hermética de plástico al vacío.

Los pedidos BTO, depende del tamaño y del evento son las presentaciones que se manejan pero llevan una caja de cartón con su tapadera respectivamente rotuladas.

Capítulo 6

Plan de Marketing y Comercialización

Segmento de Mercado de Comelight

Con respecto al segmento de mercado principalmente son las personas diabéticas, que de acuerdo a estas cifras de la Secretaria de Salud de Jalisco, menciona que hay 400 mil jaliscienses mayores de 20 años diabéticos, además de que también va enfocado a todas las personas que tienen sobre peso en la zona metropolitana de Guadalajara y que quieren adelgazar, verse mejor, cuidando de su peso pero a su vez pueden hacerlo consumiendo producto rico y bajo en calorías.

Estas personas son de nivel socioeconómico de clase media y media alta. De hecho se busca penetrar el mercado de las personas que trabajan dentro de empresas grandes que cuentan con comedores Industriales donde estos comensales buscan cuidar de su salud con productos sanos y no calóricos.

Pretendemos cubrir la necesidad de hoy en día de tanto hombres y mujeres que prácticamente viven muy acelerados y no tienen tiempo de desayunar, comer o cenar en la comodidad de sus hogares y debido a esto no les queda otra opción que la de comer alimentos chatarra para poder llenarse y satisfacer su hambre. Por consiguiente cada vez es más difícil para las personas el que puedan mantener la línea, puesto que prácticamente todo lo que están consumiendo es rico en calorías y con pocos nutrientes. Así mismo por estas prisas a los niños se les está dando este mismo tipo de alimentos, lo cual causa que el niño crezca y aprenda malos hábitos de comida y tiene más probabilidades de ser un niño obeso en el futuro.

Por otro lado, de acuerdo con información de Vision Spin SC de un estudio que realizaron en el año del 2010 del detalle de nivel socio económico y mercadológico, hay 1237 colonias que comprenden la zona metropolitana de Guadalajara.

De las cuales del nivel medio superior, hay 119 colonias, siendo esta su distribución:

MEDIO SUPERIOR MUNICIPIO	Total Colonias
EL SALTO	1
GUADALAJARA	35
TLAJOMULCO	1
TLAQUEPAQUE	2
ZAPOPAN	80
Grand Total	119

Del nivel Alto inferior hay 92 colonias, siendo esta su distribución por municipios.

ALTO INFERIOR MUNICIPIO	Total Colonias
GUADALAJARA	14
TLAJOMULCO	2
TONALA	1
ZAPOPAN	75
Grand Total	92

Y del nivel Alto Superior hay 62 colonias con esta distribución:

ALTO SUPERIOR MUNICIPIO	Total Colonias
GUADALAJARA	23
TLAJOMULCO	1
ZAPOPAN	38
Grand Total	62

Cabe mencionar que algunas colonias significativas tales como Club de Golf Sta. Anita o el Palomar no aparecen en este estudio, pero la razón se desconoce.⁷⁷

Con esto podemos observar que en Zapopan es donde definitivamente nuestros productos podrían tener una buena respuesta.

Además pudimos obtener la localización geográfica de estas zonas por medio de información del DENUÉ el cual es el Directorio Estatal.

Así como también obtuvimos la localización y las tiendas de autoservicio que actualmente hay en la Zona Metropolitana de Guadalajara.⁷⁸

De hecho, estas son las 23 tiendas de autoservicio que existen en el municipio de Zapopan hasta el momento.

⁷⁷ Vision Spin SC, "COLONIAS DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA POR NIVEL SOCIOECONOMICO" obtenido el 29 de Septiembre del 2011 desde <http://www.visionspin.com.mx/apps/portals/Default.aspx>

⁷⁸ *ibid*

Hábitos de consumo y conducta de compra

Las 7 O'S

Objeto de Compra – El objeto de compra es un bien tangible y son panes reducidos en grasa los cuales tienen diferentes sabores y son endulzados con Splenda. Los diferentes sabores que manejamos son Muffin marmoleado Light, Muffin de Moras azules Light, Muffin de Cacao y café Light, Muffin de chocolate Light, Muffin de vainilla light, Pan de Plátano Light, Pan de zanahoria Light, Pan de naranja Light y Pan de nuez light.

Ocupante de Mercado --- El segmento de mercado al que va dirigido nuestros productos son a las personas Tapatías de clase media y media alta los cuales buscan cuidar su peso y quieren consumir productos ricos y nutritivos con pocas calorías, además de personas que padecen la enfermedad de la Diabetes. Son personas que tienen la necesidad de cuidar de su salud y de además verse bien y sentirse bien consigo mismos con respecto a los alimentos que consumen.

Organización de compra – La decisión de compra la tiene la persona que va a consumir el producto y que trata de obtener un bienestar en su salud y reflejado en su cuerpo.

Pueden influir los amigos, el novio o la novia o algunos familiares depende de la persona misma para que sean los motores de esta decisión de compra.

Ocasión de compra – Diaria, a todas horas del día, se espera que el consumo más fuerte de nuestros productos sea en el desayuno y la cena y a la hora de las colaciones o tentempiés que por lo general hablamos de las 11 de la mañana y las 5 de la tarde.

El reto es que este disponible a la hora que lo pida el comensal, por tal motivo, nuestra distribución necesita enfocarse en este requerimiento para poder tener éxito y ofrecer un buen servicio.

Objetivo de Compra – Nuestros comensales están adquiriendo la necesidad de tener un hábito saludable, obteniendo un deleite al paladar, que refleja una gran satisfacción al poder adquirir un producto de buena calidad, y un status de bienestar que otras personas no pueden adquirir.

Así mismo beneficiándose en un futuro con un ahorro al no estar expuestos a enfermedades como la obesidad y la diabetes y lo costoso que son estos tratamientos. Satisfaciendo su hambre con producto sano y no calórico

Operación de Compra -- La operación de compra será mediante compra directa con tipo de cambio efectivo. Las presentaciones son en bolsitas individuales y en presentación familiar la cual cuenta con 8 panes.

Para los casos donde existe el BTO para las personas dentro de la página de Internet, los pedidos pueden ser de un mínimo de 20 pzs hasta los 200 pzs por pedido ya que aun no se cuenta con una capacidad instalada grande.

De acuerdo al tamaño del pedido, las presentaciones cambian ya que se utilizan cajas con tapadera de diferentes tamaños, pero todas con el mismo rotulado.

Lugar de Compra (Outlet) – Los lugares donde se venderá nuestros productos son en comedores industriales de empresas Multinacionales como primera etapa , además de que se tendrá una página web con la cual se podrá levantar los

pedidos de tipo “Build to order” y se le entregara a domicilio o en sus oficinas nuestros productos. Posteriormente se quiere entrar en tiendas de autoservicio de la Zona Metropolitana de Guadalajara.

Ventajas Competitivas

En base al análisis y tabla presentada previamente, podemos observar que Comelight en comparación con sus competidores, tiene una ventaja competitiva en precio, sabor, variedad de sabores que ofrece, menores calorías en sus productos y la conveniencia del producto.

Con esto vemos muy favorable el de ganar rápidamente participación en el mercado actual.

Forma de Comercialización

Canal

Se utilizaran tres canales de comercialización, uno de ellos es el de la venta a través de tiendas de autoservicio de la zona Metropolitana de Guadalajara y el segundo es a través de la venta de productos en comedores industriales de algunas empresas grandes de Guadalajara.

En el canal de tiendas de auto servicio, se realizaran acuerdos, para que los productos de Comelight les entregara X numero de productos de todos los sabores en su respectivo anaquel los cuales se irán surtiendo cada semana.

Las ventas también se tienen que reportar cada semana.

El mismo proceso ocurre con los Gerentes de los Comedores Industriales, con previo acuerdo se les entregara el anaquel Comelight con la variedad de

productos y se irán resurtiendo semanalmente, obviamente que dependiendo de la demanda que se tenga de los productos y el tiempo de resurtido puede variar ya sea cada tercer día, cada 4 días o cada semana. Se pretende realizar un anaquel / exhibidor muy llamativo y creativo para que llame la atención de nuestros comensales.

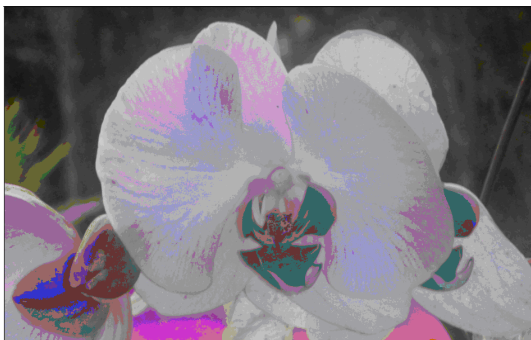
Esta es la propuesta de cómo sería un exhibidor Comelight:



Y dentro de los supermercados se pretende utilizar el siguiente, solo que con mas colores y con el logotipo de Comelight y unas flores, orquídeas moradas impresas a los costados para llamar la atención.



Como estas son las flores que se le pondrían a los costados:



El objetivo principal es que se llegue a niveles de consumo donde se requiera el resurtido cada día.

El tipo de distribución es a nivel local, dentro de la zona Metropolitana de Guadalajara y posteriormente se pretende que crezca la empresa con lo cual también se empezara a expandir la zona de participación del Mercado.

Estrategia Comercial

Se utilizara en un inicio una estrategia comercial de tipo push, una estrategia de tipo push es la que se basa en motivar los puntos de venta, a los distribuidores y la fuerza de ventas de la empresa, a empujar más efectivamente los productos o líneas de productos hacia el consumidor (aumentando márgenes, bonos, mejor servicio, publicidad cooperativa, subsidio para promociones...) en pocas palabras se trata de forzar la venta.⁷⁹

Se pondrán estantes anaquel los productos dentro de las tiendas de autoservicio de la ZMG y de los comedores industriales. Posteriormente, cuando ya se conozca la marca y los productos en el mercado, se pretende seguir una estrategia de tipo pull, para estimular al consumidor final a que pida nuestros productos, a través de una mejor aceptación de la marca, el concepto y el producto.⁸⁰

Y el tercer canal es el BTO, previamente descrito donde mediante la página web de la empresa, las personas pueden levantar su pedido. Cabe mencionar que el

⁷⁹ Tipos de estrategias publicitarias, obtenido el 20 de Octubre del 2011 desde <http://webs.uvigo.es/abfsouto/estratpublicitarias.doc>

⁸⁰ ibid

tipo de distribución para esta modalidad también es local. Ya que aun no se cuenta con gran capacidad instalada y el personal es limitado actualmente.

Tipo de Producto



De acuerdo al Portafolio de Boston es un producto incógnita ya que tiene un gran crecimiento y poca participación de mercado. Y habría que reevaluar la estrategia posteriormente ya que eventualmente se puede convertir en una estrella o en un perro.

Día a día hay mas diabéticos en el país y en nuestro Estado, así que la demanda de productos para diabéticos y para personas que quieran vigilar y cuidar su peso va en aumento.

Pero también es cierto que como la empresa es nueva, aun los productos no tienen participación en el mercado. Por lo cual será necesario el de mediante publicidad crear conciencia a nuestros futuros clientes de la existencia de nuestros productos y sobre todo del beneficio que proporcionan a su salud para que consuman nuestros productos.

Ciclo de Vida

Nuestros productos se encuentran en la etapa de introducción, ya que son un producto nuevo en el mercado y el posicionamiento en él es nulo en este momento

Clientes

Como ya se menciona, nuestros Clientes principales son directos y son las Tiendas de autoservicio de Zapopan donde se realizara un acuerdo para dejar los estantes con productos, además de algunas empresas de la ciudad que cuentan con comedores Industriales. En la primera etapa se tiene contemplado a Sanmina-SCI y Flextronics, utilizando los contactos que actualmente se tienen.

Valor del mercado

Para poder calcular nuestro mercado, y guiándonos en estas cifras investigadas;

- 70 por ciento de los mexicanos tiene problemas con su peso
- La Zona Metropolitana de Guadalajara cuenta con 4, 434 252 habitantes
- Estudios realizados por la Industria panificadora estiman que un mexicano consume 33 kilos de pan durante un año, es decir, en promedio por lo menos un pan al día.
- No escapan a los problemas de alimentación chatarra los segmentos con ingresos medios y altos, con recursos suficientes para alimentarse bien

- Hay 400 mil jaliscienses con diabetes mayores de 20 años

Podemos concluir que en la Zona Metropolitana de Guadalajara hay 3, 103,976 personas que tienen problemas con su peso. Y si cada uno de ellos come 1 pan al día, con un precio de venta de \$10.50, en un panorama optimista nuestro mercado vale \$ 32, 591,748.00 diarios

En un escenario optimista donde solo el **3%** de la población con sobre peso consumiría **1 pan Comelight al mes**, estaríamos hablando de ventas de \$977,752.44 mensuales. Por lo cual se ve que es un negocio muy prometedor.

Estrategias de Publicidad

Una de las estrategias a seguir es por supuesto la creación de un **portal de Internet** en donde además de que nuestros clientes van a poder conocer nuestra empresa, también van a poder conocer nuestros productos y poder ordenar sus pedidos en línea, utilizando el método BTO, el cual es Build to order. Se fabrica de acuerdo a pedidos.

Otra estrategia es la creación de volantes y trípticos los cuales van tener fotos, información de nuestros productos y donde nos pueden encontrar para poder comprarlos y consumirlos. Estos se estarán entregando dentro de los comedores industriales, en plazas comerciales y en algunos altos de la ciudad.

Cabe mencionar que dentro de los comedores industriales, se pretende contar con un anaquel grande y muy vistoso, donde se exhiban nuestros productos y obviamente ahí una o dos chicas edecanes puedan ofrecer para degustación pedacitos de nuestros productos y así mismo, entregarles un tríptico con información relevante de nuestros productos.

También se pretende visitar algunos centros comerciales como Plaza del Sol, Galerías y Andares por ejemplo para también llevar un anaquel stand de Comelight y ofrecer nuestros productos trípticos también. Además de Universidades y preparatorias de la ZMG.

Posteriormente ya que se tenga un poco más de presupuesto, también el plan es anunciarse a través de la **radio** para que poco a poco a más gente vaya conociendo los productos Comelight.

Además se pretende seguir una **Estrategia de diferenciación**.

Esta estrategia consiste en adicionar a la función básica del producto algo que sea percibido en el mercado como único y que lo diferencie de la oferta de los competidores.

La diferenciación posibilita una barrera contra la rivalidad competitiva, al reducir la potencial sustitución del producto, aumentar la fidelidad de los consumidores y disminuir la sensibilidad a precios; todo lo cual redundará en mejores condiciones para generar rentabilidad.

Y también la de **concentración o enfoque de especialista**⁸¹

El objetivo de esta estrategia es concentrarse en la atención de las necesidades de un segmento o grupo particular de compradores, sin pretender abastecer el mercado entero, tratando de satisfacer este nicho mejor que los competidores. Implica una diferenciación, un liderazgo de costos o las dos variantes a la vez, pero dirigidas solamente a la población objetivo.

Esta estrategia permite lograr liderazgo de mercado dentro del segmento-objetivo y es aconsejable para los micro y pequeños empresarios.

FODA

Con respecto al análisis FODA, el cual nos sirve para conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

Tenemos lo siguiente sobre los factores internos y externos de la empresa;

Por lo cual podemos observar el siguiente análisis FODA;

	FUERZAS-F	DEBILIDADES-D
	<p>1. El sabor de los productos Comelight es mejor que el de la competencia</p> <p>2. Manejamos productos a mejor precio que la competencia 59%</p>	<p>1. La capacidad de producción semanal actualmente es para 720 pzs</p> <p>2. Se tiene que incrementar el personal, actualmente solo hay 3 personas involucradas</p>

⁸¹ Caja de herramientas, Infopyme, “Plan de Marketing” obtenido el 10 de Octubre del 2011 desde <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/marketing/marketing.htm>

	<p>más baratos</p> <p>3. Tenemos un 47% de utilidad en los productos que manejamos</p> <p>4. El sistema de administración que se maneja es computarizado</p> <p>5. Manejamos 9 variedades de sabores diferentes mientras que la competencia solo maneja 3 sabores.</p> <p>6.- Nuestros productos si manejan información nutrimental</p> <p>7. Presenta una mayor conveniencia al consumidor para adquirir el producto</p> <p>8. Se cuenta con un capital de trabajo de \$150,000 disponible y un crédito abierto por \$100,000 pesos</p> <p>9. El personal involucrado tiene gran optimismo y proactividad hacia el proyecto.</p> <p>10. Se tienen buenas relaciones con los Gerentes de Comedores Industriales de 2 empresas grandes electrónicas.</p>	<p>en la empresa.</p> <p>3. Aun no se cuenta con presencia de la Marca Comelight en el mercado</p> <p>4. Se tiene que tramitar el registro ante Secretaria de Salud</p> <p>5. Se tiene que finalizar el trámite del registro de la marca ante el IMPI</p>
--	---	---

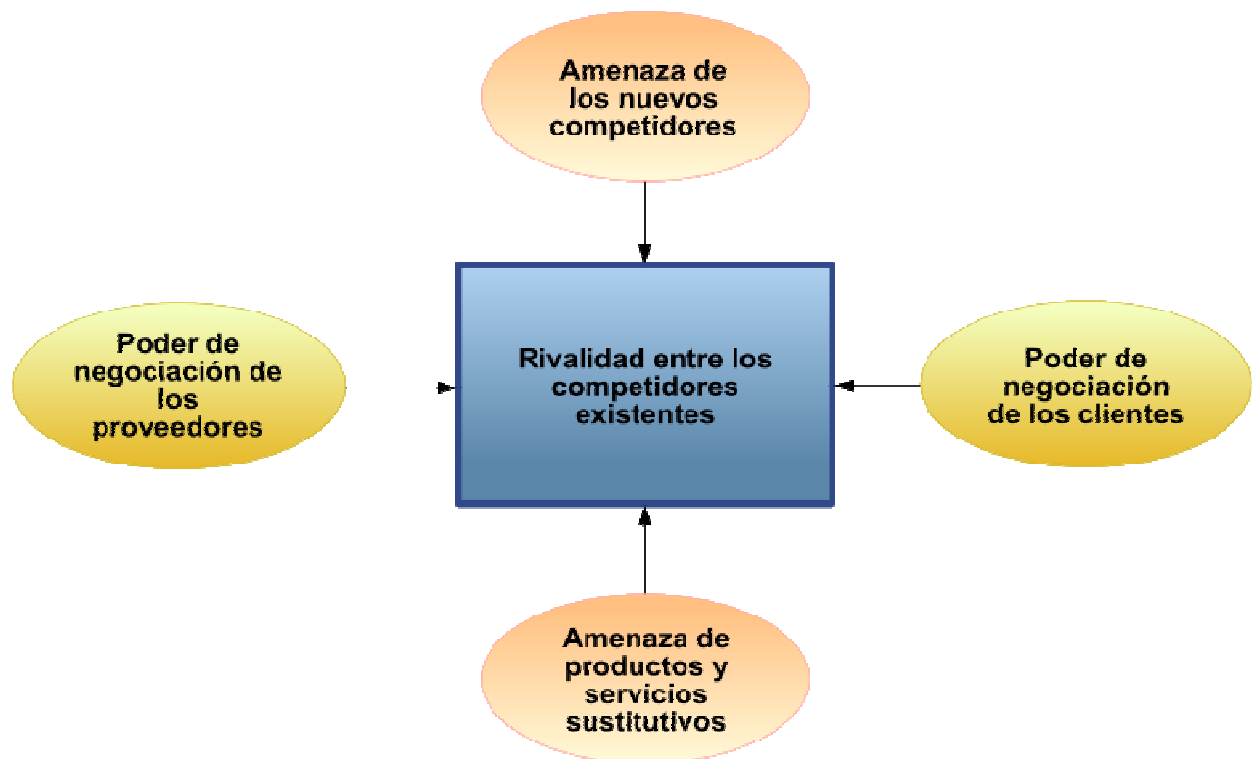
OPORTUNIDADES-O	ESTRATEGIAS-FO	ESTRATEGIAS-DO
<p>1. Los consumidores cada vez tienen mayor conciencia de su cuidado físico</p> <p>2. Incremento de diabéticos en el país , el mercado va en aumento, cada vez mas diabéticos y gente obesa</p> <p>3. Regulaciones estatales que fomentan una cultura y hábitos alimenticios sanos</p> <p>4.- Es un producto nuevo e innovador en el mercado</p> <p>5. No hay muchos competidores en el mercado</p>	<p>F1004F703</p> <p>Dado la disposición del Estado de Jalisco para disminuir la obesidad en el Edo. Y la facilidad de hacer relaciones con instituciones, y que el producto es nuevo y contiene información nutrimental, se puede hacer una propuesta al Gobierno Estatal para la introducción de este tipo de Productos en el Mercado, logrando mayor impacto y accesibilidad al mercado. Incluso a escuelas.</p>	<p>D4D5O5D3O4</p> <p>D1O2</p> <p>1. Se tiene que accionar y concluir a la brevedad con los trámites ante SS e IMPI ya que se tiene que lograr ser el primero en el mercado para asegurar el reconocimiento de marca en el mercado y ganar la participación del mercado a futuros competidores.</p> <p>2 . Es necesaria la revisión en el plan del incremento en la capacidad de Producción para poder responder acorde a las futuras necesidades de consumo del Mercado.</p>

AMENAZAS-A	ESTRATEGIAS-FA	ESTRATEGIAS-DA
<p>1 . Muchos competidores después pueden también ingresar al mercado rápidamente</p> <p>2. Hay mucha presión de productos sustitutos</p> <p>3. Puede ser complejo lidiar y negociar con los Gtes. De los comedores industriales con respecto a precios - utilidad</p> <p>4. Cualquier incremento en precio de los ingredientes puede afectar los precios de los productos, ej: Splenda</p>	<p>F10F3A4</p> <p>F5A2A4</p> <p>1. Ofrecer siempre un producto de calidad y a su vez desarrollar una estrategia continua de reducción de costos incluyendo la de mejora y selección de proveedores con el fin de reducir día con día los costos de los ingredientes.</p> <p>2.- Al mismo tiempo desarrollar nuevos productos con nuevos ingredientes para mantenerse en el gusto de los consumidores y al mismo tiempo tratar de usar ingredientes por estacionalidad que sean mas baratos (ej: frutas de temporada) y poder obtener mayores utilidades.</p> <p>3.- Con esto se lograría disminuir un poco la presión de los productos sustitutos y se puede resolver de una mejor manera en dado caso que los autoservicios o los Gerentes de Comedores</p>	<p>D1A1</p> <p>D2A1</p> <p>D3A2</p> <p>1. Se tiene que tener un riguroso y estrecho vinculo entre la capacidad de producción y el requerimiento de venta, ya que de lo contrario se corre el riesgo de tener producto caducado lo cual genera perdidas o que no hay producto suficiente para vender con respecto a las necesidades de los consumidores.</p> <p>2. Se tiene que realizar un análisis de todas y cada una de las actividades y tiempos de las personas que forman parte de la empresa para poder determinar a cuantas personas se tienen que contratar adicionalmente y que actividades específicas realizarían con el fin de seguir dando un muy buen servicio pero al mismo tiempo sin ocasionar mudas</p>

	<p>Industriales pidan una reducción en el precio</p>	<p>3. Se tiene que intensificar con la marca que se está ofreciendo un producto sabroso que te ayuda a no engordar para ser la ventaja competitiva para cuando lleguen los futuros competidores y la presión de los productos sustitutos aumente.</p>
--	--	---

Modelo de Porter

Referente al modelo de Porter de las 5 fuerzas, el cual es un modelo que permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad y según éste, la rivalidad entre los competidores es el resultado de la combinación de cinco fuerzas o elementos; tenemos lo siguiente con respecto a la Industria Panadera en Jalisco;



Por lo cual como nos da el siguiente cuadro;

COMELIGHT	
PANADERIA EN JALISCO	
Evaluación en Conjunto	Atractividad
Barreras de Entrada	3
Barreras de Salida	1.37
Rivalidad entre competidores	3.25
Negociación Compradores	3
Negociación Proveedores	3.8
Habilidad para sustituir	2.5
Acciones Gubernamentales	1.62
Promedio	2.65

Cabe mencionar que el desglose de este análisis se encuentra en el anexo 1.

Con esto podemos darnos cuenta que existe una habilidad para sustituir productos, lo cual es una ventaja comparativa que se tiene en el mercado, no hay muchos competidores, las barreras de entrada son accesibles a la industria, y se requerirá una excelente práctica en la negociación con los proveedores ya que en buena medida de esto depende la utilidad de nuestros productos a vender. Por el aspecto gubernamental, no se observa gran complejidad y tampoco es una industria que tenga riesgos y conflictos de sindicatos.

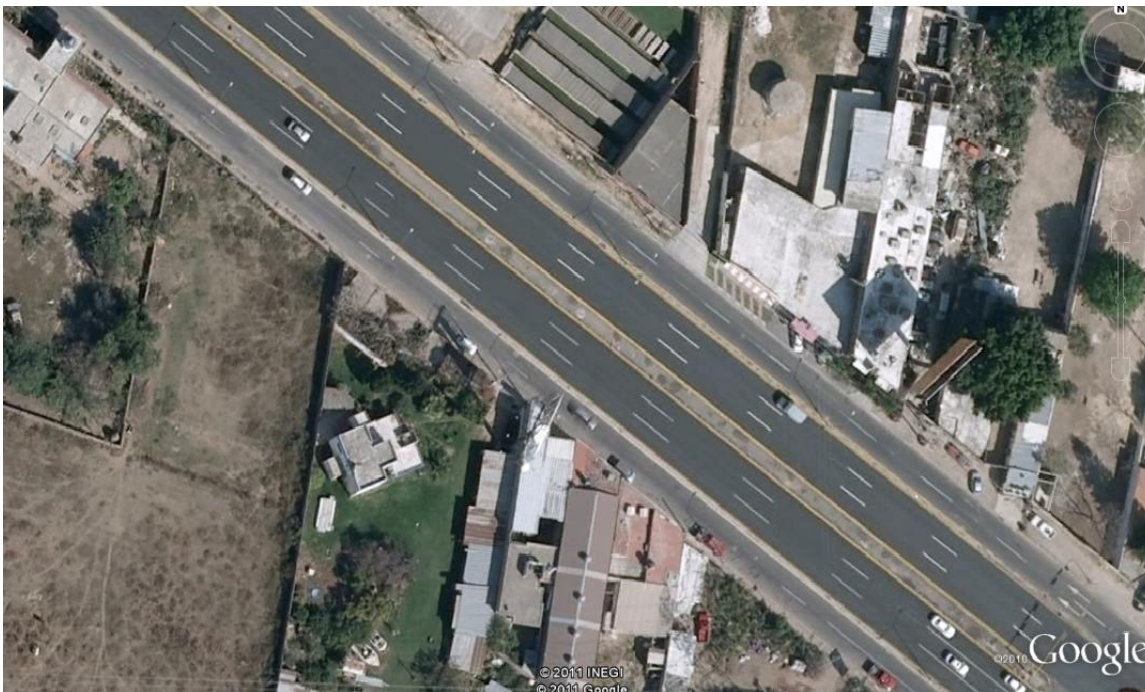
Capitulo 7

Plan de operación

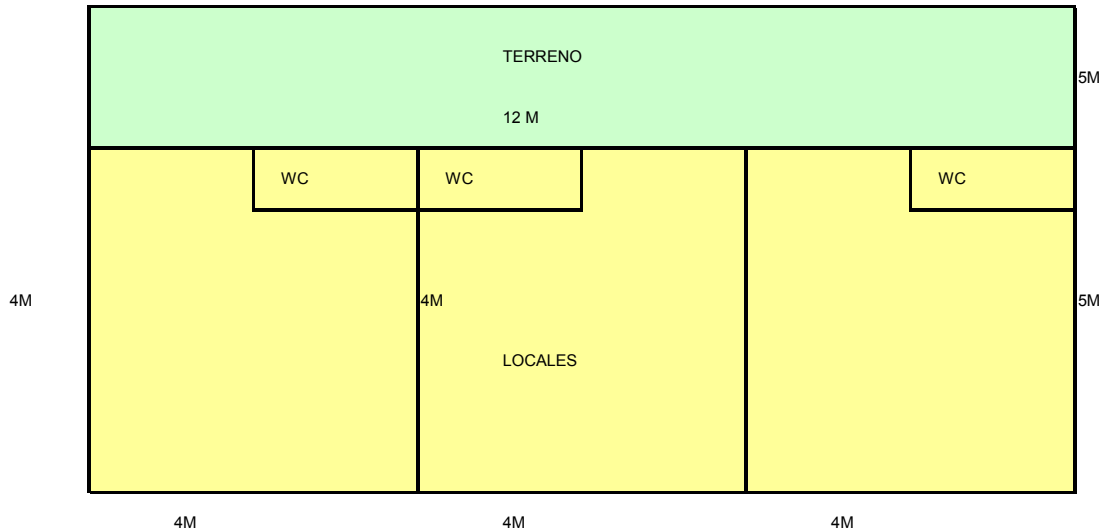
Ubicación y Layout

Con respecto al Plan de Operación de Comelight tenemos la facilidad de contar con 3 localitos ubicados en la colonia Nuevo México, en la carretera Base Aérea, en Zapopan los cuales se pretenden que sean la sede de la panadería Comelight.

Esta es la foto actual de los locales:



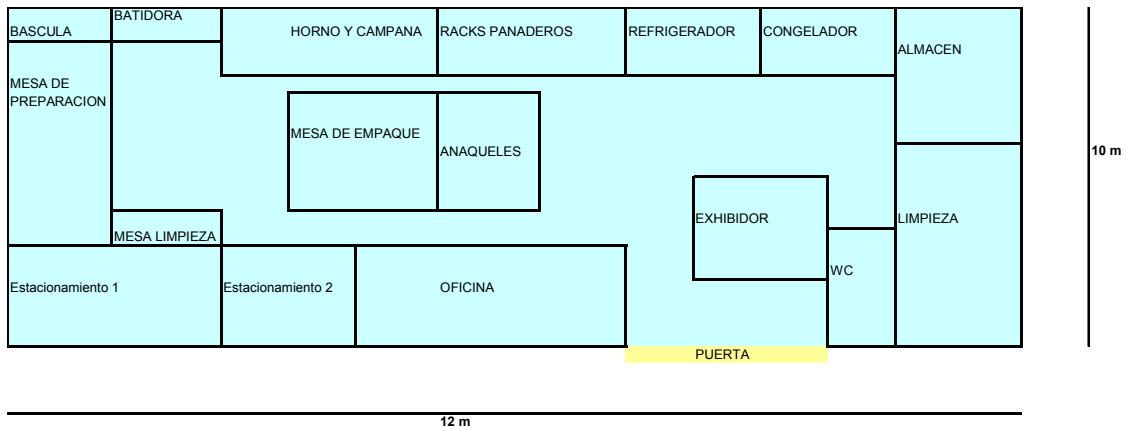
Y el layout actual que tienen estos locales es el siguiente;



El terreno cuenta con 12 m de frente y 10 m de fondo. Son 3 locales los que están construidos en este terreno. Dos locales miden 4 X 4 m² y uno de ellos mide 4 x 5 m².

Para poder aprovechar bien este terreno se pretende tumbar las 2 paredes para así poder lograr tener 1 solo local, así mismo actualmente no cuentan con estacionamiento. Por lo cual también se tiene que hacer espacio para el estacionamiento de mínimo 2 carros o camionetas pequeñas.

Por lo cual este sería el nuevo lay out que se tendría que reacomodar y construir para poder tener una infraestructura más eficiente.



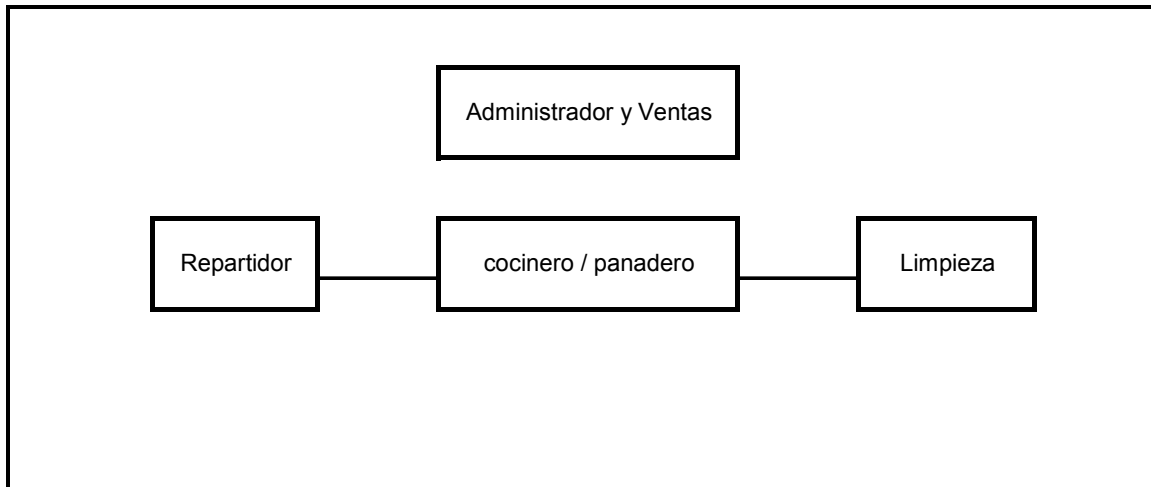
Se esta contemplando 2 lugares para estacionamiento, un área de limpieza, los baños, el área de la alacena, el horno con su respectivo ventilador en el techo, el área del refrigerador, por supuesto el área de preparación de los alimentos, contando con una bascula, 2 batidoras, licuadora y una estufa y campana.

Además se cuenta con una mesa de empaque y sobre todo con un mostrador para recibir a proveedores y algunos clientes que quieran comprar nuestros productos on site. Para esto mismo se tiene contemplado el exhibidor donde se pueda ver todos los productos que manejamos.

PERSONAL

Debido a que la empresa no se crea formalmente como tal, el personal con el que se cuenta actualmente solo son 2 personas, las cuales no tienen roles específicos, es decir, son todologas. Lo que se hace actualmente son solo a pequeños clientes conocidos y se elaboran en casa.

Pero el personal que se contempla para poder iniciar operaciones son las siguientes:



Se requiere de un administrador que este enfocado a administrar y a atender el negocio, los clientes, la operación y a las ventas de los productos. Digamos que cumpliría con la función del jefe y supervisor.

Por otro lado, se requiere de un panadero, el cual es la persona quien se encargara de hacer y hornear los panes.

También se requiere de una persona que haga el aseo y este encargada de la limpieza continua del establecimiento. Cabe mencionar que esta misma persona estará capacitada para saber y poder empacar los productos. Esta labor será compartida con el panadero para que ambos sean los encargados del empaque de los productos.

Y por ultimo, se encuentra el chofer repartidor, el cual será el encargado de entregar los pedidos.

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

Debido a que hoy en día solo se hacen pedidos muy pequeños a muy pocos clientes y los panes se hacen en casa, la capacidad de producción que se tiene actualmente es mínima. Por lo cual estando ya en operaciones la empresa, y con la compra de un horno de convección, se puede hornear hasta 5 charolas de 30 pzs de muffins cada media hora, es decir, por hora se podría tener 300 muffins. 2400 muffins por día, considerando una jornada laboral de 8hrs. Y si se considera que se va a trabajar en un principio 5 días a la semana, se podrían producir 12,000 muffins a la semana.

EQUIPO REQUERIDO

Para iniciar operaciones, se contempla que se necesitara comprar el siguiente equipo:

EQUIPO	Cantidad
refrigerador	1
horno	1
estufa	1
barra	1
alacena	1
licuadora	2
mesa de acero inoxidable	1
bascula	1
batidoras	2
mostrador	1
exhibidor	1
campana	1
sillas	2
ventilador	1

Además de los siguientes utensilios:

UTENSILIOS	
Moldes	20
espatulas	5
cernidores	3
cuchillos	5
rallador	2
bowls	10
globos para batir	4

Y estos serian los insumos que tendríamos alocados en nuestra alacena / stock para poder operar con nuestro pan dulce.

INSUMOS	
Harina	1 saco
polvo para hornear	2
aceite	2
azucar blanca	5kg
azucar glass	2 kg
café	2 kg
cocoa	2 kg
sal	2 kg
mantequilla	5 kg
huevos	1 cartón
leche condensada	1 cartón
splenda	10 bolsas
inulina	2 lts
estevia	10 bolsas
vainilla	1 lt
platano	10 kgs
naranjas	10 kgs
zanahoria	10 kgs
moras azules	8 kgs
nueces	8 kgs
okara	8 kgs
canela en polvo	2 kgs

Cabe mencionar que la empresa operaria de lunes a viernes de 8am a 5pm

CAPITULO 8

PLAN FINANCIERO

Con respecto al Plan Financiero que se contempla para las operaciones de la empresa se realizaron proyecciones a 36 meses con dos vertientes, una de ellas es la de operar en la cocina de casa, comprando el material requerido como son espátulas, moldes, bowls, utilizando el mismo horno que se tiene actualmente, etc. Y la otra opción es utilizando y acondicionando unos locales que se tienen en un solo local y operar desde ahí, comprando un horno panadero, batidoras, e inversión de dos camionetas además de la contratación de personal.

A su vez cada escenario, que se llamara para fines prácticos de explicación como; **escenario casa** y **escenario local**, contemplan 4 escenarios más, cada uno de ellos.

Escenario 1 es cuando se vende todo lo que se produce, es decir, el **100%** de la capacidad máxima.

Escenario 2 contempla, que solo se vende el **85%** de lo que se produce.

Escenario 3 contempla la venta de solo el **76%** de la capacidad máxima.

Escenario 4 contempla la venta de solo el **50%** de lo que se produce.

Cabe mencionar que la capacidad máxima con la que se contaría en el escenario del local es de 38400 unidades y la capacidad máxima en la vertiente de la producción en casa es de 15360 unidades.

Comenzaremos con la explicación del escenario local en capacidad máxima, cabe mencionar que toda la información de cómo se obtuvieron los números, se encuentran en el anexo 2.

Escenario local en capacidad máxima

Se está contemplando la adecuación de tres locales volverlos uno solo, y ajustarlos a las necesidades que necesitamos para producir el pan, este costo está calculado en \$155,000 pesos. Y como se muestra en la siguiente tabla, también se pretende invertir \$10,000 pesos cada año en remodelaciones y pintura para que se siga viendo bonito el local. Cabe mencionar que este monto del acondicionamiento, se negocia para que sea a cuenta de renta.

Además de la adquisición de dos camionetas para repartir los panes. Una de inmediato y la otra a dos años. Estas camionetas son semi nuevas del 2008 de modelo Partner de Peugeot ya que son de buen tamaño, viene el pan cubierto, dan buena imagen y son económicas en cuanto a la gasolina.

Por otro lado, se estaría contemplando la compra del Equipo que está compuesto por un refrigerador, un horno de convección, una parrilla, anaqueles, una licuadora, un congelador, racks panaderos, una mesa de preparación de acero inoxidable, otra mesa de acero inoxidable pero para el área de empaque, una balanza, dos batidoras, un escritorio, un exhibidor, sillas y una campana para el horno y todo esto presupuestamos que nos costaría \$122,900 pesos.

Además también necesitaríamos comprar moldes, charolas, espátulas, cernidores, cuchillos, bowls, globos para batir, etc. Y este monto asciende a \$10,675 pesos.

También estamos contemplando tener un pequeño safety stock de ingredientes por si algo llegara a pasar, por ejemplo, que recibamos un pedido de ultimo momento y la finalidad es tener a la mano los insumos necesarios para poder realizar esto en tiempo y así poder satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Los insumos que estamos contemplando son los siguientes; harina de trigo, harina de soya, polvo para hornear, aceite, café, cocoa, sal, huevos, splenda, inulina, vainilla, platano, naranjas, zanahoria, nueces, frijol de soya y canela en polvo. Y este monto es de \$8,057 pesos.

Escenario Local Ventas 100%	
capacidad de producción por mes	38400 pzs
Inversión / Instalaciones	\$ 235,000.00
Camionetas	\$ 80,000.00
Acondicionamiento Local	\$ 155,000.00
EQUIPO	\$ 122,900.00
UTENSILIOS	\$ 10,675.00
INVENTARIO	\$ 8,057.00
COSTO DE VENTA	\$ 177,912.46
Empaque	\$ 30,720.00
Sueldos	\$ 27,500.00
Publicidad	\$ 50,000.00
Merma	\$ 20,160.00
Gasolina	\$ 3,000.00
Agua	\$ 200.00
Gas	\$ 3,000.00
Permisos y Licencia	\$ 1,500.00
Impuestos	\$ 11,807.60
Telefono	\$ 550.00
Internet	\$ 400.00

Por otro lado, nuestro costo de ventas, que es lo que nos cuesta el poder producir nuestros productos es el siguiente por sabor de pan;

SABOR	COSTO DE VENTA
ZANAHORIA	\$ 22,030.94
CHOCOLATE	\$ 22,163.32
CHOCOLATE y CAFÉ	\$ 28,655.32
PLATANO	\$ 15,641.83
NARANJA	\$ 13,106.07
VAINILLA	\$ 9,747.74
AVENA	\$ 6,401.90
MARMOLEADO	\$ 18,272.35
AGUACATE	\$ 17,571.79
NUEZ	\$ 24,321.20
TOTAL	\$ 177,912.46

Cabe mencionar que este costo de ventas esta contemplando la producción y venta de 38400 unidades o sea piezas de pan. Y para fines prácticos estamos asumiendo que se venderían equitativamente la misma cantidad de panes entre el numero de sabores diferentes que tenemos que son 10. Así que cada sabor vendería en este caso 3840 unidades. Y que serian nuestra capacidad máxima que podemos producir con un horno de convección, ya que estaríamos utilizando 5 charolas cada una con 24 pzs de pan y cada media hora están horneadas. Trabajando 8 horas al día, de Lunes a Viernes.

Estamos contemplando para el empaque del producto \$30,720 pesos al mes para poder cumplir con los requerimientos de venta de nuestros productos. Que representa \$0.80 centavos por pieza de pan.

Por otro lado, estamos contemplando contratar a un repartidor, a una persona que haga la limpieza, y el sueldo del panadero y del administrador. Por lo cual el

suelo de estas cuatro personas asciende a \$27,500 pesos al mes. Obviamente contarían con su IMSS y con su prestación de INFONAVIT, la cual también representan mas gastos y que están contemplados como impuestos, siendo estos de \$ 11,257 pesos un mes y el siguiente de \$9,257.60 ya que se alternan un mes con un mes el del pago de Infonavit y el de pago del IMSS.

Para publicidad estamos contemplando \$50,000 pesos como iniciales para dar a conocer un poco la marca con los exhibidores en los comedores industriales, volantes, pagina de Internet, tarjetas promocionales, etc. Y cada cuatro meses invertir con \$10,000 pesos más para hacerle más publicidad a nuestros productos y que mas personas conozcan de ellos.

Con respecto a la merma, estamos contemplando que un 5% de las ventas seria merma, esto es, que el producto no se vende y por ende se echa a perder y se tiene que tirar o también que por alguna razón el producto no se horneo correctamente y visualmente se ve feo, pues tampoco se empaca. Quizás podamos vender este producto como pan frío y así poder obtener algo de dinero para que no sea perdida para la empresa.

Con respecto a la licencia, tenemos un costo programado de \$1500 pesos. Y con respecto a los costos mensuales que tendríamos para soportar la operación tenemos que el costo de la gasolina lo estamos proyectando de \$3000 pesos, la luz de \$2000 pesos, el agua de \$200 pesos, el teléfono de \$550 pesos, el Internet de \$ 400 pesos y el gas de \$ 3000. Todo esto asciende a \$ 9,150 pesos por mes.

Después de tener todos nuestros ingresos y gastos proyectados a 36 meses, tenemos que el total de los ingresos muestran \$14'112,000 pesos y el total de los egresos son de \$10,850,961.55 por lo cual nos muestra una ganancia de \$ 3,261,038.45 pesos.

Con una TIR (Tasa índice de retorno) del 16.97% que sería muy buena. Y un rendimiento sobre la inversión (ROI) del 26%.

OPCION LOCAL	
ESCENARIO A 36 MESES	VENTA 100%
INGRESOS	\$ 14,112,000.00
EGRESOS	\$ 10,850,961.55
UTILIDAD	\$ 3,261,038.45
TIR	16.97%
ROI	26%

Escenario local con proyección de venta al 85%

Por otro lado, tenemos el escenario del local proyectado de igual manera a 36 meses que el anterior, la única diferencia es que en lugar de vender las 38400 unidades que representan la capacidad máxima, se vende solo el 85% de lo que se produce, es decir 32640 unidades. Las ventas ascenderían a \$342,720 pesos mensuales.

La inversión del acondicionamiento del local, la adquisición de las camionetas, así como el monto del equipo, los utensilios, el inventario, el costo de ventas, el empaque, los sueldos, la publicidad, la merma del 5%, los costos de gasolina,

agua, luz, teléfono, e Internet e impuestos son los mismos que en el escenario anterior. Por lo cual ahora se tendría un monto total de ingresos en 36 meses de \$11,995,200 pesos y unos egresos de \$10,707,019.15. Por lo cual se tendría una utilidad de \$ 1,288,180.85 pesos en 3 años.

Esto nos daría una TIR del 7.93% con un rendimiento del 16%.

OPCION LOCAL	
ESCENARIO A 36 MESES	VENTA 85%
INGRESOS	\$ 11,995,200.00
EGRESOS	\$ 10,707,019.15
UTILIDAD	\$ 1,288,180.85
TIR	7.93%
ROI	16%

Escenario local con proyección de venta al 76%

También se realizó la proyección con el mismo escenario que el anterior, la inversión del acondicionamiento del local, la adquisición de las camionetas, así como el monto del equipo, los utensilios, el inventario, el costo de ventas, el empaque, los sueldos, la publicidad, la merma del 5%, los costos de gasolina, agua, luz, teléfono, e Internet e impuestos son los mismos, la única variación son las ventas proyectadas a un 76% de la capacidad máxima de producción lo cual estamos hablando de 29,184 unidades que representa ventas mensuales de \$ 306,432 pesos.

Por lo cual nos da un total de ingresos en 36 meses de \$10725,120 pesos y con \$10,620,653.71 pesos de egresos. Lo que representa una utilidad de \$104,466.29 pesos en 36 meses.

Esto refleja una TIR del 0.85% y un ROI del 7%.

OPCION LOCAL	
ESCENARIO A 36 MESES	VENTA 76%
INGRESOS	\$ 10,725,120.00
EGRESOS	\$ 10,620,653.71
UTILIDAD	\$ 104,466.29
TIR	0.85%
ROI	7.00%

Escenario local con proyección de venta al 50%

Este escenario proyecta a 36 meses el supuesto de que solamente se vendería la mitad de la producción, es decir, el 50% de la capacidad máxima de producción, que serían 19200 unidades.

Las ventas mensuales serían de \$201,600 pesos. Los ingresos en 36 meses serían de \$7,056,000 pesos y los egresos de \$10,371,153 pesos por lo cual habría una pérdida de -\$3,315,153.55 pesos. Muestra una TIR negativa y un ROI también negativo del -33%

OPCION LOCAL	
ESCENARIO A 36 MESES	VENTA 50%
INGRESOS	\$ 7,056,000.00
EGRESOS	\$ 10,371,153.55
UTILIDAD	-\$ 3,315,153.55
TIR	0.00%
ROI	-33.00%

Escenario Casa

Por otro lado tenemos la otra **vertiente** del producir las piezas de pan desde **casa**. Y por lo cual analizaremos el primer escenario proyectado a 36 meses con el supuesto de que se vende el **100% de la producción**. Bajo este modelo, la capacidad máxima que se tiene es de 15360 unidades ya que solo se pueden cocinar 2 charolas con capacidad de 24 pzs cada media hora. Bajo el supuesto que también se trabajarían solo 8 horas al día y se trabajaría de Lunes a Viernes.

OPCION CASA	
capacidad de producción por mes Ventas 100%	15360
Inversión / Instalaciones	\$ 80,000.00
Camioneta	\$ 80,000.00
EQUIPO	\$ 19,100.00
UTENSILIOS	\$ 1,175.00
INVENTARIO	\$ 2,728.50
COSTO DE VENTA	\$ 71,164.98
Empaque	\$ 12,288.00
Sueldos	\$ 12,500.00
Publicidad	\$ 15,000.00
Merma	\$ 8,064.00
Gasolina	\$ 2,000.00
Luz	\$ 500.00
Agua	\$ 100.00
Gas	\$ 1,500.00
Teléfono	\$ 200.00
Internet	\$ 200.00

Aquí solo se invertiría en una sola camioneta semi nueva con valor comercial de \$80,000 pesos. Solo se invertiría en equipo con la compra de un refrigerador, una licuadora, un congelador y una batidora. El monto total de este equipo descrito previamente asciende a \$ 19,100 pesos. Cabe mencionar que una gran

ventaja que se tiene actualmente es que la cocina es demasiado amplia y si hay espacio para producir desde este lugar. Por su parte, también se tienen que comprar bowls, charolas, espátulas y globos para batir, esto nos costaría \$1,175 pesos mensuales. Y con respecto al inventario que se tiene pensado en tener de igual manera como safety stock, tenemos también harina de soya, harina de trigo, polvo para hornear, café, cocoa, sal, mantequilla, huevos, splenda, inulina, vainilla, platano, naranjas, zanahoria, nueces, frijol de soya y canela en polvo, y esto nos costaría \$2,728 pesos mensuales.

Por otro lado el costo de venta para producir estos 15360 panes es de \$71,164.98 pesos. Y de costos de empaque tendríamos \$ 12,880 pesos mensuales.

Con respecto a sueldos, solo se están contemplando el de un repartidor y el de un panadero, lo cual ascienden a \$12,500 mensuales.

De publicidad se tienen programados \$ 15,000 pesos iniciales para dar a conocer nuestros productos y otros \$1000 pesos cada cuatro meses para compra de volantes por ejemplo y para hacer más publicidad y dar a conocer poco a poco un poco más el producto y la marca que estamos ofreciendo.

La merma que estamos contemplando es la del 5% con referencia a las ventas, esto es contemplando cualquier tipo de producto que se eche a perder o que al hornear por ejemplo no salga estéticamente bonito por X o por Y causa. Y

posteriormente, se pretende hacer acuerdo con el rastro municipal por ejemplo para vender este pan como pan frío y así poder disminuir este costo de merma.

La gasolina que se tiene proyectada para este escenario es de \$2,000 pesos mensuales, la luz de \$ 500 pesos mensuales, el agua de \$100 pesos mensuales, el gas de \$1,500 pesos mensuales, el teléfono de \$200 pesos mensuales y el Internet de \$ 200 pesos mensuales.

Todo esto nos da un total de ingresos proyectados a 36 meses de \$ 5,644,800 pesos y unos egresos de \$ 4,110,760 pesos. Por lo cual muestra una utilidad de \$ 1,534,039. 58 pesos en 36 meses.

Esto representa una TIR del 24.12% y un ROI del 28%.

OPCION CASA	
ESCENARIO A 36 MESES	VENTA 100%
INGRESOS	\$ 5,644,800.00
EGRESOS	\$ 4,110,760.42
UTILIDAD	\$ 1,534,039.58
TIR	24.12%
ROI	28%

Escenario Casa al 85% de las Ventas

Este escenario esta contemplando que solo se venden el 85% de las ventas totales de la capacidad de producción máxima que se tiene. Que representa 13056 unidades. Esto seria equivalente a ventas de \$ 137,088 pesos mensuales.

Se contaría con la misma inversión que el escenario anterior de \$80,000 pesos de la camioneta, \$19,100 pesos del Equipo, \$1,175 pesos mensuales de los utensilios, \$2,728.50 pesos del inventario que se pretende tener como safety stock, un costo de venta de \$71,164.98 pesos mensuales, empaque de \$10,444.80 pesos mensuales, sueldos de \$12,500 pesos mensuales, publicidad de \$15,000 pesos, misma merma contemplada del 5%, gasolina de \$2000 pesos mensuales, luz de \$500 pesos mensuales, agua de \$100 pesos mensuales, gas de \$1500 pesos mensuales, teléfono de \$200 pesos e Internet de \$200 pesos.

Por lo cual nos daría una proyección de ingresos a 36 meses de \$ 4,798,080 pesos y con egresos de \$4,003,912.42 pesos. Esto refleja una utilidad de \$794,167.58 pesos en 36 meses.

Esto representa una TIR del 13.72% y un ROI del 19%.

OPCION CASA	
ESCENARIO A 36 MESES	VENTA 85%
INGRESOS	\$ 4,798,080.00
EGRESOS	\$ 4,003,912.42
UTILIDAD	\$ 794,167.58
TIR	13.72%
ROI	19%

Escenario Casa al 76% de las Ventas

Por su parte si realizamos el mismo ejercicio pero ahora con el supuesto de las ventas de solo vender el 76% de la capacidad de producción máxima, tenemos que tendríamos 11,674 piezas de pan a vender, lo que representarían ventas mensuales de \$122,577 pesos.

Tendríamos los mismos supuestos que en el escenario anterior con respecto a los montos de la camioneta requerida, el equipo, los utensilios, el inventario, los costos de venta, la merma, el empaque, sueldos, publicidad, costos de gasolina, agua, teléfono, luz, gas e Internet.

Y al cabo de 36 meses mostraría de ingresos totales \$ 4,290,195 pesos y los egresos serian de \$3,939,822,17 pesos, por lo cual habría una ganancia de \$350,372.83 pesos en este periodo de 36 meses.

Esto representa una TIR del 6.99% y una ROI del 12%.

OPCION CASA	
ESCENARIO A 36 MESES	VENTA 76%
INGRESOS	\$ 4,290,195.00
EGRESOS	\$ 3,939,822.17
UTILIDAD	\$ 350,372.83
TIR	6.99%
ROI	12%

Escenario Casa al 50% de las Ventas

Y para finalizar nuestros escenarios tenemos la proyección del modelo en casa bajo el supuesto de que solo se vende el 50% de la producción con respecto a la capacidad máxima de producción que se tiene. En este caso estaríamos hablando de 7680 piezas de pan. Que representarían ventas mensuales de \$80,640 pesos. Y también tendríamos los mismos supuestos que en el escenario anterior con respecto a los montos de la camioneta requerida, el equipo, los utensilios, el inventario, los costos de venta, la merma, el empaque, sueldos, publicidad, costos de gasolina, agua, teléfono, luz, gas e Internet.

Y al cabo de 36 meses mostraría de ingresos totales \$ 2,822,400 pesos y egresos de \$3,754,600.42 pesos, por lo cual habría una pérdida de -\$932,200.42 pesos en este periodo de 36 meses.

OPCION CASA	
ESCENARIO A 36 MESES	VENTA 50%
INGRESOS	\$ 2,822,400.00
EGRESOS	\$ 3,754,600.42
UTILIDAD	-\$ 932,200.42
TIR	0.00%
ROI	-24%

Y si analizamos y comparamos como se ven estas dos opciones en cada una de sus cuatro escenarios, tenemos lo siguiente;

OPCION LOCAL				
ESCENARIO A 36 MESES	VENTA 100%	VENTA 85%	VENTA 76%	VENTA 50%
INGRESOS	\$ 14,112,000.00	\$ 11,995,200.00	\$ 10,725,120.00	\$ 7,056,000.00
EGRESOS	\$ 10,850,961.55	\$ 10,707,019.15	\$ 10,620,653.71	\$ 10,371,153.55
UTILIDAD	\$ 3,261,038.45	\$ 1,288,180.85	\$ 104,466.29	-\$ 3,315,153.55
TIR	16.97%	7.93%	0.85%	0.00%
ROI	26%	16%	7%	-33%

OPCION CASA				
ESCENARIO A 36 MESES	VENTA 100%	VENTA 85%	VENTA 76%	VENTA 50%
INGRESOS	\$ 5,644,800.00	\$ 4,798,080.00	\$ 4,290,195.00	\$ 2,822,400.00
EGRESOS	\$ 4,110,760.42	\$ 4,003,912.42	\$ 3,939,822.17	\$ 3,754,600.42
UTILIDAD	\$ 1,534,039.58	\$ 794,167.58	\$ 350,372.83	-\$ 932,200.42
TIR	24.12%	13.72%	6.99%	0.00%
ROI	28%	19%	12%	-24%

En ambos escenarios con ventas iguales o mayores al 76% de mi capacidad de producción lograríamos tener una utilidad al cabo de los 36 meses. Y por consiguiente si no conseguimos vender este volumen, pues tendría perdidas y este negocio no seria rentable ni tampoco seria una situación deseada.

Conclusiones

Dado que la obesidad en el mundo actualmente es un problema muy grave de salud y en lugar de que las cifras de esta enfermedad mejoren, van en sentido contrario. Cada día incrementan mas las personas que sufren de esta enfermedad y padecimientos que a su vez pueden causar otras enfermedades también.

México desgraciadamente es uno de los países en donde más se esta sufriendo de este problema en el mundo. Y nuestro estado y nuestra Ciudad no están exentos de este gran problema.

Es por esto que detectando esta oportunidad que hay en el mercado tapatío actualmente donde cada vez hay más diabéticos y más gente obesa con sobre peso, tratamos de ayudar a contra restar este problema con nuestra propuesta a la sociedad tapatía con un producto que si bien no es una solución a su problema, ni tampoco se pretende que lo consuman a diario en las tres comidas y mucho menos que lo suplan como un plan alimenticio, si les tratamos de ayudar a sobre llevar de una mejor manera su problema y a satisfacer una mejor calidad de vida.

Además de las personas diabéticas, también va enfocado a todas aquellas personas que quieren gozar de una excelente salud y verse bien.

Dadas algunas relaciones, este proyecto tiene la gran oportunidad de realizar pruebas piloto en mercados cautivos como lo son los comedores industriales de algunas grandes compañías de nuestra ciudad.

Por un lado brindamos beneficios para su salud y una mejora en su calidad de vida y por el otro, podemos obtener ganancias de esta comercialización de estos productos.

Observamos que dentro de este mercado hay muy pocos competidores.

La inversión que requiere este negocio no es muy alta, sino por el contrario, es factible la realización y puesta en marcha del negocio. Como lo demuestran las cifras financieras para escenarios intermedios, es decir, sin considerar las posiciones extremas de venta de la capacidad máxima o insuficiencia de producción por capacidades mínimas.

Legalmente hablando, no hay muchas barreras de entrada y los permisos también no son caros.

Lo importante aquí es saber manejar y cumplir con los retos que tendría este negocio. Uno de ellos es el de registrar inmediatamente la marca ante el IMPI.

Ya esta en tramite este registro, solo falta concluir con el mismo a la brevedad.

Además el desarrollo continuo de los productos es indispensable, ya que se le tiene que estar mejorando día a día el sabor, la textura, y sobre todo seguir innovando con más sabores de nuestros productos.

Todo esto siendo natural. Ya que si se le meten demasiados químicos caería el producto en perder una de sus ventajas competitivas que esta hecho con productos naturales y que no afectan a la salud. Y sería uno más del montón,

donde en lugar de usar ingredientes naturales, solo usan saborizantes y colorantes artificiales por ejemplo, en lugar de verduras y frutas reales como se hace con los productos Comelight.

Otro reto importante es el cuidado de las recetas de nuestros productos, ya que como esta la gente que desgraciadamente con cualquier cosa o detalle es fácilmente corruptible, muy poca gente sabe la receta completa de nuestros productos. Esto se pretende manejar como un secreto industrial. Así mismo, haremos contratos formales de confidencialidad con nuestros trabajadores, todo esto con la finalidad de proteger nuestras recetas y know how de nuestra operación.

La continua búsqueda en reducción de costos es clave para tener una operación exitosa, los costos que nos ofrecen nuestros proveedores son determinantes para poder lograr una mayor utilidad en nuestro negocio. Y es por esto que se tiene que estar en continua negociación con ellos para lograr que cada vez sea una mejor estrategia de reducción de costos y poder incrementar las utilidades de la empresa.

También es clave el vigilar y cumplir con las reglas y normas que piden las autoridades como la Secretaria de Salubridad y Protección Civil, así como con las NOMS de nutrición donde establecen los requerimientos de nutrición específicos de cómo debe estar elaborado y vendido un producto como el que nosotros estamos ofreciendo al mercado.

Y lo más importante es el de ofrecer siempre un producto saludable, de buen sabor y con una excelente calidad.

En base a los números obtenidos, concluimos que si es negocio y si conviene realizarlo, claro que se pretende vender mínimo el 76% de la capacidad máxima.

En primera instancia se tomara realizarlo en el escenario de casa para poder lograr conocer y verificar en la realidad cuál es el core product, cuáles son los sabores que más se venden, se vende bien a ese precio el producto, qué tanto es la merma real de los panes, qué días, qué meses y a qué horas más se venden los productos, etc.

Y todo esto con la finalidad de obtener más know how sobre la operación del negocio y posteriormente abrir el local ya con un panorama aun más amplio y sobre todo con una mayor capacidad de producción, reconocimiento de la marca en el mercado y más clientes a quienes ofrecerles nuestra propuesta.

BIBLIOGRAFIA

- Lantigua, Isabel F. , "El mapa global de la Obesidad", obtenido el 26 de Mayo 2011 desde <http://www.elmundo.es/elmundosalud/2011/02/03/nutricion/1296763533.html>
- Ordovas, Jose Maria , "Educación, la mejor medicina contra la obesidad", obtenido el 17 de Mayo 2011 desde <http://www.elmundo.es/elmundosalud/2011/03/29/nutricio n/1301397468.html>
- Organización Editorial Mexicana, "Desarrollan en la UNAM productos anti obesidad ", 18 de Abril del 2011, El sol de México, Obtenida el 14 Mayo 2011 desde http://www.securities.com/doc.html?pc=MX&doc_id=315212211&auto=1&query=obesida d%3A&d_b=all_7d_d&hlc=es&range=365&sort_by=Date
- Vélez, Marcela, "La obesidad de los gringos y la desnutrición en el resto del mundo", obtenido el 5 Mayo 2011, desde http://deslinde.org.co/IMG/pdf/La_obesidad_de_los_gringos_y_la_desnutricion_en_el_re sto_del_mundo- Marcela_Velez.pdf
- Reforma Ciencia.com, " Se duplica la obesidad en el mundo", obtenido el 3 de Mayo 2011, desde <http://www.expoknews.com/2011/02/11/se-duplica-la-obesidad-en-el-mundo/>
- Doval Hernán C.. La epidemia de obesidad: ¿resolución individual o social?. Rev. argent. cardiol. [revista en la Internet]. 2006 Oct , obtenido el 16 de Agosto 2011 desde http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1850-37482006000500016&lng=es.
- El mundo.es, "La edpidemia de obesidad infantil", obtenido el 1 Junio de 2011, desde http://www.elmundo.es/elmundosalud/documentos/2010/05/obesidad_infantil.html
- Aguirre P. Ricos flacos y gordos pobres. La alimentación en crisis. Capital Intelectual; 2004
- Gracia Arnaiz, Mabel. "Qué y cuánto comer: tomando medidas frente a las sociedades obesogénicas". Salud colectiva, Lanús, v. 5, n. 3, dic. 2009 . obtenido el 2 de Agosto 2011, desde http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-82652009000300005&lng=es&nrm=iso
- Garcia, Eduardo et al, "La obesidad y el síndrome metabólico como problema de salud pública.", obtenido el 29 de Mayo 2011 desde http://www.scielosp.org/scielo.php?pid=S0036-36342008000600015&script=sci_arttext&lng=es
- Roman, Jose Antonio, "La epidemia de diabetes se expande rápidamente", obtenido el 15 de Mayo del 2011, desde http://www.securities.com/docs.html?pc=MX&pub_id=DEMONOT&SV=EMIS

- Flores, Mario et al, "Maternal overweight and obesity in Mexican school-age children. National nutrition survey, 1999", obtenido el 25 de Mayo 2011 desde http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0036-36342005000600009&script=sci_arttext&lng=pt
- Eficiencia informativa, "Obesos 7 de cada 10 niños en DF", obtenido el 15 de Agosto del 2011 desde http://www.elregionalbuendia.com.mx/hemeroteca/secciones/lector_x_seccion.php?leer=true&secciones=nacional&archivo=pos03.txt
- DIARIO OFICIAL (Primera Sección) 55 Lunes 23 de agosto de 2010 "ACUERDO mediante el cual se establecen los lineamientos generales para el expendio o distribución de alimentos y bebidas en los establecimientos de consumo escolar de los planteles de educación básica."obtenido el 1 Septiembre 2011 desde http://www.sep.gob.mx/work/models/sep1/Resource/635/1/images/acuerdo_lin.pdf
- Notimex, "Sufren 33% de niños menores de 5 años en NL problemas de sobrepeso", obtenido el 1 Junio 2011 desde http://www.securities.com/docs.html?pc=MX&pub_id=NOTESTADOS&sv=EMIS
- Eficiencia informativa, "la obesidad amenaza sustentabilidad financiera", obtenido el 3 de Junio 2011 desde <http://www.oem.com.mx/elsoldesanjuandelrio/notas/n2058693.htm>
- Lopez, Isaura, "Obesidas, problema que va ganando terreno", obtenido el 30 de Mayo 2011 desde <http://www.oem.com.mx/eloccidental/notas/n2011970.htm>
- Rosas, Irasema, "Obesidad y sobre peso infantil" obtenido el 2 de Agosto del 2011 desde <http://www.generacionnutricion.com/2010/01/obesidad-y-sobrepeso-infantil.html>
- Chile potencia alimentaria, " Sólo México supera a Chile en consumo de pan en Latinoamérica",obtenido el 8 de Septiembre 2011 desde <http://www.chilepotenciaalimentaria.cl/content/view/728115/Solo-Mexico-supera-a-Chile-en-consumo-de-pan-en-Latinoamerica.html>
- Énfasis Alimentación, " Tendencias de consumo e innovación en panificados" obtenido el 12 de Agosto del 2011 desde <http://www.alimentacion.enfasis.com/notas/14982-tendencias-consumo-e-innovacion-panificados>
- Todo para diabetes, obtenido el 17 de Septiembre del 2011 desde <http://www.todoparadiabetes.com/proddetail.asp?prod=SEN%2D14006&cat=57>
- Empresa Taifelds, obtenido el 17 de Septiembre del 2011 desde <http://www.taifelds.com.mx/fc01.html>
- Servicios de Alimentación, "Y, ¿qué es eso de alimentos organolépticos?", obtenido el 17 de Septiembre del 2011 desde <http://www.familia-tork.com/servlet/co.com.pragma.documenta.servlet.seccion.MostrarDocumento?idDocumento=180&seccion=/HOME/MAGAZIN/SERVICIOALIMENT/>
- J.L.Lambert et al, "THE ATTITUDES OF EUROPEAN CONSUMERS TOWARD INNOVATION IN BREAD; INTEREST OF THE CONSUMERS TOWARD SELECTED

- QUALITY ATTRIBUTES” obtenido el 20 de Setiembre del 2011 desde <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1745-459X.2008.00203.x/abstract?globalMessage=0>
- Consejo Estatal de Población, Gobierno del Estado de Jalisco “ La tasa de mortalidad debido a la diabetes en Jalisco se incrementó 48.7 por ciento en doce años” obtenido el 8 de Octubre del 2011 desde <http://coepo.jalisco.gob.mx/PDF/NotasInformativas/notacoepo200919.pdf>
 - Secretaria de Salud Jalisco, “Refuerzan campaña contra diabetes; registran cuatro mil 575 defunciones en Jalisco”, obtenido el 8 de Octubre del 2011 desde <http://www.informador.com.mx/jalisco/2008/53674/6/refuerzan-campana-contra-diabetes-registran-cuatro-mil-575-defunciones-en-jalisco.htm>
 - Vision Spin SC, “COLONIAS DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA POR NIVEL SOCIOECONOMICO” obtenido el 29 de Septiembre del 2011 desde <http://www.visionspin.com.mx/apps/portalvs/Default.aspx>
 - INEGI, Unidades económicas del DENUE, obtenido el 29 de Septiembre del 2011 desde <http://gaia.inegi.org.mx/denue/viewer.html>
 - Caja de herramientas, Infopyme, “Plan de Marketing” obtenido el 10 de Octubre del 2011 desde <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/marketing/marketing.htm>

BARRERAS DE ENTRADA		ATRACTIVIDAD				
		--	-	-+	+	++
Economías de Escala	Pocas				4	
Diferenciación Pcto.	Pequeña			3		
Identificación Marca	Baja		2			
Sinergia Costos	Baja			3		
Canales de Distribución	Muchos			3		
Requerimiento Capital	Bajo		2			
Acceso a Tecnología	Amplio		4			
Curvas de Experiencia	Irrelevante			3		
Promedio		3				

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES
Cantidad de Competidores
Crecimiento Relativo
Costos Almacenaje/Fijos
Características Productos
Incremento Capacidad
Diversidad Competidores
Estrategias Peligrosas
Valores Agregados Pcto.
Promedio

4 3 2 3 3 2 4 3

TRES		ATRACTIVIDAD						
		--	-	- +	+	++		
<input type="checkbox"/>	Muchos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5	<input type="checkbox"/>	Pocos
<input type="checkbox"/>	Lento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Rápido
<input type="checkbox"/>	Altos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	Bajos
<input type="checkbox"/>	Normal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Espec.
<input type="checkbox"/>	Alto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Bajo
<input type="checkbox"/>	Alta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Baja
<input type="checkbox"/>	Altas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Bajas
<input type="checkbox"/>	Sin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Con

3.25

5

4

1

4

2

3

3

4

PODER NEGOCIACION PROVEEDORES		ATRACTIVIDAD					
		--	-	-.+	+	++	
Cantidad Proveedores	Altos	5					Bajos
Habilidad para Sustituir	Muchos		4				Pocos
Integración del Costo Total	Alto		4				Bajo
Integración Hacia Adelante	Alta		4				Baja
Facilidad para Sinergias	Alta		4				Baja
Desarrollo Indust. Proveed.	Alto			3			Bajo
Mejora Servicio Proveedor	Alta		4				Baja
Mercado Fragmentado	Bajo			3			Alto

PODER NEGOCIACION COMPRADORES	
Cantidad Compradores	Alt
Habilidad para Conseguir	Muc
Integración del Costo Total	Ba
Amenaza Integración Atrás	Alt
Productos Estándar	Muc
Importancia Pcto. Mcdo.	Ba
Acceso Información Pcto.	Alt
Mercado Concentrado	Alt

Promedio **3.875**

5 4 4 4

Promedio

4 3

NEGOCIACION INDICADORES		ATRACTIVIDAD					
		--	-	-.+	+	++	
res	Alto		4				Bajo
eguir	Mucha			3			Poca
o Total	Bajo			3			Alto
n Atrás	Alta					1	Baja
	Muchas	1					Pocas
cdo.	Baja				4		Alta
Pcto.	Alta		4				Baja
do	Alto		4				Bajo

3

4

3

3

1

1

4

3

4

4

4

BARRERAS DE SALIDA		ATRACTIVIDAD				
		--	-	-.+	+	++
Activos Especializados	Altos				2	
Contratos Operacionales	Muchos					1
Gastos Recursos Humanos	Muchos					1
Sinergias entre Empresas	Muchas			3		
Barreras Sentimentales	Altas					1
Restricciones Sociales	Muchas					1
Restricciones Gubername.	Muchas					1
Responsabilidad Inversión.	Mucha					1

Promedio **1.375**

2 1 1 3 1

ACCIONES GUBERNAMENTALES	
Proteccionismo	Alt
Regulación Arancelaria	Alt
Apertura de Mercado Int.	Cerr
Decisiones Políticas	Muc
Devaluaciones	Muc
Inversión Extranjera	Limit
Inflación / Tasas de Interés	Cc
Prudencia Política	Ba

Promedio

1 1

CONDICIONES ECONOMICAS		ATRACTIVIDAD					
		--	-	-.+	+	++	
	Alto					1	Bajo
aria	Altas					1	Bajas
o Int.	Cerrado			3			Abierto
	Muchas					1	Pocas
	Muchas					1	Pocas
	Limitada	1					Relevante
Interés	Con					1	Sin
	Baja				4		Alta

1.625

1 1 3 1

1

1

1

1

4

HABILIDAD PARA SUSTITUIR		ATRACTIVIDAD					
		--	-	-.+	+	++	
Habilidad para Sustituir	Altos				2		Bajos
Alternar Costos	Bajo			3			Alto
Facilidad de Cambiar Pcto.	Alto				2		Bajo
Velocidad Obsolescencia	Alta					1	Baja
Sinergia Canales distribuc.	Poca			3			Mucha
Sinergia de Producción	Bajo				4		Alto

Promedio **2.5**

EVALUACION EN CONJUNTO

- Barreras de Entrada
- Barreras de salida
- Rivalidad entre Competidores
- Negociación Compradores
- Negociación Proveedores
- Habilidad para Sustituir
- Acciones Gubernamentales

Gran total

2 3 2 1 3 4

EN	ATRACTIVIDAD				
	--	-	+.+	+	++
			3		
	1.3				
s			3.2		
			3		
				3.8	
		2.5			
	1.6				



COMELIGHT PANADERIA EN JALISCO Evaluación en Conjunto
Barreras de Entrada
Barreras de Salida
Rivalidad entre competidores
Negociación Compradores
Negociación Proveedores
Habilidad para sustituir
Acciones Gubernamentales
Promedio

Atractividad
3
1.37
3.25
3
3.8
2.5
1.62
2.65

OPCION LOCAL	
ESCENARIO A 36 MESES	VENTA 100%
INGRESOS	\$ 14,112,000.00
EGRESOS	\$ 10,850,961.55
UTILIDAD	\$ 3,261,038.45
TIR	16.97%
ROI	26%

OPCION CASA	
ESCENARIO A 36 MESES	VENTA 100%
INGRESOS	\$ 5,644,800.00
EGRESOS	\$ 4,110,760.42
UTILIDAD	\$ 1,534,039.58
TIR	24.12%
ROI	28%

VENTA 85%	VENTA 76%	VENTA 50%
\$ 11,995,200.00	\$ 10,725,120.00	\$ 7,056,000.00
\$ 10,707,019.15	\$ 10,620,653.71	\$ 10,371,153.55
\$ 1,288,180.85	\$ 104,466.29	-\$ 3,315,153.55
7.93%	0.85%	0.00%
16%	7%	-33%

VENTA 85%	VENTA 76%	VENTA 50%
\$ 4,798,080.00	\$ 4,290,195.00	\$ 2,822,400.00
\$ 4,003,912.42	\$ 3,939,822.17	\$ 3,754,600.42
\$ 794,167.58	\$ 350,372.83	-\$ 932,200.42
13.72%	6.99%	0.00%
19%	12%	-24%

SABOR	COSTO	PRECIO	UTILIDAD
ZANAHORIA	\$ 5.74	\$ 10.50	45%
CHOCOLATE	\$ 5.77	\$ 10.50	45%
CHOCOLATE y CAFÉ	\$ 7.46	\$ 10.50	29%
PLATANO	\$ 4.07	\$ 10.50	61%
NARANJA	\$ 3.41	\$ 10.50	67%
VAINILLA	\$ 2.54	\$ 10.50	76%
AVENA	\$ 1.67	\$ 10.50	84%
MARMOLEADO	\$ 4.76	\$ 10.50	55%
AGUACATE	\$ 4.58	\$ 10.50	56%
NUEZ	\$ 6.33	\$ 10.50	40%

ESCENARIO			
LOCAL	38400 UNIDADES	1 HORNO	MERMA 5%
capacidad maxima			
cada 30 min	24 muffins	5 charolas	120
cada hora			240
cada dia			1920
cada semana			9600
cada mes			38400

10 SABORES
24 POR CHAROLA

3840
177

ANALISIS CON CAPACIDAD MAXIMA	MES 1
capacidad de producción por mes	38400
VENTAS	\$ -
Precio de venta	
Inversión / Instalaciones	\$ 235,000.00
Camionetas	\$ 80,000.00
Acondicionamiento Local	\$ 155,000.00
EQUIPO	\$ 122,900.00
refrigerador	\$ 9,000.00
horno convección	\$ 46,400.00
parrilla	\$ 5,700.00
anaqueles	\$ 1,000.00
licuadora	\$ 500.00
congelador	\$ 4,400.00
racks panaderos	\$ 3,000.00
mesa de preparación	\$ 10,200.00
1 mesa de acero inoxidable	\$ 4,700.00
bascula	\$ 2,300.00
batidoras	\$ 10,400.00
escritorio	\$ 8,300.00
exhibidor	\$ 5,000.00
campana	\$ 10,000.00
sillas	\$ 2,000.00
UTENSILIOS	\$ 10,675.00
charolas	\$ 4,500.00
espatulas	\$ 75.00
cernidores	\$ 200.00
cuchillos	\$ 1,000.00
rallador	\$ 3,000.00
bowls	\$ 1,500.00
globos para batir	\$ 400.00
INVENTARIO	\$ 8,057.00
Harina (44kg marca Trimex)	\$ 336.00
polvo para hornear	\$ 26.00
aceite	\$ 400.00
café	\$ 260.00
cocoa	\$ 360.00
sal	\$ 30.00
mantequilla	\$ 500.00
huevos	\$ 180.00
leche condensada	\$ 240.00
splenda	\$ 400.00
inulina	\$ 700.00
estevia	\$ 2,200.00
vainilla	\$ 200.00
platano	\$ 120.00
naranjas	\$ 80.00
zanaroria	\$ 80.00
moras azules	\$ 400.00
nueces	\$ 845.00
frijol de soya	\$ 400.00
canela en polvo	\$ 300.00

		COSTO DE VENTA	\$ 177,912.46
3840	\$ 5.74	ZANAHORIA	\$ 22,030.94
3840	\$ 5.77	CHOCOLATE	\$ 22,163.32
3840	\$ 7.46	CHOCOLATE y CAFÉ	\$ 28,655.32
3840	\$ 4.07	PLATANO	\$ 15,641.83
3840	\$ 3.41	NARANJA	\$ 13,106.07
3840	\$ 2.54	VAINILLA	\$ 9,747.74
3840	\$ 1.67	AVENA	\$ 6,401.90
3840	\$ 4.76	MARMOLEADO	\$ 18,272.35
3840	\$ 4.58	AGUACATE	\$ 17,571.79
3840	\$ 6.33	NUEZ	\$ 24,321.20
		Empaque	\$ 30,720.00
		Sueldos	\$ 27,500.00
		Sueldo Repartidor	\$ 5,000.00
		Sueldo Sra. Limpieza	\$ 5,000.00
		Sueldo Panadero	\$ 7,500.00
		Sueldo administrador	\$ 10,000.00
		Publicidad	\$ 50,000.00
5%		Merma	\$ -
		Gasolina	\$ 3,000.00
		Luz	\$ 2,000.00
		Agua	\$ 200.00
		Gas	\$ 3,000.00
		Permisos y Licencia	\$ 1,500.00
		Impuestos	\$ 2,550.00
		Impuesto sobre nomina	\$ 550.00
		IMSS	\$ 2,000.00
		Infonavit	
		Telefono	\$ 550.00
		Internet	\$ 400.00
			\$ 675,964.46
		Ingresos	\$ -
		Egresos	\$ 675,964.46
		Utilidad	-\$ 675,964.46

ROI

utilidad / ingresos

0%

26%

TIR 16.970956%

VPN

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ -	\$ 10,000.00	\$ -
\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 200.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 11,807.60	\$ 9,807.60	\$ 11,807.60	\$ 9,807.60
\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 117,892.94	\$ 119,842.94	\$ 107,842.94	\$ 119,842.94

\$ 3,261,038.45

\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00
\$ 285,307.06	\$ 283,357.06	\$ 295,357.06	\$ 283,357.06
\$ 117,892.94	\$ 119,842.94	\$ 107,842.94	\$ 119,842.94
-\$ 558,071.52	\$ 237,735.88	\$ 227,685.88	\$ 227,685.88

29%

30%

27%

30%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -
\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 11,807.60	\$ 9,807.60	\$ 11,807.60	\$ 9,807.60
\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 117,792.94	\$ 109,792.94	\$ 117,792.94	\$ 119,792.94

\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00
\$ 285,407.06	\$ 293,407.06	\$ 285,407.06	\$ 283,407.06
\$ 117,792.94	\$ 109,792.94	\$ 117,792.94	\$ 119,792.94
\$ 237,635.88	\$ 227,585.88	\$ 227,585.88	\$ 237,585.88

29%

27%

29%

30%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ 10,000.00
\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 11,807.60	\$ 9,807.60	\$ 11,807.60	\$ 9,807.60
\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 107,792.94	\$ 119,792.94	\$ 107,792.94	\$ 109,792.94

\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00
\$ 295,407.06	\$ 283,407.06	\$ 295,407.06	\$ 293,407.06
\$ 107,792.94	\$ 119,792.94	\$ 107,792.94	\$ 109,792.94
\$ 227,585.88	\$ 227,585.88	\$ 227,585.88	\$ 217,585.88

27%

30%

27%

27%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ -	\$ 10,000.00	\$ -
\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 11,807.60	\$ 9,807.60	\$ 11,807.60	\$ 9,807.60
\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 117,792.94	\$ 119,792.94	\$ 107,792.94	\$ 119,792.94

\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00
\$ 285,407.06	\$ 283,407.06	\$ 295,407.06	\$ 283,407.06
\$ 117,792.94	\$ 119,792.94	\$ 107,792.94	\$ 119,792.94
\$ 227,585.88	\$ 237,585.88	\$ 227,585.88	\$ 227,585.88

29%

30%

27%

30%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -
\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 11,807.60	\$ 9,807.60	\$ 11,807.60	\$ 9,807.60
\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 117,792.94	\$ 109,792.94	\$ 117,792.94	\$ 119,792.94

\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00
\$ 285,407.06	\$ 293,407.06	\$ 285,407.06	\$ 283,407.06
\$ 117,792.94	\$ 109,792.94	\$ 117,792.94	\$ 119,792.94
\$ 237,585.88	\$ 227,585.88	\$ 227,585.88	\$ 237,585.88

29%

27%

29%

30%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ 10,000.00
\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 11,807.60	\$ 9,807.60	\$ 11,807.60	\$ 9,807.60
\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 107,792.94	\$ 119,792.94	\$ 27,792.94	\$ 109,792.94

\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00
\$ 295,407.06	\$ 283,407.06	\$ 375,407.06	\$ 293,407.06
\$ 107,792.94	\$ 119,792.94	\$ 27,792.94	\$ 109,792.94
\$ 227,585.88	\$ 227,585.88	\$ 147,585.88	\$ 137,585.88

27%

30%

7%

27%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ -	\$ 10,000.00	\$ -
\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 11,807.60	\$ 9,807.60	\$ 11,807.60	\$ 9,807.60
\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 117,792.94	\$ 119,792.94	\$ 107,792.94	\$ 119,792.94

\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00
\$ 285,407.06	\$ 283,407.06	\$ 295,407.06	\$ 283,407.06
\$ 117,792.94	\$ 119,792.94	\$ 107,792.94	\$ 119,792.94
\$ 227,585.88	\$ 237,585.88	\$ 227,585.88	\$ 227,585.88

29%

30%

27%

30%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -
\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 11,807.60	\$ 9,807.60	\$ 11,807.60	\$ 9,807.60
\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 117,792.94	\$ 109,792.94	\$ 117,792.94	\$ 119,792.94

\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00
\$ 285,407.06	\$ 293,407.06	\$ 285,407.06	\$ 283,407.06
\$ 117,792.94	\$ 109,792.94	\$ 117,792.94	\$ 119,792.94
\$ 237,585.88	\$ 227,585.88	\$ 227,585.88	\$ 237,585.88

29%

27%

29%

30%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	
\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	
\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	\$ 20,160.00	
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ 11,807.60	\$ 9,807.60	\$ 11,807.60	
\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	\$ 7,257.60	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	
	\$ 2,000.00		
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	
\$ 107,792.94	\$ 119,792.94	\$ 107,792.94	

\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 403,200.00	\$ 14,112,000.00
\$ 295,407.06	\$ 283,407.06	\$ 295,407.06	\$ 10,850,961.55
\$ 107,792.94	\$ 119,792.94	\$ 107,792.94	\$ 3,261,038.45
\$ 227,585.88	\$ 227,585.88	\$ 227,585.88	
27%	30%	27%	

ESCENARIO			
LOCAL	32640 UNIDADES	1 HORNO	MERMA 5%
ventas 85%			
cada 30 min	24 muffins	5 charolas	120
cada hora			240
cada dia			1920
cada semana			9600
cada mes			38400

10 SABORES
24 POR CHAROLA

3840
177

38400

85% 32640

CAP MAXIMA

ANALISIS CON VENTAS 85%		MES 1
capacidad de producción por mes		0
VENTAS	\$	-
Precio de venta		
Inversión / Instalaciones	\$	235,000.00
Camionetas	\$	80,000.00
Acondicionamiento Local	\$	155,000.00
EQUIPO	\$	122,900.00
refrigerador	\$	9,000.00
horno convección	\$	46,400.00
parrilla	\$	5,700.00
anaqueles	\$	1,000.00
licuadora	\$	500.00
congelador	\$	4,400.00
racks panaderos	\$	3,000.00
mesa de preparación	\$	10,200.00
1 mesa de acero inoxidable	\$	4,700.00
bascula	\$	2,300.00
batidoras	\$	10,400.00
escritorio	\$	8,300.00
exhibidor	\$	5,000.00
campana	\$	10,000.00
sillas	\$	2,000.00
UTENSILIOS	\$	10,675.00
charolas	\$	4,500.00
espatulas	\$	75.00
cernidores	\$	200.00
cuchillos	\$	1,000.00
rallador	\$	3,000.00
bowls	\$	1,500.00
globos para batir	\$	400.00
INVENTARIO	\$	8,057.00
Harina (44kg marca Trimex)	\$	336.00
polvo para hornear	\$	26.00
aceite	\$	400.00
café	\$	260.00
cocoa	\$	360.00
sal	\$	30.00
mantequilla	\$	500.00
huevos	\$	180.00
leche condensada	\$	240.00
splenda	\$	400.00
inulina	\$	700.00
estevia	\$	2,200.00
vainilla	\$	200.00
platano	\$	120.00
naranjas	\$	80.00
zanaroria	\$	80.00
moras azules	\$	400.00
nueces	\$	845.00
frijol de soya	\$	400.00
canela en polvo	\$	300.00

			COSTO DE VENTA	\$	177,912.46
3840	\$	5.74	ZANAHORIA	\$	22,030.94
3840	\$	5.77	CHOCOLATE	\$	22,163.32
3840	\$	7.46	CHOCOLATE y CAFÉ	\$	28,655.32
3840	\$	4.07	PLATANO	\$	15,641.83
3840	\$	3.41	NARANJA	\$	13,106.07
3840	\$	2.54	VAINILLA	\$	9,747.74
3840	\$	1.67	AVENA	\$	6,401.90
3840	\$	4.76	MARMOLEADO	\$	18,272.35
3840	\$	4.58	AGUACATE	\$	17,571.79
3840	\$	6.33	NUEZ	\$	24,321.20
			Empaque	\$	30,720.00
			Sueldos	\$	27,500.00
			Sueldo Repartidor	\$	5,000.00
			Sueldo Sra. Limpieza	\$	5,000.00
			Sueldo Panadero	\$	7,500.00
			Sueldo administrador	\$	10,000.00
			Publicidad	\$	50,000.00
5%			Merma	\$	-
			Gasolina	\$	3,000.00
			Luz	\$	2,000.00
			Agua	\$	200.00
			Gas	\$	3,000.00
			Permisos y Licencia	\$	1,500.00
			Impuestos	\$	2,550.00
				\$	-
			Impuesto sobre nomina	\$	550.00
			IMSS	\$	2,000.00
			Infonavit		
			Telefono	\$	550.00
			Internet	\$	400.00
				-\$	675,964.46
			Ingresos	\$	-
			Egresos	\$	675,964.46
			Utilidad	-\$	675,964.46

ROI

utilidad / ingresos

0%

16%

TIR 7.932529%

VPN

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ -	\$ 10,000.00	\$ -
\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 200.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,718.96	\$ 8,718.96	\$ 10,718.96	\$ 8,718.96
\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 61,525.58	\$ 63,475.58	\$ 51,475.58	\$ 63,475.58

\$ 1,288,180.85

\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00
\$ 281,194.42	\$ 279,244.42	\$ 291,244.42	\$ 279,244.42
\$ 61,525.58	\$ 63,475.58	\$ 51,475.58	\$ 63,475.58
-\$ 614,438.88	\$ 125,001.16	\$ 114,951.16	\$ 114,951.16

18%

19%

15%

19%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -
\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,718.96	\$ 8,718.96	\$ 10,718.96	\$ 8,718.96
\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 61,425.58	\$ 53,425.58	\$ 61,425.58	\$ 63,425.58

\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00
\$ 281,294.42	\$ 289,294.42	\$ 281,294.42	\$ 279,294.42
\$ 61,425.58	\$ 53,425.58	\$ 61,425.58	\$ 63,425.58
\$ 124,901.16	\$ 114,851.16	\$ 114,851.16	\$ 124,851.16

18%

16%

18%

19%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ 10,000.00
\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,718.96	\$ 8,718.96	\$ 10,718.96	\$ 8,718.96
\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 51,425.58	\$ 63,425.58	\$ 51,425.58	\$ 53,425.58

\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00
\$ 291,294.42	\$ 279,294.42	\$ 291,294.42	\$ 289,294.42
\$ 51,425.58	\$ 63,425.58	\$ 51,425.58	\$ 53,425.58
\$ 114,851.16	\$ 114,851.16	\$ 114,851.16	\$ 104,851.16

15%

19%

15%

16%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ -	\$ 10,000.00	\$ -
\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,718.96	\$ 8,718.96	\$ 10,718.96	\$ 8,718.96
\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 61,425.58	\$ 63,425.58	\$ 51,425.58	\$ 63,425.58

\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00
\$ 281,294.42	\$ 279,294.42	\$ 291,294.42	\$ 279,294.42
\$ 61,425.58	\$ 63,425.58	\$ 51,425.58	\$ 63,425.58
\$ 114,851.16	\$ 124,851.16	\$ 114,851.16	\$ 114,851.16

18%

19%

15%

19%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -
\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,718.96	\$ 8,718.96	\$ 10,718.96	\$ 8,718.96
\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 61,425.58	\$ 53,425.58	\$ 61,425.58	\$ 63,425.58

\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00
\$ 281,294.42	\$ 289,294.42	\$ 281,294.42	\$ 279,294.42
\$ 61,425.58	\$ 53,425.58	\$ 61,425.58	\$ 63,425.58
\$ 124,851.16	\$ 114,851.16	\$ 114,851.16	\$ 124,851.16

18%

16%

18%

19%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ 10,000.00
\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,718.96	\$ 8,718.96	\$ 10,718.96	\$ 8,718.96
\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 51,425.58	\$ 63,425.58	-\$ 28,574.42	\$ 53,425.58

\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00
\$ 291,294.42	\$ 279,294.42	\$ 371,294.42	\$ 289,294.42
\$ 51,425.58	\$ 63,425.58	-\$ 28,574.42	\$ 53,425.58
\$ 114,851.16	\$ 114,851.16	\$ 34,851.16	\$ 24,851.16

15%

19%

-8%

16%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ -	\$ 10,000.00	\$ -
\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,718.96	\$ 8,718.96	\$ 10,718.96	\$ 8,718.96
\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 61,425.58	\$ 63,425.58	\$ 51,425.58	\$ 63,425.58

\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00
\$ 281,294.42	\$ 279,294.42	\$ 291,294.42	\$ 279,294.42
\$ 61,425.58	\$ 63,425.58	\$ 51,425.58	\$ 63,425.58
\$ 114,851.16	\$ 124,851.16	\$ 114,851.16	\$ 114,851.16

18%

19%

15%

19%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -
\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,718.96	\$ 8,718.96	\$ 10,718.96	\$ 8,718.96
\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 61,425.58	\$ 53,425.58	\$ 61,425.58	\$ 63,425.58

\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00
\$ 281,294.42	\$ 289,294.42	\$ 281,294.42	\$ 279,294.42
\$ 61,425.58	\$ 53,425.58	\$ 61,425.58	\$ 63,425.58
\$ 124,851.16	\$ 114,851.16	\$ 114,851.16	\$ 124,851.16

18%

16%

18%

19%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	
\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	
\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	\$ 17,136.00	
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ 10,718.96	\$ 8,718.96	\$ 10,718.96	
\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	\$ 6,168.96	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	
	\$ 2,000.00		
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	
\$ 51,425.58	\$ 63,425.58	\$ 51,425.58	

\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 342,720.00	\$ 11,995,200.00
\$ 291,294.42	\$ 279,294.42	\$ 291,294.42	\$ 10,707,019.15
\$ 51,425.58	\$ 63,425.58	\$ 51,425.58	\$ 1,288,180.85
\$ 114,851.16	\$ 114,851.16	\$ 114,851.16	
15%	19%	15%	

ESCENARIO			
LOCAL	29184 UNIDADES	1 HORNO	MERMA 5%
ventas 76%			
cada 30 min	24 muffins	5 charolas	120
cada hora			240
cada dia			1920
cada semana			9600
cada mes			38400

10 SABORES
24 POR CHAROLA

3840
177

38400

76% 29184

CAP MAXIMA

ANALISIS CON VENTAS 76%		MES 1
capacidad de producción por mes		0
VENTAS	\$	-
Precio de venta		
Inversión / Instalaciones	\$	235,000.00
Camionetas	\$	80,000.00
Acondicionamiento Local	\$	155,000.00
EQUIPO	\$	122,900.00
refrigerador	\$	9,000.00
horno convección	\$	46,400.00
parrilla	\$	5,700.00
anaqueles	\$	1,000.00
licuadora	\$	500.00
congelador	\$	4,400.00
racks panaderos	\$	3,000.00
mesa de preparación	\$	10,200.00
1 mesa de acero inoxidable	\$	4,700.00
bascula	\$	2,300.00
batidoras	\$	10,400.00
escritorio	\$	8,300.00
exhibidor	\$	5,000.00
campana	\$	10,000.00
sillas	\$	2,000.00
UTENSILIOS	\$	10,675.00
charolas	\$	4,500.00
espatulas	\$	75.00
cernidores	\$	200.00
cuchillos	\$	1,000.00
rallador	\$	3,000.00
bowls	\$	1,500.00
globos para batir	\$	400.00
INVENTARIO	\$	8,057.00
Harina (44kg marca Trimex)	\$	336.00
polvo para hornear	\$	26.00
aceite	\$	400.00
café	\$	260.00
cocoa	\$	360.00
sal	\$	30.00
mantequilla	\$	500.00
huevos	\$	180.00
leche condensada	\$	240.00
splenda	\$	400.00
inulina	\$	700.00
estevia	\$	2,200.00
vainilla	\$	200.00
platano	\$	120.00
naranjas	\$	80.00
zanaroria	\$	80.00
moras azules	\$	400.00
nueces	\$	845.00
frijol de soya	\$	400.00
canela en polvo	\$	300.00

			COSTO DE VENTA	\$	177,912.46
3840	\$	5.74	ZANAHORIA	\$	22,030.94
3840	\$	5.77	CHOCOLATE	\$	22,163.32
3840	\$	7.46	CHOCOLATE y CAFÉ	\$	28,655.32
3840	\$	4.07	PLATANO	\$	15,641.83
3840	\$	3.41	NARANJA	\$	13,106.07
3840	\$	2.54	VAINILLA	\$	9,747.74
3840	\$	1.67	AVENA	\$	6,401.90
3840	\$	4.76	MARMOLEADO	\$	18,272.35
3840	\$	4.58	AGUACATE	\$	17,571.79
3840	\$	6.33	NUEZ	\$	24,321.20
			Empaque	\$	30,720.00
			Sueldos	\$	27,500.00
			Sueldo Repartidor	\$	5,000.00
			Sueldo Sra. Limpieza	\$	5,000.00
			Sueldo Panadero	\$	7,500.00
			Sueldo administrador	\$	10,000.00
			Publicidad	\$	50,000.00
5%			Merma	\$	-
			Gasolina	\$	3,000.00
			Luz	\$	2,000.00
			Agua	\$	200.00
			Gas	\$	3,000.00
			Permisos y Licencia	\$	1,500.00
			Impuestos	\$	2,550.00
				\$	-
			Impuesto sobre nomina	\$	550.00
			IMSS	\$	2,000.00
			Infonavit		
			Telefono	\$	550.00
			Internet	\$	400.00
				-\$	675,964.46
			Ingresos	\$	-
			Egresos	\$	675,964.46
			Utilidad	-\$	675,964.46

ROI

utilidad / ingresos

0%

7%

TIR 0.857924%

VPN

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ -	\$ 10,000.00	\$ -
\$ 15,321.60	\$ 15,321.60	\$ 15,321.60	\$ 15,321.60
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 200.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,065.78	\$ 8,065.78	\$ 10,065.78	\$ 8,065.78
\$ 5,515.78	\$ 5,515.78	\$ 5,515.78	\$ 5,515.78
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 27,705.16	\$ 29,655.16	\$ 17,655.16	\$ 29,655.16

\$ 104,466.29

\$ 306,432.00	\$ 306,432.00	\$ 306,432.00	\$ 306,432.00
\$ 278,726.84	\$ 276,776.84	\$ 288,776.84	\$ 276,776.84
\$ 27,705.16	\$ 29,655.16	\$ 17,655.16	\$ 29,655.16
-\$ 648,259.30	\$ 57,360.33	\$ 47,310.33	\$ 47,310.33

9%

10%

6%

10%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -
\$ 15,321.60	\$ 15,321.60	\$ 15,321.60	\$ 15,321.60
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,065.78	\$ 8,065.78	\$ 10,065.78	\$ 8,065.78
\$ 5,515.78	\$ 5,515.78	\$ 5,515.78	\$ 5,515.78
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 27,605.16	\$ 19,605.16	\$ 27,605.16	\$ 29,605.16

\$ 306,432.00	\$ 306,432.00	\$ 306,432.00	\$ 306,432.00
\$ 278,826.84	\$ 286,826.84	\$ 278,826.84	\$ 276,826.84
\$ 27,605.16	\$ 19,605.16	\$ 27,605.16	\$ 29,605.16
\$ 57,260.33	\$ 47,210.33	\$ 47,210.33	\$ 57,210.33

9%

6%

9%

10%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ 10,000.00
\$ 15,321.60	\$ 15,321.60	\$ 15,321.60	\$ 15,321.60
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,065.78	\$ 8,065.78	\$ 10,065.78	\$ 8,065.78
\$ 5,515.78	\$ 5,515.78	\$ 5,515.78	\$ 5,515.78
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 17,605.16	\$ 29,605.16	\$ 17,605.16	\$ 19,605.16

\$ 306,432.00	\$ 306,432.00	\$ 306,432.00	\$ 306,432.00
\$ 288,826.84	\$ 276,826.84	\$ 288,826.84	\$ 286,826.84
\$ 17,605.16	\$ 29,605.16	\$ 17,605.16	\$ 19,605.16
\$ 47,210.33	\$ 47,210.33	\$ 47,210.33	\$ 37,210.33

6%

10%

6%

6%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -
\$ 15,321.60	\$ 15,321.60	\$ 15,321.60	\$ 15,321.60
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,065.78	\$ 8,065.78	\$ 10,065.78	\$ 8,065.78
\$ 5,515.78	\$ 5,515.78	\$ 5,515.78	\$ 5,515.78
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 27,605.16	\$ 19,605.16	\$ 27,605.16	\$ 29,605.16

\$ 306,432.00	\$ 306,432.00	\$ 306,432.00	\$ 306,432.00
\$ 278,826.84	\$ 286,826.84	\$ 278,826.84	\$ 276,826.84
\$ 27,605.16	\$ 19,605.16	\$ 27,605.16	\$ 29,605.16
\$ 57,210.33	\$ 47,210.33	\$ 47,210.33	\$ 57,210.33

9%

6%

9%

10%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -
\$ 15,321.60	\$ 15,321.60	\$ 15,321.60	\$ 15,321.60
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 10,065.78	\$ 8,065.78	\$ 10,065.78	\$ 8,065.78
\$ 5,515.78	\$ 5,515.78	\$ 5,515.78	\$ 5,515.78
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
\$ 27,605.16	\$ 19,605.16	\$ 27,605.16	\$ 29,605.16

\$ 306,432.00	\$ 306,432.00	\$ 306,432.00	\$ 306,432.00
\$ 278,826.84	\$ 286,826.84	\$ 278,826.84	\$ 276,826.84
\$ 27,605.16	\$ 19,605.16	\$ 27,605.16	\$ 29,605.16
\$ 57,210.33	\$ 47,210.33	\$ 47,210.33	\$ 57,210.33

9%

6%

9%

10%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	
\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	
\$ 15,321.60	\$ 15,321.60	\$ 15,321.60	
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ 10,065.78	\$ 8,065.78	\$ 10,065.78	
\$ 5,515.78	\$ 5,515.78	\$ 5,515.78	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	
	\$ 2,000.00		
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	
\$ 17,605.16	\$ 29,605.16	\$ 17,605.16	

\$ 306,432.00	\$ 306,432.00	\$ 306,432.00	\$ 10,725,120.00
\$ 288,826.84	\$ 276,826.84	\$ 288,826.84	\$ 10,620,653.71
\$ 17,605.16	\$ 29,605.16	\$ 17,605.16	\$ 104,466.29
\$ 47,210.33	\$ 47,210.33	\$ 47,210.33	
6%	10%	6%	

ESCENARIO			
LOCAL	19200 UNIDADES	1 HORNO	MERMA 5%
ventas 50%			
cada 30 min	24 muffins	5 charolas	120
cada hora			240
cada dia			1920
cada semana			9600
cada mes			38400

10 SABORES
24 POR CHAROLA

3840
177

38400

50%	19200
-----	-------

CAP MAXIMA

ANALISIS CON VENTAS 50%		MES 1
capacidad de producción por mes		0
VENTAS	\$	-
Precio de venta		
Inversión / Instalaciones	\$	235,000.00
Camionetas	\$	80,000.00
Acondicionamiento Local	\$	155,000.00
EQUIPO	\$	122,900.00
refrigerador	\$	9,000.00
horno convección	\$	46,400.00
parrilla	\$	5,700.00
anaqueles	\$	1,000.00
licuadora	\$	500.00
congelador	\$	4,400.00
racks panaderos	\$	3,000.00
mesa de preparación	\$	10,200.00
1 mesa de acero inoxidable	\$	4,700.00
bascula	\$	2,300.00
batidoras	\$	10,400.00
escritorio	\$	8,300.00
exhibidor	\$	5,000.00
campana	\$	10,000.00
sillas	\$	2,000.00
UTENSILIOS	\$	10,675.00
charolas	\$	4,500.00
espatulas	\$	75.00
cernidores	\$	200.00
cuchillos	\$	1,000.00
rallador	\$	3,000.00
bowls	\$	1,500.00
globos para batir	\$	400.00
INVENTARIO	\$	8,057.00
Harina (44kg marca Trimex)	\$	336.00
polvo para hornear	\$	26.00
aceite	\$	400.00
café	\$	260.00
cocoa	\$	360.00
sal	\$	30.00
mantequilla	\$	500.00
huevos	\$	180.00
leche condensada	\$	240.00
splenda	\$	400.00
inulina	\$	700.00
estevia	\$	2,200.00
vainilla	\$	200.00
platano	\$	120.00
naranjas	\$	80.00
zanaroria	\$	80.00
moras azules	\$	400.00
nueces	\$	845.00
frijol de soya	\$	400.00
canela en polvo	\$	300.00

			COSTO DE VENTA	\$	177,912.46
3840	\$	5.74	ZANAHORIA	\$	22,030.94
3840	\$	5.77	CHOCOLATE	\$	22,163.32
3840	\$	7.46	CHOCOLATE y CAFÉ	\$	28,655.32
3840	\$	4.07	PLATANO	\$	15,641.83
3840	\$	3.41	NARANJA	\$	13,106.07
3840	\$	2.54	VAINILLA	\$	9,747.74
3840	\$	1.67	AVENA	\$	6,401.90
3840	\$	4.76	MARMOLEADO	\$	18,272.35
3840	\$	4.58	AGUACATE	\$	17,571.79
3840	\$	6.33	NUEZ	\$	24,321.20
			Empaque	\$	30,720.00
			Sueldos	\$	27,500.00
			Sueldo Repartidor	\$	5,000.00
			Sueldo Sra. Limpieza	\$	5,000.00
			Sueldo Panadero	\$	7,500.00
			Sueldo administrador	\$	10,000.00
			Publicidad	\$	50,000.00
5%			Merma	\$	-
			Gasolina	\$	3,000.00
			Luz	\$	2,000.00
			Agua	\$	200.00
			Gas	\$	3,000.00
			Permisos y Licencia	\$	1,500.00
			Impuestos	\$	2,550.00
				\$	-
			Impuesto sobre nomina	\$	550.00
			IMSS	\$	2,000.00
			Infonavit		
			Telefono	\$	550.00
			Internet	\$	400.00
				-\$	675,964.46
			Ingresos	\$	-
			Egresos	\$	675,964.46
			Utilidad	-\$	675,964.46

ROI

utilidad / ingresos

0%

-33%

TIR #DIV/0!

VPN

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ -	\$ 10,000.00	\$ -
\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 200.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 8,178.80	\$ 6,178.80	\$ 8,178.80	\$ 6,178.80
\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
-\$ 69,998.26	-\$ 68,048.26	-\$ 80,048.26	-\$ 68,048.26

-\$ 3,315,153.55

\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00
\$ 271,598.26	\$ 269,648.26	\$ 281,648.26	\$ 269,648.26
-\$ 69,998.26	-\$ 68,048.26	-\$ 80,048.26	-\$ 68,048.26
-\$ 745,962.72	-\$ 138,046.52	-\$ 148,096.52	-\$ 148,096.52

-35% -34% -40% -34%

\$	177,912.46	\$	177,912.46	\$	177,912.46	\$	177,912.46
\$	22,030.94	\$	22,030.94	\$	22,030.94	\$	22,030.94
\$	22,163.32	\$	22,163.32	\$	22,163.32	\$	22,163.32
\$	28,655.32	\$	28,655.32	\$	28,655.32	\$	28,655.32
\$	15,641.83	\$	15,641.83	\$	15,641.83	\$	15,641.83
\$	13,106.07	\$	13,106.07	\$	13,106.07	\$	13,106.07
\$	9,747.74	\$	9,747.74	\$	9,747.74	\$	9,747.74
\$	6,401.90	\$	6,401.90	\$	6,401.90	\$	6,401.90
\$	18,272.35	\$	18,272.35	\$	18,272.35	\$	18,272.35
\$	17,571.79	\$	17,571.79	\$	17,571.79	\$	17,571.79
\$	24,321.20	\$	24,321.20	\$	24,321.20	\$	24,321.20
\$	30,720.00	\$	30,720.00	\$	30,720.00	\$	30,720.00
\$	27,500.00	\$	27,500.00	\$	27,500.00	\$	27,500.00
\$	5,000.00	\$	5,000.00	\$	5,000.00	\$	5,000.00
\$	5,000.00	\$	5,000.00	\$	5,000.00	\$	5,000.00
\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00
\$	10,000.00	\$	10,000.00	\$	10,000.00	\$	10,000.00
\$	-	\$	10,000.00	\$	-	\$	-
\$	10,080.00	\$	10,080.00	\$	10,080.00	\$	10,080.00
\$	3,000.00	\$	3,000.00	\$	3,000.00	\$	3,000.00
\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00
\$	300.00	\$	300.00	\$	300.00	\$	300.00
\$	3,000.00	\$	3,000.00	\$	3,000.00	\$	3,000.00
\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
\$	8,178.80	\$	6,178.80	\$	8,178.80	\$	6,178.80
\$	3,628.80	\$	3,628.80	\$	3,628.80	\$	3,628.80
\$	550.00	\$	550.00	\$	550.00	\$	550.00
		\$	2,000.00			\$	2,000.00
\$	4,000.00			\$	4,000.00		
\$	550.00	\$	550.00	\$	550.00	\$	550.00
\$	400.00	\$	400.00	\$	400.00	\$	400.00
-\$	70,098.26	-\$	78,098.26	-\$	70,098.26	-\$	68,098.26

\$	201,600.00	\$	201,600.00	\$	201,600.00	\$	201,600.00
\$	271,698.26	\$	279,698.26	\$	271,698.26	\$	269,698.26
-\$	70,098.26	-\$	78,098.26	-\$	70,098.26	-\$	68,098.26
-\$	138,146.52	-\$	148,196.52	-\$	148,196.52	-\$	138,196.52
-35%		-39%		-35%		-34%	

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ 10,000.00
\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 8,178.80	\$ 6,178.80	\$ 8,178.80	\$ 6,178.80
\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
-\$ 80,098.26	-\$ 68,098.26	-\$ 80,098.26	-\$ 78,098.26

\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00
\$ 281,698.26	\$ 269,698.26	\$ 281,698.26	\$ 279,698.26
-\$ 80,098.26	-\$ 68,098.26	-\$ 80,098.26	-\$ 78,098.26
-\$ 148,196.52	-\$ 148,196.52	-\$ 148,196.52	-\$ 158,196.52
-40%	-34%	-40%	-39%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ -	\$ 10,000.00	\$ -
\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 8,178.80	\$ 6,178.80	\$ 8,178.80	\$ 6,178.80
\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
-\$ 70,098.26	-\$ 68,098.26	-\$ 80,098.26	-\$ 68,098.26

\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00
\$ 271,698.26	\$ 269,698.26	\$ 281,698.26	\$ 269,698.26
-\$ 70,098.26	-\$ 68,098.26	-\$ 80,098.26	-\$ 68,098.26
-\$ 148,196.52	-\$ 138,196.52	-\$ 148,196.52	-\$ 148,196.52
-35%	-34%	-40%	-34%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -
\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 8,178.80	\$ 6,178.80	\$ 8,178.80	\$ 6,178.80
\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
-\$ 70,098.26	-\$ 78,098.26	-\$ 70,098.26	-\$ 68,098.26

\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00
\$ 271,698.26	\$ 279,698.26	\$ 271,698.26	\$ 269,698.26
-\$ 70,098.26	-\$ 78,098.26	-\$ 70,098.26	-\$ 68,098.26
-\$ 138,196.52	-\$ 148,196.52	-\$ 148,196.52	-\$ 138,196.52
-35%	-39%	-35%	-34%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ 10,000.00
\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 8,178.80	\$ 6,178.80	\$ 8,178.80	\$ 6,178.80
\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
-\$ 80,098.26	-\$ 68,098.26	-\$ 160,098.26	-\$ 78,098.26

\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00
\$ 281,698.26	\$ 269,698.26	\$ 361,698.26	\$ 279,698.26
-\$ 80,098.26	-\$ 68,098.26	-\$ 160,098.26	-\$ 78,098.26
-\$ 148,196.52	-\$ 148,196.52	-\$ 228,196.52	-\$ 238,196.52
-40%	-34%	-79%	-39%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ -	\$ 10,000.00	\$ -
\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 8,178.80	\$ 6,178.80	\$ 8,178.80	\$ 6,178.80
\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
-\$ 70,098.26	-\$ 68,098.26	-\$ 80,098.26	-\$ 68,098.26

\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00
\$ 271,698.26	\$ 269,698.26	\$ 281,698.26	\$ 269,698.26
-\$ 70,098.26	-\$ 68,098.26	-\$ 80,098.26	-\$ 68,098.26
-\$ 148,196.52	-\$ 138,196.52	-\$ 148,196.52	-\$ 148,196.52
-35%	-34%	-40%	-34%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
\$ -	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -
\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 8,178.80	\$ 6,178.80	\$ 8,178.80	\$ 6,178.80
\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
-\$ 70,098.26	-\$ 78,098.26	-\$ 70,098.26	-\$ 68,098.26

\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00
\$ 271,698.26	\$ 279,698.26	\$ 271,698.26	\$ 269,698.26
-\$ 70,098.26	-\$ 78,098.26	-\$ 70,098.26	-\$ 68,098.26
-\$ 138,196.52	-\$ 148,196.52	-\$ 148,196.52	-\$ 138,196.52
-35%	-39%	-35%	-34%

\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	\$ 177,912.46	
\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	\$ 22,030.94	
\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	\$ 22,163.32	
\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	\$ 28,655.32	
\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	\$ 15,641.83	
\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	\$ 13,106.07	
\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	\$ 9,747.74	
\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	\$ 6,401.90	
\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	\$ 18,272.35	
\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	\$ 17,571.79	
\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	\$ 24,321.20	
\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	\$ 30,720.00	
\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00	
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	
\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	
\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	
\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	
\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	
\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ 8,178.80	\$ 6,178.80	\$ 8,178.80	
\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	\$ 3,628.80	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	
	\$ 2,000.00		
\$ 4,000.00		\$ 4,000.00	
\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	
\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	
-\$ 80,098.26	-\$ 68,098.26	-\$ 80,098.26	

\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 201,600.00	\$ 7,056,000.00
\$ 281,698.26	\$ 269,698.26	\$ 281,698.26	\$ 10,371,153.55
-\$ 80,098.26	-\$ 68,098.26	-\$ 80,098.26	\$ 3,315,153.55
-\$ 148,196.52	-\$ 148,196.52	-\$ 148,196.52	
-40%	-34%	-40%	

ESCENARIO			
Casa	15360 UNIDADES	1 HORNO	MERMA 5%
capacidad maxima			
cada 30 min	24 muffins	2 charolas	48
cada hora			96
cada dia			768
cada semana			3840
cada mes			15360

10 SABORES
24 POR CHAROLA

1536
177

ANALISIS CON CAPACIDAD MAXIMA		MES 1	
capacidad de producción por mes		0	
VENTAS		\$ -	
Precio de venta			
Inversión / Instalaciones		\$ 80,000.00	
Camionetas		\$ 80,000.00	
EQUIPO		\$ 19,100.00	
refrigerador		\$ 9,000.00	
licuadora		\$ 500.00	
congelador		\$ 4,400.00	
batidora		\$ 5,200.00	
UTENSILIOS		\$ 1,175.00	
charolas		\$ 500.00	
espatulas		\$ 75.00	
bowls		\$ 500.00	
globo para batir		\$ 100.00	
INVENTARIO		\$ 2,728.50	
Harina (44kg marca Trimex)		\$ 168.00	
polvo para hornear		\$ 13.00	
aceite		\$ 200.00	
café		\$ 130.00	
cocoa		\$ 180.00	
sal		\$ 15.00	
mantequilla		\$ 250.00	
huevos		\$ 90.00	
leche condensada		\$ 120.00	
splenda		\$ 200.00	
inulina		\$ 350.00	
vainilla		\$ 100.00	
platano		\$ 60.00	
naranjas		\$ 40.00	
zanahoria		\$ 40.00	
nueces		\$ 422.50	
frijol de soya		\$ 200.00	
canela en polvo		\$ 150.00	
COSTO DE VENTA		\$ 71,164.98	
1536	\$ 5.74	ZANAHORIA	\$ 8,812.38
1536	\$ 5.77	CHOCOLATE	\$ 8,865.33
1536	\$ 7.46	CHOCOLATE y CAFÉ	\$ 11,462.13
1536	\$ 4.07	PLATANO	\$ 6,256.73
1536	\$ 3.41	NARANJA	\$ 5,242.43
1536	\$ 2.54	VAINILLA	\$ 3,899.09
1536	\$ 1.67	AVENA	\$ 2,560.76
1536	\$ 4.76	MARMOLEADO	\$ 7,308.94
1536	\$ 4.58	AGUACATE	\$ 7,028.72
1536	\$ 6.33	NUEZ	\$ 9,728.48
Empaque		\$ -	
Sueldos		\$ 12,500.00	
Sueldo Repartidor		\$ 5,000.00	

	Sueldo Panadero ???	\$	7,500.00
	Publicidad	\$	15,000.00
5%	Merma	\$	-
	Gasolina	\$	2,000.00
	Luz	\$	500.00
	Agua	\$	100.00
	Gas	\$	1,500.00
	Telefono	\$	200.00
	Internet	\$	200.00
		-\$	206,168.48

Ingresos	\$	-
Egresos	\$	206,168.48
Utilidad	-\$	206,168.48

ROI utilidad / ingresos 0%

28%

TIR 24.128028%

VPN

\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00
\$	-	\$	-	\$	1,000.00	\$	-
\$	8,064.00	\$	8,064.00	\$	8,064.00	\$	8,064.00
\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00
\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00
\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00
\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	50,034.52	\$	50,034.52	\$	49,034.52	\$	50,034.52

\$ 1,534,039.58

\$	161,280.00	\$	161,280.00	\$	161,280.00	\$	161,280.00
\$	111,245.48	\$	111,245.48	\$	112,245.48	\$	111,245.48
\$	50,034.52	\$	50,034.52	\$	49,034.52	\$	50,034.52
-\$	156,133.97	\$	100,069.03	\$	99,069.03	\$	99,069.03
31%		31%		30%		31%	

\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00
\$	-	\$	1,000.00	\$	-	\$	-
\$	8,064.00	\$	8,064.00	\$	8,064.00	\$	8,064.00
\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00
\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00
\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00
\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	50,034.52	\$	49,034.52	\$	50,034.52	\$	50,034.52

\$	161,280.00	\$	161,280.00	\$	161,280.00	\$	161,280.00
\$	111,245.48	\$	112,245.48	\$	111,245.48	\$	111,245.48
\$	50,034.52	\$	49,034.52	\$	50,034.52	\$	50,034.52
\$	100,069.03	\$	99,069.03	\$	99,069.03	\$	100,069.03
31%		30%		31%		31%	

MES 10	MES 11	MES 12	MES 13
15360	15360	15360	15360
\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 2,728.50	\$ 2,728.50	\$ 2,728.50	\$ 2,728.50
\$ 168.00	\$ 168.00	\$ 168.00	\$ 168.00
\$ 13.00	\$ 13.00	\$ 13.00	\$ 13.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00
\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00
\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00
\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00
\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00
\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00
\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00
\$ 422.50	\$ 422.50	\$ 422.50	\$ 422.50
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00
\$ 71,164.98	\$ 71,164.98	\$ 71,164.98	\$ 71,164.98
\$ 8,812.38	\$ 8,812.38	\$ 8,812.38	\$ 8,812.38
\$ 8,865.33	\$ 8,865.33	\$ 8,865.33	\$ 8,865.33
\$ 11,462.13	\$ 11,462.13	\$ 11,462.13	\$ 11,462.13
\$ 6,256.73	\$ 6,256.73	\$ 6,256.73	\$ 6,256.73
\$ 5,242.43	\$ 5,242.43	\$ 5,242.43	\$ 5,242.43
\$ 3,899.09	\$ 3,899.09	\$ 3,899.09	\$ 3,899.09
\$ 2,560.76	\$ 2,560.76	\$ 2,560.76	\$ 2,560.76
\$ 7,308.94	\$ 7,308.94	\$ 7,308.94	\$ 7,308.94
\$ 7,028.72	\$ 7,028.72	\$ 7,028.72	\$ 7,028.72
\$ 9,728.48	\$ 9,728.48	\$ 9,728.48	\$ 9,728.48
\$ 12,288.00	\$ 12,288.00	\$ 12,288.00	\$ 12,288.00
\$ 12,500.00	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 1,000.00	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00
\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 49,034.52	\$ 50,034.52	\$ 50,034.52	\$ 49,034.52

\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00
\$ 112,245.48	\$ 111,245.48	\$ 111,245.48	\$ 112,245.48
\$ 49,034.52	\$ 50,034.52	\$ 50,034.52	\$ 49,034.52
\$ 99,069.03	\$ 99,069.03	\$ 100,069.03	\$ 99,069.03
30%	31%	31%	30%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -
\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 50,034.52	\$ 50,034.52	\$ 49,034.52	\$ 50,034.52

\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00
\$ 111,245.48	\$ 111,245.48	\$ 112,245.48	\$ 111,245.48
\$ 50,034.52	\$ 50,034.52	\$ 49,034.52	\$ 50,034.52
\$ 99,069.03	\$ 100,069.03	\$ 99,069.03	\$ 99,069.03

31%

31%

30%

31%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ -
\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 50,034.52	\$ 49,034.52	\$ 50,034.52	\$ 50,034.52

\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00
\$ 111,245.48	\$ 112,245.48	\$ 111,245.48	\$ 111,245.48
\$ 50,034.52	\$ 49,034.52	\$ 50,034.52	\$ 50,034.52
\$ 100,069.03	\$ 99,069.03	\$ 99,069.03	\$ 100,069.03
31%	30%	31%	31%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 1,000.00	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00
\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 49,034.52	\$ 50,034.52	\$ 50,034.52	\$ 49,034.52

\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00
\$ 112,245.48	\$ 111,245.48	\$ 111,245.48	\$ 112,245.48
\$ 49,034.52	\$ 50,034.52	\$ 50,034.52	\$ 49,034.52
\$ 99,069.03	\$ 99,069.03	\$ 100,069.03	\$ 99,069.03
30%	31%	31%	30%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -
\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 50,034.52	\$ 50,034.52	\$ 49,034.52	\$ 50,034.52

\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00
\$ 111,245.48	\$ 111,245.48	\$ 112,245.48	\$ 111,245.48
\$ 50,034.52	\$ 50,034.52	\$ 49,034.52	\$ 50,034.52
\$ 99,069.03	\$ 100,069.03	\$ 99,069.03	\$ 99,069.03

31%

31%

30%

31%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ -
\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 50,034.52	\$ 49,034.52	\$ 50,034.52	\$ 50,034.52

\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00
\$ 111,245.48	\$ 112,245.48	\$ 111,245.48	\$ 111,245.48
\$ 50,034.52	\$ 49,034.52	\$ 50,034.52	\$ 50,034.52
\$ 100,069.03	\$ 99,069.03	\$ 99,069.03	\$ 100,069.03

31% 30% 31% 31%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 1,000.00	\$ -	\$ -
\$ 8,064.00	\$ 8,064.00	\$ 8,064.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 49,034.52	\$ 50,034.52	\$ 50,034.52

\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 161,280.00	\$ 5,644,800.00
\$ 112,245.48	\$ 111,245.48	\$ 111,245.48	\$ 4,110,760.42
\$ 49,034.52	\$ 50,034.52	\$ 50,034.52	\$ 1,534,039.58
\$ 99,069.03	\$ 99,069.03	\$ 100,069.03	
30%	31%	31%	

ESCENARIO			
Casa	13056 UNIDADES	1 HORNO	MERMA 5%
Ventas 85%			
cada 30 min	24 muffins	2 charolas	48
cada hora			96
cada dia			768
cada semana			3840
cada mes			15360

10 SABORES
24 POR CHAROLA

1536
177

15360

85%

13056

ANALISIS CON VENTAS 85%		MES 1	
capacidad de producción por mes		0	
VENTAS		\$ -	
Precio de venta			
Inversión / Instalaciones		\$ 80,000.00	
Camionetas		\$ 80,000.00	
EQUIPO		\$ 19,100.00	
refrigerador		\$ 9,000.00	
licuadora		\$ 500.00	
congelador		\$ 4,400.00	
batidora		\$ 5,200.00	
UTENSILIOS		\$ 1,175.00	
charolas		\$ 500.00	
espatulas		\$ 75.00	
bowls		\$ 500.00	
globo para batir		\$ 100.00	
INVENTARIO		\$ 2,728.50	
Harina (44kg marca Trimex)		\$ 168.00	
polvo para hornear		\$ 13.00	
aceite		\$ 200.00	
café		\$ 130.00	
cocoa		\$ 180.00	
sal		\$ 15.00	
mantequilla		\$ 250.00	
huevos		\$ 90.00	
leche condensada		\$ 120.00	
splenda		\$ 200.00	
inulina		\$ 350.00	
vainilla		\$ 100.00	
platano		\$ 60.00	
naranjas		\$ 40.00	
zanahoria		\$ 40.00	
nueces		\$ 422.50	
frijol de soya		\$ 200.00	
canela en polvo		\$ 150.00	
COSTO DE VENTA		\$ 71,164.98	
1536	\$ 5.74	ZANAHORIA	\$ 8,812.38
1536	\$ 5.77	CHOCOLATE	\$ 8,865.33
1536	\$ 7.46	CHOCOLATE y CAFÉ	\$ 11,462.13
1536	\$ 4.07	PLATANO	\$ 6,256.73
1536	\$ 3.41	NARANJA	\$ 5,242.43
1536	\$ 2.54	VAINILLA	\$ 3,899.09
1536	\$ 1.67	AVENA	\$ 2,560.76
1536	\$ 4.76	MARMOLEADO	\$ 7,308.94
1536	\$ 4.58	AGUACATE	\$ 7,028.72
1536	\$ 6.33	NUEZ	\$ 9,728.48
Empaque		\$ -	
Sueldos		\$ 12,500.00	
Sueldo Repartidor		\$ 5,000.00	

	Sueldo Panadero ???	\$	7,500.00
	Publicidad	\$	15,000.00
5%	Merma	\$	-
	Gasolina	\$	2,000.00
	Luz	\$	500.00
	Agua	\$	100.00
	Gas	\$	1,500.00
	Telefono	\$	200.00
	Internet	\$	200.00
		-\$	206,168.48

Ingresos	\$	-
Egresos	\$	206,168.48
Utilidad	-\$	206,168.48

ROI utilidad / ingresos 0%

19%

TIR 13.720334%

VPN

\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00
\$	-	\$	-	\$	1,000.00	\$	-
\$	6,854.40	\$	6,854.40	\$	6,854.40	\$	6,854.40
\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00
\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00
\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00
\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	28,895.32	\$	28,895.32	\$	27,895.32	\$	28,895.32

\$ 794,167.58

\$	137,088.00	\$	137,088.00	\$	137,088.00	\$	137,088.00
\$	108,192.68	\$	108,192.68	\$	109,192.68	\$	108,192.68
\$	28,895.32	\$	28,895.32	\$	27,895.32	\$	28,895.32
-\$	177,273.17	\$	57,790.63	\$	56,790.63	\$	56,790.63
21%		21%		20%		21%	

\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00
\$	-	\$	1,000.00	\$	-	\$	-
\$	6,854.40	\$	6,854.40	\$	6,854.40	\$	6,854.40
\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00
\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00
\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00
\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	28,895.32	\$	27,895.32	\$	28,895.32	\$	28,895.32

\$	137,088.00	\$	137,088.00	\$	137,088.00	\$	137,088.00
\$	108,192.68	\$	109,192.68	\$	108,192.68	\$	108,192.68
\$	28,895.32	\$	27,895.32	\$	28,895.32	\$	28,895.32
\$	57,790.63	\$	56,790.63	\$	56,790.63	\$	57,790.63
21%		20%		21%		21%	

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 1,000.00	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00
\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 27,895.32	\$ 28,895.32	\$ 28,895.32	\$ 27,895.32

\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00
\$ 109,192.68	\$ 108,192.68	\$ 108,192.68	\$ 109,192.68
\$ 27,895.32	\$ 28,895.32	\$ 28,895.32	\$ 27,895.32
\$ 56,790.63	\$ 56,790.63	\$ 57,790.63	\$ 56,790.63
20%	21%	21%	20%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -
\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 28,895.32	\$ 28,895.32	\$ 27,895.32	\$ 28,895.32

\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00
\$ 108,192.68	\$ 108,192.68	\$ 109,192.68	\$ 108,192.68
\$ 28,895.32	\$ 28,895.32	\$ 27,895.32	\$ 28,895.32
\$ 56,790.63	\$ 57,790.63	\$ 56,790.63	\$ 56,790.63
21%	21%	20%	21%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ -
\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 28,895.32	\$ 27,895.32	\$ 28,895.32	\$ 28,895.32

\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00
\$ 108,192.68	\$ 109,192.68	\$ 108,192.68	\$ 108,192.68
\$ 28,895.32	\$ 27,895.32	\$ 28,895.32	\$ 28,895.32
\$ 57,790.63	\$ 56,790.63	\$ 56,790.63	\$ 57,790.63
21%	20%	21%	21%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 1,000.00	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00
\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 27,895.32	\$ 28,895.32	\$ 28,895.32	\$ 27,895.32

\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00
\$ 109,192.68	\$ 108,192.68	\$ 108,192.68	\$ 109,192.68
\$ 27,895.32	\$ 28,895.32	\$ 28,895.32	\$ 27,895.32
\$ 56,790.63	\$ 56,790.63	\$ 57,790.63	\$ 56,790.63
20%	21%	21%	20%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -
\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 28,895.32	\$ 28,895.32	\$ 27,895.32	\$ 28,895.32

\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00
\$ 108,192.68	\$ 108,192.68	\$ 109,192.68	\$ 108,192.68
\$ 28,895.32	\$ 28,895.32	\$ 27,895.32	\$ 28,895.32
\$ 56,790.63	\$ 57,790.63	\$ 56,790.63	\$ 56,790.63
21%	21%	20%	21%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ -
\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 28,895.32	\$ 27,895.32	\$ 28,895.32	\$ 28,895.32

\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00
\$ 108,192.68	\$ 109,192.68	\$ 108,192.68	\$ 108,192.68
\$ 28,895.32	\$ 27,895.32	\$ 28,895.32	\$ 28,895.32
\$ 57,790.63	\$ 56,790.63	\$ 56,790.63	\$ 57,790.63
21%	20%	21%	21%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 1,000.00	\$ -	\$ -
\$ 6,854.40	\$ 6,854.40	\$ 6,854.40
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 27,895.32	\$ 28,895.32	\$ 28,895.32

\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 137,088.00	\$ 4,798,080.00
\$ 109,192.68	\$ 108,192.68	\$ 108,192.68	\$ 4,003,912.42
\$ 27,895.32	\$ 28,895.32	\$ 28,895.32	\$ 794,167.58
\$ 56,790.63	\$ 56,790.63	\$ 57,790.63	
20%	21%	21%	

ESCENARIO			
Casa	11674 UNIDADES	1 HORNO	MERMA 5%
Ventas 76%			
cada 30 min	24 muffins	2 charolas	48
cada hora			96
cada dia			768
cada semana			3840
cada mes			15360

10 SABORES
24 POR CHAROLA

1536
177

15360

76%

11673.6

ANALISIS CON VENTAS 76%		MES 1	
capacidad de producción por mes		0	
VENTAS		\$ -	
Precio de venta			
Inversión / Instalaciones		\$ 80,000.00	
Camionetas		\$ 80,000.00	
EQUIPO		\$ 19,100.00	
refrigerador		\$ 9,000.00	
licuadora		\$ 500.00	
congelador		\$ 4,400.00	
batidora		\$ 5,200.00	
UTENSILIOS		\$ 1,175.00	
charolas		\$ 500.00	
espatulas		\$ 75.00	
bowls		\$ 500.00	
globo para batir		\$ 100.00	
INVENTARIO		\$ 2,728.50	
Harina (44kg marca Trimex)		\$ 168.00	
polvo para hornear		\$ 13.00	
aceite		\$ 200.00	
café		\$ 130.00	
cocoa		\$ 180.00	
sal		\$ 15.00	
mantequilla		\$ 250.00	
huevos		\$ 90.00	
leche condensada		\$ 120.00	
splenda		\$ 200.00	
inulina		\$ 350.00	
vainilla		\$ 100.00	
platano		\$ 60.00	
naranjas		\$ 40.00	
zanahoria		\$ 40.00	
nueces		\$ 422.50	
frijol de soya		\$ 200.00	
canela en polvo		\$ 150.00	
COSTO DE VENTA		\$ 71,164.98	
1536	\$ 5.74	ZANAHORIA	\$ 8,812.38
1536	\$ 5.77	CHOCOLATE	\$ 8,865.33
1536	\$ 7.46	CHOCOLATE y CAFÉ	\$ 11,462.13
1536	\$ 4.07	PLATANO	\$ 6,256.73
1536	\$ 3.41	NARANJA	\$ 5,242.43
1536	\$ 2.54	VAINILLA	\$ 3,899.09
1536	\$ 1.67	AVENA	\$ 2,560.76
1536	\$ 4.76	MARMOLEADO	\$ 7,308.94
1536	\$ 4.58	AGUACATE	\$ 7,028.72
1536	\$ 6.33	NUEZ	\$ 9,728.48
Empaque		\$ -	
Sueldos		\$ 12,500.00	
Sueldo Repartidor		\$ 5,000.00	

	Sueldo Panadero ???	\$	7,500.00
	Publicidad	\$	15,000.00
5%	Merma	\$	-
	Gasolina	\$	2,000.00
	Luz	\$	500.00
	Agua	\$	100.00
	Gas	\$	1,500.00
	Telefono	\$	200.00
	Internet	\$	200.00
		-\$	206,168.48

Ingresos	\$	-
Egresos	\$	206,168.48
Utilidad	-\$	206,168.48

ROI utilidad / ingresos 0%

12%

TIR 6.991849%

VPN

\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00
\$	-	\$	-	\$	1,000.00	\$	-
\$	6,128.85	\$	6,128.85	\$	6,128.85	\$	6,128.85
\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00
\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00
\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00
\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	16,215.47	\$	16,215.47	\$	15,215.47	\$	16,215.47

\$ 350,372.83

\$	122,577.00	\$	122,577.00	\$	122,577.00	\$	122,577.00
\$	106,361.53	\$	106,361.53	\$	107,361.53	\$	106,361.53
\$	16,215.47	\$	16,215.47	\$	15,215.47	\$	16,215.47
-\$	189,953.02	\$	32,430.93	\$	31,430.93	\$	31,430.93
13%		13%		12%		13%	

\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00
\$	-	\$	1,000.00	\$	-	\$	-
\$	6,128.85	\$	6,128.85	\$	6,128.85	\$	6,128.85
\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00
\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00
\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00
\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	16,215.47	\$	15,215.47	\$	16,215.47	\$	16,215.47

\$	122,577.00	\$	122,577.00	\$	122,577.00	\$	122,577.00
\$	106,361.53	\$	107,361.53	\$	106,361.53	\$	106,361.53
\$	16,215.47	\$	15,215.47	\$	16,215.47	\$	16,215.47
\$	32,430.93	\$	31,430.93	\$	31,430.93	\$	32,430.93
13%		12%		13%		13%	

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 1,000.00	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00
\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 15,215.47	\$ 16,215.47	\$ 16,215.47	\$ 15,215.47

\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00
\$ 107,361.53	\$ 106,361.53	\$ 106,361.53	\$ 107,361.53
\$ 15,215.47	\$ 16,215.47	\$ 16,215.47	\$ 15,215.47
\$ 31,430.93	\$ 31,430.93	\$ 32,430.93	\$ 31,430.93
12%	13%	13%	12%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -
\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 16,215.47	\$ 16,215.47	\$ 15,215.47	\$ 16,215.47

\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00
\$ 106,361.53	\$ 106,361.53	\$ 107,361.53	\$ 106,361.53
\$ 16,215.47	\$ 16,215.47	\$ 15,215.47	\$ 16,215.47
\$ 31,430.93	\$ 32,430.93	\$ 31,430.93	\$ 31,430.93
13%	13%	12%	13%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ -
\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 16,215.47	\$ 15,215.47	\$ 16,215.47	\$ 16,215.47

\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00
\$ 106,361.53	\$ 107,361.53	\$ 106,361.53	\$ 106,361.53
\$ 16,215.47	\$ 15,215.47	\$ 16,215.47	\$ 16,215.47
\$ 32,430.93	\$ 31,430.93	\$ 31,430.93	\$ 32,430.93
13%	12%	13%	13%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 1,000.00	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00
\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 15,215.47	\$ 16,215.47	\$ 16,215.47	\$ 15,215.47

\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00
\$ 107,361.53	\$ 106,361.53	\$ 106,361.53	\$ 107,361.53
\$ 15,215.47	\$ 16,215.47	\$ 16,215.47	\$ 15,215.47
\$ 31,430.93	\$ 31,430.93	\$ 32,430.93	\$ 31,430.93
12%	13%	13%	12%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -
\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 16,215.47	\$ 16,215.47	\$ 15,215.47	\$ 16,215.47

\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00
\$ 106,361.53	\$ 106,361.53	\$ 107,361.53	\$ 106,361.53
\$ 16,215.47	\$ 16,215.47	\$ 15,215.47	\$ 16,215.47
\$ 31,430.93	\$ 32,430.93	\$ 31,430.93	\$ 31,430.93
13%	13%	12%	13%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ -
\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 16,215.47	\$ 15,215.47	\$ 16,215.47	\$ 16,215.47

\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00
\$ 106,361.53	\$ 107,361.53	\$ 106,361.53	\$ 106,361.53
\$ 16,215.47	\$ 15,215.47	\$ 16,215.47	\$ 16,215.47
\$ 32,430.93	\$ 31,430.93	\$ 31,430.93	\$ 32,430.93
13%	12%	13%	13%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 1,000.00	\$ -	\$ -
\$ 6,128.85	\$ 6,128.85	\$ 6,128.85
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 15,215.47	\$ 16,215.47	\$ 16,215.47

\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 122,577.00	\$ 4,290,195.00
\$ 107,361.53	\$ 106,361.53	\$ 106,361.53	\$ 3,939,822.17
\$ 15,215.47	\$ 16,215.47	\$ 16,215.47	\$ 350,372.83
\$ 31,430.93	\$ 31,430.93	\$ 32,430.93	
12%	13%	13%	

ESCENARIO			
Casa	7680 UNIDADES	1 HORNO	MERMA 5%
Ventas 50%			
cada 30 min	24 muffins	2 charolas	48
cada hora			96
cada dia			768
cada semana			3840
cada mes			15360

10 SABORES
24 POR CHAROLA

1536
177

15360

50% **7680**

ANALISIS CON VENTAS 50%		MES 1	
capacidad de producción por mes		0	
VENTAS		\$ -	
Precio de venta			
Inversión / Instalaciones		\$ 80,000.00	
Camionetas		\$ 80,000.00	
EQUIPO		\$ 19,100.00	
refrigerador		\$ 9,000.00	
licuadora		\$ 500.00	
congelador		\$ 4,400.00	
batidora		\$ 5,200.00	
UTENSILIOS		\$ 1,175.00	
charolas		\$ 500.00	
espatulas		\$ 75.00	
bowls		\$ 500.00	
globo para batir		\$ 100.00	
INVENTARIO		\$ 2,728.50	
Harina (44kg marca Trimex)		\$ 168.00	
polvo para hornear		\$ 13.00	
aceite		\$ 200.00	
café		\$ 130.00	
cocoa		\$ 180.00	
sal		\$ 15.00	
mantequilla		\$ 250.00	
huevos		\$ 90.00	
leche condensada		\$ 120.00	
splenda		\$ 200.00	
inulina		\$ 350.00	
vainilla		\$ 100.00	
platano		\$ 60.00	
naranjas		\$ 40.00	
zanahoria		\$ 40.00	
nueces		\$ 422.50	
frijol de soya		\$ 200.00	
canela en polvo		\$ 150.00	
COSTO DE VENTA		\$ 71,164.98	
1536	\$ 5.74	ZANAHORIA	\$ 8,812.38
1536	\$ 5.77	CHOCOLATE	\$ 8,865.33
1536	\$ 7.46	CHOCOLATE y CAFÉ	\$ 11,462.13
1536	\$ 4.07	PLATANO	\$ 6,256.73
1536	\$ 3.41	NARANJA	\$ 5,242.43
1536	\$ 2.54	VAINILLA	\$ 3,899.09
1536	\$ 1.67	AVENA	\$ 2,560.76
1536	\$ 4.76	MARMOLEADO	\$ 7,308.94
1536	\$ 4.58	AGUACATE	\$ 7,028.72
1536	\$ 6.33	NUEZ	\$ 9,728.48
Empaque		\$ -	
Sueldos		\$ 12,500.00	
Sueldo Repartidor		\$ 5,000.00	

	Sueldo Panadero ???	\$	7,500.00
	Publicidad	\$	15,000.00
5%	Merma	\$	-
	Gasolina	\$	2,000.00
	Luz	\$	500.00
	Agua	\$	100.00
	Gas	\$	1,500.00
	Telefono	\$	200.00
	Internet	\$	200.00
		-\$	206,168.48

Ingresos	\$	-
Egresos	\$	206,168.48
Utilidad	-\$	206,168.48

ROI utilidad / ingresos 0%

-24%

TIR #DIV/0!

VPN

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -
\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48

-\$ 932,200.42

\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00
\$ 101,069.48	\$ 101,069.48	\$ 102,069.48	\$ 101,069.48
-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48
-\$ 226,597.97	-\$ 40,858.97	-\$ 41,858.97	-\$ 41,858.97
-25%	-25%	-27%	-25%

\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00	\$	7,500.00
\$	-	\$	1,000.00	\$	-	\$	-
\$	4,032.00	\$	4,032.00	\$	4,032.00	\$	4,032.00
\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00	\$	2,000.00
\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00
\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00	\$	100.00
\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00	\$	1,500.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00	\$	200.00
-\$	20,429.48	-\$	21,429.48	-\$	20,429.48	-\$	20,429.48

\$	80,640.00	\$	80,640.00	\$	80,640.00	\$	80,640.00
\$	101,069.48	\$	102,069.48	\$	101,069.48	\$	101,069.48
-\$	20,429.48	-\$	21,429.48	-\$	20,429.48	-\$	20,429.48
-\$	40,858.97	-\$	41,858.97	-\$	41,858.97	-\$	40,858.97
-25%		-27%		-25%		-25%	

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 1,000.00	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00
\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48

\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00
\$ 102,069.48	\$ 101,069.48	\$ 101,069.48	\$ 102,069.48
-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48
-\$ 41,858.97	-\$ 41,858.97	-\$ 40,858.97	-\$ 41,858.97
-27%	-25%	-25%	-27%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -
\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48

\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00
\$ 101,069.48	\$ 101,069.48	\$ 102,069.48	\$ 101,069.48
-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48
-\$ 41,858.97	-\$ 40,858.97	-\$ 41,858.97	-\$ 41,858.97
-25%	-25%	-27%	-25%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ -
\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48

\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00
\$ 101,069.48	\$ 102,069.48	\$ 101,069.48	\$ 101,069.48
-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48
-\$ 40,858.97	-\$ 41,858.97	-\$ 41,858.97	-\$ 40,858.97
-25%	-27%	-25%	-25%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 1,000.00	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00
\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48

\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00
\$ 102,069.48	\$ 101,069.48	\$ 101,069.48	\$ 102,069.48
-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48
-\$ 41,858.97	-\$ 41,858.97	-\$ 40,858.97	-\$ 41,858.97
-27%	-25%	-25%	-27%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -
\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48

\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00
\$ 101,069.48	\$ 101,069.48	\$ 102,069.48	\$ 101,069.48
-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48
-\$ 41,858.97	-\$ 40,858.97	-\$ 41,858.97	-\$ 41,858.97
-25%	-25%	-27%	-25%

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ -
\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48

\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00
\$ 101,069.48	\$ 102,069.48	\$ 101,069.48	\$ 101,069.48
-\$ 20,429.48	-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48
-\$ 40,858.97	-\$ 41,858.97	-\$ 41,858.97	-\$ 40,858.97
-25%	-27%	-25%	-25%

MES 34	MES 35	MES 36	
7680	7680	7680	
\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 2,822,400.00
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	
\$ 2,728.50	\$ 2,728.50	\$ 2,728.50	
\$ 168.00	\$ 168.00	\$ 168.00	
\$ 13.00	\$ 13.00	\$ 13.00	
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	
\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	
\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	
\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	
\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	
\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	
\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	
\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	
\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	
\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	
\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	
\$ 422.50	\$ 422.50	\$ 422.50	
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	
\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	
\$ 71,164.98	\$ 71,164.98	\$ 71,164.98	
\$ 8,812.38	\$ 8,812.38	\$ 8,812.38	
\$ 8,865.33	\$ 8,865.33	\$ 8,865.33	
\$ 11,462.13	\$ 11,462.13	\$ 11,462.13	
\$ 6,256.73	\$ 6,256.73	\$ 6,256.73	
\$ 5,242.43	\$ 5,242.43	\$ 5,242.43	
\$ 3,899.09	\$ 3,899.09	\$ 3,899.09	
\$ 2,560.76	\$ 2,560.76	\$ 2,560.76	
\$ 7,308.94	\$ 7,308.94	\$ 7,308.94	
\$ 7,028.72	\$ 7,028.72	\$ 7,028.72	
\$ 9,728.48	\$ 9,728.48	\$ 9,728.48	
\$ 6,144.00	\$ 6,144.00	\$ 6,144.00	
\$ 12,500.00	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00	
\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	

\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
\$ 1,000.00	\$ -	\$ -
\$ 4,032.00	\$ 4,032.00	\$ 4,032.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48

\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 80,640.00	\$ 2,822,400.00
\$ 102,069.48	\$ 101,069.48	\$ 101,069.48	\$ 3,754,600.42
-\$ 21,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 20,429.48	-\$ 932,200.42
-\$ 41,858.97	-\$ 41,858.97	-\$ 40,858.97	
-27%	-25%	-25%	