

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO
Colegio de Administración para el Desarrollo

Proyecto Empresarial “Alas S.A”: Manual de Ventas

Anggelo Sebastián Toscano Arellano

Pablo Carrera Narváez, MBA
Director de Trabajo de Titulación

Trabajo de Titulación presentada como requisito
para la obtención del título en Licenciatura en Administración.

Quito
Diciembre 2012

Universidad San Francisco de Quito
Colegio de Administracion para el Desarrollo

HOJA DE APROBACION DE TRABAJO DE TITULACION

Proyecto “Alas S.A”: Manual de ventas

Anggelo Sebastian Toscano Arellano

Pablo Carrera Narvaez, MBA.
Director de Trabajo de Titulacion

Magdalena Barreiro, PhD.
Decana del Colegio de Administracion para el Desarrollo

Quito, Diciembre de 2012

© Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art.144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma:

Nombre: Angello Sebastián Toscano Arellano

C. I.: 171496397-0

Fecha: Quito, Diciembre 2012

Resumen

Alas S.A. es una empresa creada en Quito, Ecuador; con el objetivo de brindar un producto y servicio emprendedor, innovador y único mediante la liberación de mariposas para cualquier tipo de evento social de manera personalizada. Los productos y servicios están dirigidos a un segmento alto y medio alto a nivel nacional. Alas S.A es creada bajo el emprendimiento de Nicolás Almeida, Ma. José Bustamante, Daniela Contreras, Anggelo Toscano y Samantha Vergara. Alas S.A. al tener un producto pionero en el mercado, pretende apoyarse en una estructura previa a su funcionamiento para adquirir una ventaja competitiva que genera valor agregado e identidad para sus clientes y en el sector. Su objetivo de compromiso y comprensión de necesidades de sus clientes para crear en sus memorias recuerdos y momentos únicos ha vuelto primordial la consideración de estructurar un Manual de Ventas para poder alcanzar los resultados financieros proyectados. Los puntos clave a tratar estarán relacionados con la concientización de los diferentes tipos de ventas que genera el giro del negocio, reconocer las fases en un proceso de ventas, el entender y aplicar manejos adecuados de exposición de información y consecuentemente a la filosofía del proyecto Alas S.A la importancia de la estructuración de una política de postventa.

Abstract

Alas S.A. is a company created in Quito, Ecuador, with the goal of providing an innovative and unique product through release butterflies for social events in a personalized way. The products and services are targeting to a high and medium-high segment of social economic status nationwide. Alas S.A was created under the entrepreneurship of Nicholas Almeida, Ma José Bustamante, Daniela Contreras, Anggelo Toscano and Samantha Vergara. The products and services of Alas S.A. are pioneering in the national market, for that reasons the ambition of Alas S.A is to build a prior structure that allows the operation acquire a competitive advantage at generates enterprise identity and provide added value to the customers. Alas S.A bases their operation in commitment and understanding of customer needs as their primary goal to generate inimitable memories full filled by positive emotions. Moreover, a well commercial structure has become fundamental to achieve the financial results projections. Focused in a guide of sales manual, this project enclose key points to resolve the awareness of the different types of sales, the recognition of stages in a sales process, understand and apply the proper handling of information, and finally the significance of an after-sales policy philosophy structuring.

Tabla de contenidos

© <i>Derechos de Autor</i>	4
<i>Resumen</i>	5
<i>Abstract</i>	6
<i>Tabla de contenidos</i>	7
<i>Tablas de gráficos e ilustraciones</i>	10
RESUMEN EJECUTIVO AMPLIADO	11
1. Filosofía empresarial	15
1.1. Misión	15
1.2. Visión	15
1.3. Valores	15
1.3.1. Proactividad	15
1.3.2. Compromiso	15
1.3.3. Innovación	15
1.3.4. Libertad	15
2. Análisis Sectorial de la Industria	16
2.1. Entorno Económico	16
2.2. Entorno Político	19
2.3. Entorno Demográfico	23
2.4. Entorno Ecológico	24
2.4.1. Información general mariposas	24
2.4.2. Ciclo de vida mariposas	26
2.4.3. Ecuador clima privilegiado en fauna y flora	28
2.4.4. Lugares con mayor concentración de mariposas en Ecuador	29
2.4.5. Condicionales ideales para crianza	29
2.4.6. Consejos de crianza de mariposas	30
2.5. Sector Tecnológico	31
3. Productos y Servicios	39
3.1. Paquetes de eventos	39
3.2. Regalos	40
4. Oportunidades de Mercado y Estrategia	41
4.1. Análisis de FODA	41
4.1.1. Fortalezas	41
4.1.2. Oportunidades	41
4.1.3. Debilidades	42

4.1.4.	Amenazas _____	42
4.2.	Factores claves para el éxito y ventaja competitiva _____	43
5.	<i>Marketing Estratégico</i> _____	45
5.1.	Competencia _____	45
5.1.1.	Mariposarios _____	45
5.1.2.	Servicio de liberación de globos _____	45
5.1.3.	Burbujas de jabón _____	46
5.2.	Matriz de las cuatro acciones _____	46
5.3.	Target Market _____	46
5.4.	Estrategias de Marketing Mix _____	47
5.4.1.	Producto _____	47
5.4.2.	Precio _____	49
5.4.3.	Plaza _____	50
5.4.4.	Promoción _____	50
6.	<i>Marketing Operativo</i> _____	53
7.	<i>Estructura Operacional</i> _____	54
7.1.	Actividades previas al inicio de la Operación _____	54
7.1.1.	Pasos de constitución de una empresa _____	54
7.1.2.	Trámites registro de nombre _____	57
7.1.3.	Registro de un Signo Distintivo _____	59
7.1.4.	Registro de la historia laboral _____	62
7.1.5.	Descarga de Documentos _____	62
7.2.	Permisos de funcionamiento _____	63
7.2.1.	Permiso de Cuerpo de Bomberos _____	63
7.2.2.	Licencia metropolitana de funcionamiento _____	64
7.2.3.	Licencias ambientales _____	64
7.2.4.	Cámara de Comercio _____	65
7.2.5.	Registro Mercantil _____	66
8.	<i>Organigrama y política de recursos humanos</i> _____	67
8.1.	Organigrama _____	67
8.2.	Políticas de recursos humanos _____	68
8.2.1.	Directorio Ejecutivo. _____	68
8.2.2.	Gerente Financiero _____	68
8.2.3.	Administrador Contable _____	68
8.2.4.	Gerente de Ventas _____	69
8.2.5.	Asesor de Ventas _____	69
8.2.6.	Supervisor de Producción _____	69
8.2.7.	Gerente de Comunicación _____	69
8.2.8.	Gerente Administrativo _____	70
8.2.9.	Asistente Administrativo _____	70

8.2.10.	Gerente de Marketing	70
8.3.	Perfiles de puestos	71
9.	<i>Estados Financieros</i>	73
9.1.	Estructura de Gastos	73
9.2.	Financiamiento	76
9.3.	Presupuesto de Ventas	78
9.4.	Balance General	98
9.5.	Estado de pérdidas y ganancias	101
9.6.	VAN y TIR	103
10.	<i>Manual de Ventas</i>	103
10.1	Tipos de Ventas	103
	Ventas en establecimiento comercial	104
	Ventas de autoservicio y merchandising	104
	Ventas corporativas	104
	Ventas a domicilio	104
	Ventas multinivel	105
10.2	Fases del proceso de venta	105
10.2.1	Fase previa	105
10.2.2	Fase de asesoría	109
10.3	Proceso adecuado de manejo de información	113
	<i>En teléfono</i>	114
	<i>El correo electrónico o mailing</i>	115
	<i>Boca a boca con el cliente</i>	116
	<i>Material de soporte publicitario</i>	117
10.4	<i>Política de Postventa</i>	118
	<i>Bibliografía</i>	120
	<i>Anexos</i>	123
	Anexo 1: Formato único de registro de signos distintivos.	124

Tablas de gráficos e ilustraciones

Tabla 1: Entorno Económico - PIB	16
Tabla 2: Entorno Económico - PIB por sectores	18
Tabla 3: Entorno Económico - Precio y Salarios	19
Tabla 4: Ranking Latinoamericano basado en índices tecnológicos	32
Tabla 5: Networked Readiness Index en Latinoamérica	33
Tabla 6: Indices de E-government development	34
Tabla 7: Ranking de economía digital	35
Tabla 8: Proyección de Gastos	73
Tabla 9: Financiamiento	77
Tabla 10: Proyección de Ventas	97
Tabla 11: Balance General a 5 años	100
Tabla 12: Estado de pérdidas y ganancias a 5 años	102
Tabla 13: VAN y TIR del proyecto	103
Tabla 14: Cuantificación de objetivos	107
Tabla 15: Matriz de programación de tareas	108
Gráfico 1: Entorno Económico - Crecimiento PIB %	17
Gráfico 2: Estratificación de NSE	24
Gráfico 3: Ciclo de vida de las mariposas	26
Gráfico 4: Inversión en el Sector tecnológico	32
Gráfico 5: Matriz de cuatro acciones	46
Gráfico 6: Servicio principal y complementarios	47
Gráfico 7: Marketing operativo	53
Gráfico 8: Organigrama	67
Ilustración 1: Concentración de mariposas Ecuador	29
Ilustración 2: Equipamiento tecnológico del hogar	36
Ilustración 3: Porcentaje de uso de internet por género	37
Ilustración 4: Porcentaje de uso de internet por edad	37
Ilustración 5: Porcentaje de personas con Smartphone por género	38

Alas S.A.

RESUMEN EJECUTIVO AMPLIADO

Socios:

Nicolás Almeida	20%
Ángelo Toscano	20%
María José Bustamante	20%
Samantha Vergara	20%
Daniela Contreras	20%

Equipo Directivo:

Gerente Financiero: Nicolás Almeida
 Gerente de Ventas: Ángelo Toscano
 Gerente Administrativa: M. José Bustamante
 Gerente Marketing: Samantha Vergara
 Gerente de Comunicación: Daniela Contreras

Industria:

El negocio se desarrollará básicamente en la industria de servicios, específicamente para eventos varios.

Número de empleados:

Actual: 5
 Al iniciar las actividades: 5
 Al final del primer año: 11
 Al final del tercer año: 11

Alianzas/ Socios:

Enumerar qué empresas son sus aliadas/socias actuales y qué valor aportan.

Objetivos financieros:

Se necesitará aportar un capital aproximado de 20.000,00 USD para iniciar el negocio en el período 0. Estos fondos serán financiados por los 5 socios, cada uno aportando un valor de 4.000,00 USD.

Inversores actuales:

Todos los gastos incurridos hasta la fecha se los han financiado en un 100% con el patrimonio aportado por los cinco socios equitativamente.

Uso de los fondos:

Dentro del primer año, se destinará gran parte de los recursos a la construcción del criadero de las mariposas, a parte de esto, tendremos gastos de arriendo de local y compra de vehículo.

Descripción del negocio

Alas S. A es una empresa creada por un grupo de emprendedores, que buscan llegar a la sociedad con un nuevo producto revolucionario, original, y emotivo. Ofrece una nueva manera de expresar los buenos sentimientos y emociones por medio de la liberación de mariposas. Se genera una concepción de buenos deseos al momento de cumplir las aspiraciones de los invitados en los diferentes eventos sociales como matrimonios, primeras comuniones, bautizos, y más momentos para recordar.

El minuto de interacción con nuestras mariposas y ser partícipes del inicio de su vuelo, enviando con ellas los deseos, ilusiones, y aspiraciones positivas de los invitados. La mariposa es el único animal que no emite ningún sonido por lo que lleva el deseo por medio de su mágico vuelo, liberándolo en la naturaleza para que de esta manera se cumplan los anhelos de todos los invitados. Son un símbolo de libertad, paz y belleza.

Alas S.A ofrece diferentes paquetes y servicios variados para disfrutar del vuelo de esta majestuosa criatura. Todos nuestros paquetes son diseñados con mucha creatividad para que el evento se convierta en un momento único e inolvidable. Se puede disfrutar de este maravilloso espectáculo de diferentes maneras, mediante liberaciones individuales, masivas, centros de mesas, regalos, y un sinnúmero de productos llenos de magia y creatividad.

Historia de la compañía:

Alas S.A. es una compañía constituida en mes 11de Octubre del 2012, en base al emprendimiento de los socios Nicolás Almeida, María José Bustamante, Daniela Contreras, Anggelo Toscano y Samantha Vergara para crear momentos especiales y únicos.

Dirección/ Equipo:

El equipo directivo esta conformado por Nicolás Almeida quien será el encargado del departamento Financiero, sus funciones estarán dirigidas a la valoración y variaciones de cartera, flujos y manejo de presupuesto en base a sus experiencias en el Banco Promerica y la firma Almeida y Asociados, su formación académica con una Licenciatura en Finanzas y Seguros de la USFQ. María José Bustamante será la encargada del departamento Administrativo, sus funciones estarán dirigidas en base a su experiencia de auditoria de procesos internos y manejo de personal en ASERTEC. Su formación académica en una Licenciatura en Finanzas y Seguras, en la USFQ. Daniela Contreras será la encargada del departamento de Comunicación, sus funciones estarán dirigidas a las relaciones públicas, comunicación con multicanales y consultorías en base a la experiencia en la Bolsa de Valores de Quito. Su formación académica con una Licenciatura en Comunicación Organizacional y Marketing, en la USFQ. Anggelo Toscano será el encargado del departamento de Ventas, sus funciones estarán dirigidas al manejo de proveedores, equipo de ventas y análisis y logística de mercad, en base a su experiencia en FATOSLA CA y Arroyo Aguirre Constructores. Su formación académica con una Licenciatura en Administración y Marketing, en la USFQ. Samantha Vergara será la encargada del departamento de Marketing, sus funciones estarán dirigidas al desarrolla del comercio electrónico, diseño e implementación de estrategias de Marketing, basado en su experiencia en Walt Disney Corporation, Hotel Palas Pineda y Expoflor 2012 . Su formación académica con una Licenciatura en Marketing y Administración de Empresas de Hospitalidad.

Productos/ Servicios:

Nuestra empresa brinda servicios y productos personalizados, para distintos tipos de eventos especiales ya sean corporativos o de carácter personal. Estos están relacionados con la liberación de mariposas. En estas ocasiones generaremos emociones únicas en nuestro cliente objetivos, para crear lazos de confianza, amor, compromiso y libertad. Cuidando de detalles en base a las necesidades de nuestro cliente, garantizándoles un momento único e inolvidable, usando un sistema innovador que involucra a todos los participantes.

Tecnologías/ Conocimientos necesarios:

Para emprender el proyecto empresarial Alas S.A, quienes conformarán el grupo de emprendedores tenemos conocimientos técnicos que necesitarán desarrollarse a profundidad de manera práctica para garantizar el éxito de la empresa. Dichos conocimientos pertenecen principalmente a las ramas de administración, marketing, comunicación organizacional y finanzas, cuyo objetivo principal es el manejo eficiente y rentable de la empresa. En segundo lugar se desarrollaran conocimientos prácticos en la rama de nuevas tecnologías informáticas,

como manejo de página web, redes sociales y sistemas de CRM digitales. Adicionalmente consideramos un pilar para nuestra empresa ampliar nuestros conocimientos en cuanto a planificación de eventos y servicio al cliente. Por último tenemos que adquirir conocimientos sobre el cuidado y crianza de las mariposas así como encontrar las mejores tecnologías para la implementación de los criaderos de las mismas con lo cual garantizaremos hermosas mariposas en un ambiente idóneo.

Mercados:

Considerando que el servicio de Alas S.A puede ser ofrecido en una gran variedad de eventos, desde eventos familiares como bodas o bautizos hasta eventos corporativos como lanzamientos de productos o fiestas empresariales, la empresa tendrá dos mercados objetivos primarios. El primero de ellos tendrá las siguientes características: Personas pertenecientes al nivel socioeconómico medio alto y alto, cuya residencia este ubicada dentro de la ciudad de Quito y sus valles cercanos, cuya edad sea desde 25 a 55 años de edad, que deseen programar un evento social o familiar importante y cuya personalidad sea extrovertida, innovadora y sociable. El segundo grupo objetivo serán medianas y grandes empresas que ejecuten sus labores en diferentes tipos de sectores pero que tengan como característica la continua planeación y ejecución de eventos corporativos

Canales de distribución:

Al ser la liberación de mariposas de manera masiva de manera personalizada la principal actividad de Alas S.A, se puede decir que nuestro cliente objetivo serán los organizadores de eventos sea de manera empresarial o a manera personal sin tener que significar un rango de edad o genero referencial. Para cumplir con nuestros objetivos de servir de manera personalizada los canales de distribución que utilizaremos serán por vía directa con atención en nuestras instalaciones, por canales a “domicilio” y/o por medio de nuestra página web. En el afán de brindar un servicio individualizado, consideramos en brindar una operación de los canales de distribución se llevara de manera mixta al combinar mas de una de nuestras opciones. En cuanto a las condiciones de pago, al ser un servicio que dependerá de la disponibilidad y tiempo de organización se pedirá por lo menos una solicitud del servicio de un mes. La forma de pago mas adecuada será para los trabajos del 50% con la aprobación de la producción y el restante 50% a contra entrega sea esto por los medios directos o por la web.

Competencia:

En la actualidad, en el Ecuador no existe una empresa que ofrezca el servicio de liberación de mariposas, por lo que ofrecer este servicio como pioneros da a la empresa una fuerte ventaja competitiva frente al resto. Sin embargo existen otras empresas que ofrecen servicios que podrían suplir la liberación de mariposas y que se convierten en la competencia de Alas S.A. El primer competidor es el servicio de liberación de globos que es una tradición asiática donde se liberan globos de papel en el cual se escriben deseos para que se cumplan. Este servicio es ofrecido en el Ecuador desde hace algunos años y desde su llegada ha ganado un fuerte reconocimiento en el mercado. Otro competidor es la nueva y novedosa tendencia de utilizar burbujas de jabón a la salida de los novios de la iglesia. Frente a este ultimo competidor Alas

S.A tiene la ventaja competitiva de que no produce desperdicios y puede ser utilizado en una mayor variedad de eventos. Nuestros clientes podrían acceder también vía Internet a .empresas en mercados internacionales que ofrezcan el servicio de liberación de mariposas, sin embargo las desventajas de esta opción son: la complejidad de contacto con el proveedor del servicio, los costos de entrega internacional y el riesgo de que las mariposas no se encuentren en perfectas condiciones para el día del evento.

Proyecciones financieras:

	2012	2013	2014	2015
Ventas anuales en unidades				
Facturación neta anual (\$miles)	\$ 371,090.00	\$ 449,018.90	\$ 538,822.68	\$ 642,097.03
EBIT anual (\$miles)	\$ (21,155.39)	\$ 9,105.29	\$ 32,148.11	\$ 59,448.38
Flujo de Fondos anual (\$miles)	\$ (28,936.78)	\$ (8,161.07)	\$ 5,721.01	\$ 20,266.68
% costos variables/costos totales	25.75%	27.98%	29.72%	31.07%
% costos fijos /costos totales	74.25%	72.02%	70.28%	68.93%
% Margen Bruto/ Facturación Neta	22.33%	27.10%	29.09%	31.02%
% Beneficio Neto/ Facturación Neta	-5.33%	0.86%	4.10%	6.80%

Monto total de inversión: 20,000.00

Tiempo de recupero de la inversión (meses): 52.38

Mes en que se alcanza el punto de equilibrio operativo: Se necesitarán 52.38 meses para llegar al equilibrio, a partir del mes 53 se irá generando utilidad para el negocio.

TIR del Proyecto: 20.43%

Manual de Ventas:

Debido a los valores de la empresa de brindar servicio de calidad con valor agregado en su sus operaciones personalizadas, se recomienda al proyecto Alas S.A que para poder alcanzar los resultados proyectados se debe estructurar el departamento comercial en base a un “Manual de Venas”, donde se sepa diferenciar los diferentes tipos de giro de ventas, los procesos que ellos conllevan, una guía operativa adecuada de manejo de información y por ultimo de conseguir una identidad a largo plazo por una política de postventa adecuada.

1. Filosofía empresarial

1.1.Misión

Ser una empresa comprometida a brindar un servicio innovador creando recuerdos en eventos.

1.2.Visión

Nuestra empresa busca consolidarse como líder a nivel nacional en la creación de momentos especiales y únicos en eventos a través de mariposas en el aire.

1.3.Valores

1.3.1. Proactividad

Tomar acción sobre las oportunidades que se nos presentan a diario con pasión para así poder contribuir de manera positiva a la empresa.

1.3.2. Compromiso

Somos una sociedad comprometida al proyecto, que se responsabiliza por la ejecución de un servicio de primera; cumpliendo con las expectativas del cliente.

1.3.3. Innovación

Enfoque creativo sin límites en nuestras actividades diarias con el objetivo de agregar valor exclusivo a los eventos.

1.3.4. Libertad

Generar una concepción de buenos deseos al momento de cumplir las aspiraciones del cliente por medio de la liberación las mariposas.

2. Análisis Sectorial de la Industria

2.1. Entorno Económico

Analizando lo que es el aspecto económico general del país, podemos observar un pronóstico positivo con lo que respecta al crecimiento, ya que este se estima que el Producto Interno Bruto se incremente en un 5.35%. Así mismo, vemos que el PIB per cápita aumentará también, índice vital para decir que el consumo promedio del ecuatoriano aumentará

Este es un factor que favorece en general a la economía del país y es sinónimo tanto de desarrollo como consumo.

Se debe tomar en cuenta también que estamos en vísperas de elecciones por lo que el gasto público aumentará evidentemente, especialmente las inversiones.

Sector Real		
Producto Interno Bruto (+)	2011	2012 (previsión)
Tasa de variación anual (USD 2000)	6,50%	5,35%
PIB (millones USD 2000)	26.608	28.031
PIB per cápita (USD 2000)	1.847	1.920
PIB (millones USD corrientes)	65.947	71.625
PIB per cápita (USD corrientes)	4.578	4.905

Tabla 1: Entorno Económico - PIB

Analizando un poco los sectores de la economía vemos que la construcción va a crecer al 5.5% en el 2012, relativamente es un punto negativo ya que en el 2011 presentó un crecimiento del 14%. Otro sector que bajo relativamente su tasa de crecimiento es el de Servicios de Intermediación Financiera del 7.8% al 3.5%.

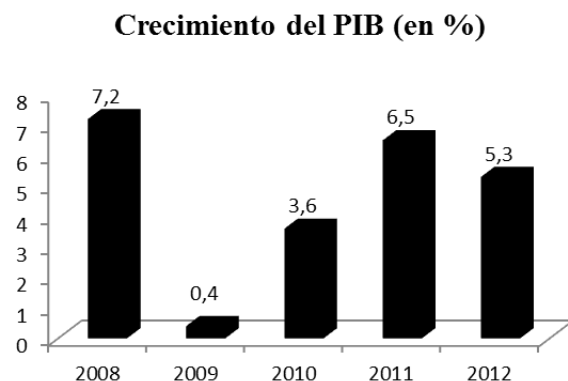


Gráfico 1: Entorno Económico - Crecimiento PIB %

Ahora los sectores con mejor futuro se encuentran dentro de las Industrias Manufactureras. Primero vemos que la elaboración de bebidas va a pasar de un crecimiento del 14% en el 2011 a un crecimiento del 22,8%; segundo tenemos a la Fabricación de productos químicos, cauchos y plástico que va de un crecimiento del 4.5% al 8.9%.

En lo que respecta a el sección de servicios, podemos ver que la categoría de “Otros servicios” va a crecer en un 5.4%, si bien el porcentaje de crecimiento ha disminuído en 0.01% lo cual es insignificante, se puede apreciar un buen escenario para nuestro negocio ya que las cifras muestran que nuestro sector ha venido creciendo estos últimos 5 años.

Observamos también que el IPC, principal indicador de la inflación subió 1.06. La inflación ha dado señales de estabilidad por lo que se espera que varíe muy poco en los siguientes años. Por otro lado el Salario mínimo vital se mantiene en los 340.47 USD y finalmente la tasa de

desempleo en lo que respecta a Quito, sector que nos interesa para nuestro estudio es de 4.31% a febrero 2012, tasa relativamente más alta a la que se presentó a inicios del año la cual fue de 4.20%. En cuanto a la tasa de desocupación total podemos ver que bajó a 5.07% nivel récord en más de 10 años de historia de nuestro país.

Crecimiento del PIB por sectores					
Rama de Actividad / Años	2008	2009	2010	2011	2012
<i>A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura</i>	5,4	1,5	-0,2	4,6	5,0
<i>B. Explotación de Minas y Canteras</i>	1,0	-2,4	-2,5	5,4	0,4
<i>C. Industrias manufactureras</i>	8,1	-1,5	6,7	6,2	9,4
<i>D. Suministro de Electricidad y Agua</i>	20,2	-12,2	1,4	8,0	5,0
<i>E. Construcción y Obras públicas</i>	13,8	5,4	6,7	14,0	5,5
<i>F. Comercio al por mayor y al por menor</i>	6,6	-2,3	6,3	6,6	6,0
<i>G. Transporte y Almacenamiento</i>	5,4	3,7	2,5	6,1	5,3
<i>H. Servicios de Intermediación Financiera</i>	11,2	1,7	17,3	7,8	3,5
<i>I. Otros servicios</i>	7,1	1,7	5,4	5,5	5,4
<i>J. Servicios Gubernamentales</i>	14,6	5,4	0,5	2,8	5,3
<i>K. Servicio Doméstico</i>	-5,5	0,5	4,7	0,5	1,0

Tabla 2: Entorno Económico - PIB por sectores

La única parte de la economía que preocupa es el déficit comercial prolongado que hemos tenido estos últimos 3 años. Al crecer el consumo y existir poca producción nacional, es claro que la industria se va a abastecer con productos importados. Vemos en la tabla de arriba la industria manufacturera es la que se pronostica que crezca al 9.4% para así contrarrestar el déficit, ya que al estar en ese estado el País necesitaría extra divisas y las 3 formas más comunes son más Exportaciones, Inversión extranjera, y por último y la más probable deuda.

Pese a este déficit, si las condiciones siguen igual, es decir, que no exista factores inesperados como una crisis más fuerte en Europa, o una reducción significativa en las commodities, Ecuador promete buenas cifras para finales del 2012.

Precios y Salarios		
Inflación	ene-12	feb-12
Annual	5,29%	5,53%
Mensual	0,57%	0,78%
Acumulada	57,00%	1,35%
<i>Índice de precios al consumidor</i>	136,74	137,8
Salarios (USD)	ene-12	feb-12
Salario mínimo vital nominal promedio	340,47	340,47
Salario unificado nominal	290,00	292,00
Salario real (d)	248,99	247,07
Mercado Laboral	sep-11	dic-11
<i>Tasa de Desocupación Total</i>	5,52%	5,07%
Quito	4,20%	4,31%
Guayaquil	5,73%	5,92%
Cuenca	4,13%	3,88%

Tabla 3: Entorno Económico - Precio y Salarios

2.2. Entorno Político

El sistema político del Ecuador esta basado en un estado constitucional de derechos y justicia, social, democrático soberano, independiente, unitario, intercultural, plurinacional y laico. Se encuentra organizado como una republica y gobernado de manera centralizada. Esta conformado por cinco poderes estatales; Poder Ejecutivo, poder Judicial, Poder Electoral, Poder legislativo, Poder de Participación Ciudadana.

La función ejecutiva: es responsabilidad del presidente de la republica: Rafael Correa, jefe de estado y de gobierno, Acompañado de su vicepresidente Lenin Moreno. Esta función, es responsable de la política exterior, administración pública, designa al canciller de la republica, como también embajadores y cónsules. Nombra a los nueve secretarios nacionales, siete ministros coordinadores, 20 ministros de estado y servidores públicos. El presidente de la republica ejerce la máxima autoridad sobre las fuerzas armadas y la policía nacional.

La función legislativa: Se encuentra bajo la responsabilidad de la Asamblea Nacional, la cual esta conformada por quince asambleístas elegidos en circunscripción nacional, dos asambleístas elegidos por cada provincia, un asambleísta mas por cada doscientos mil habitantes, por últimos asambleítas por regiones, distritos metropolitanos y de circunscripción del exterior elegidos por la ley.

La función Judicial: Se encuentra conformada por el Consejo de la Judicatura; como principal agente, también por la Corte Nacional de Justicia. La cual esta conformada por 21 jueces elegidos para un periodo de nueve años. Los respectivos jueces son elegidos por el consejo de judicatura.

La función Participación ciudadana: se encuentra conformada por el Consejo de Participación Social, Control Ciudadano, la Defensoría del pueblo, la Contraloría General del Estado y las superintendencias. Este poder esta encargado de promover la trasparecía de las acciones y el control publico. Son también responsables de diseñar mecanismos para combatir la corrupción, como también la rendición de cuentas a los ciudadanos.

La Función Electoral: Entra en autoridad solo cada 4 años, o en el momento que existan elecciones o consultas populares.

El sector político del Ecuador se ha mantenido estable en los últimos años bajo el mandato del Presidente Rafael Correa. Ya que en años anteriores el país sufría de una inestabilidad política desmedida, con el cambio continuo de presidentes, los que no podían concluir con su periodo de gobierno siendo destituidos por el pueblo u otras entidades.

Esta inestabilidad en el Ecuador se lleva a cabo desde 1996, con el populista Abdalá Bucaram, el cual mantuvo su mandato durante seis meses. El levantamiento popular llevo a que el Congreso Nacional destituya al mandatario, el congreso viéndose en la obligación de elegir un presidente que lo sustituya por el momento. La vicepresidenta; Rosalía Arteaga asumió el poder momentáneamente. El entonces jefe del Congreso Nacional; Fabián Alarcón tomo el mando hasta finales de 1998. En las siguientes elecciones Jamil Mahuad fue elegido por el pueblo presidente del Ecuador, se mantuvo en el poder 2 años. Jamil Hahuad tuvo que superar la peor crisis financiera en la historia del país. Fue el responsable de la dolarización en el Ecuador. El 21 de enero del 2000 el golpe de estado liderado por el coronel Lucio Gutiérrez y con el apoyo del movimiento indígena lograron la destitución del mandatario.

A partir de este acontecimiento el vicepresidente Gustavo Novoa asumió el poder hasta enero del 2003, manteniendo el nuevo sistema económico; la dolarización, como también brindar respaldo al Congreso. El autor del golpe de estado; Lucio Gutiérrez tras cumplir su periodo en prisión, surgió como líder político ganando las elecciones del 2003. Finalmente Lucio Gutiérrez fue destituido por el Congreso el cual recibió mucho apoyo del pueblo tomándose en protesta las calles de la ciudad de Quito. Dejando en el poder al vicepresidente Alfredo Palacio terminando el periodo hasta el año 2007. Desde entonces toma el poder el actual presidente del Ecuador; Rafael Correa. Creando así una estabilidad política para el Ecuador con la actual presidencia; logrando de esta manera terminar finalmente con el periodo completo y también obtuvo la reelección. Un país con tanta inestabilidad genera temor en la gente, la cual lleva también a una desconfianza absoluta del pueblo, deteniendo de esta manera la prosperidad económica, limitando la creación de negocios en fin deteniendo todo el progreso de un país. Fueron 11 años de cambios gubernamentales con más de 7 presidentes. A partir del 2007 el

sistema político se ha mantenido estable, con un solo presidente por 5 años permitiendo el desarrollo del país, y generando un poco más de confianza en el pueblo. Del mismo modo el actual gobierno maneja ciertas políticas las cuales impiden el desarrollo del Ecuador en comparación de otros países, con las leyes y con la negación a los acuerdos de libre comercio, trabas con las exportaciones e importaciones de productos, como también el incremento de impuestos para ciertos sectores perjudicando de al desarrollo Ecuatoriano.

El gobierno Ecuatoriano está fomentando la creación de nuevas empresas gracias a los microcréditos otorgados a los ciudadanos. Generando una ayuda importante a los nuevos emprendedores. Son otorgados desde \$500 hasta &2500, creando oportunidades al crecimiento de nuevos negocios. Es una oportunidad importante para nuevos empresarios ya que las condiciones de los préstamos son muy accesibles y cómodas para lograr el éxito en los negocios.

Otra entidad que apoya al crecimiento de nuevos negocios es el banco del IESS. El cual otorga diferentes créditos a los ciudadanos con condiciones alcanzables, bajos intereses y a plazos cómodos. Existen las diferentes clases de préstamos otorgados por el BIESS. Los préstamos Hipotecarios para una empresa pueden ser concedidos para adquisición de terrenos, construcciones, e inmuebles varios. Otras opciones del banco del IESS son los créditos quirografarios. En los últimos años los ecuatorianos han tenido múltiples oportunidades para financiar sus negocios.

Una ventaja que se debe considerar son las tendencias de los productos, el gobierno ecuatoriano realiza campañas constantes para fomentar los productos del país. Haciendo énfasis y fomentando a la sociedad a ser conscientes que los productos hechos en Ecuador son

de muy buena calidad y como ventaja tienen mejores precios, mas competitivos en el mercado. Hay un apoyo y una concientización a lo hecho en nuestro país.

2.3.Entorno Demográfico

El Ecuador es un país ubicado en América del Sur, su capital es Quito, en la sierra norte del mismo. Este cuenta con 24 provincias. Actualmente, habitan 14'483.499 millones de habitantes entre hombres y mujeres; con una cifra de aproximadamente 2 millones de ecuatorianos que se encuentran alrededor del mundo (Censo de Población y Vivienda, 2010). Ecuador está categorizado dentro del grupo de países en vías de desarrollo; este ha reducido en un 8 % la pobreza por necesidades básicas insatisfechas desde el año 1995 al 2006. El país cuenta con una densidad poblacional de 48.63 personas por km². Ecuador es un país pequeño en desarrollo, en el año 2001 se registró una tasa de alfabetismo de 90.88% y analfabetismo de 9.00% (Ecuador en cifras, 2010).

Con influencia de la situación económica del país, es posible dividir a la población en distintos niveles socioeconómicos. De tal manera que se los segmenta para tener un conocimiento más global sobre los estilos de vida, el poder adquisitivo, la educación de los distintos NSE.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, en diciembre del 2011 se logró concretar que existen 5 NSE:

- A, NSE alto
- B, NSE medio alto
- C+, NSE medio
- C-, NSE medio bajo
- D, NSE bajo

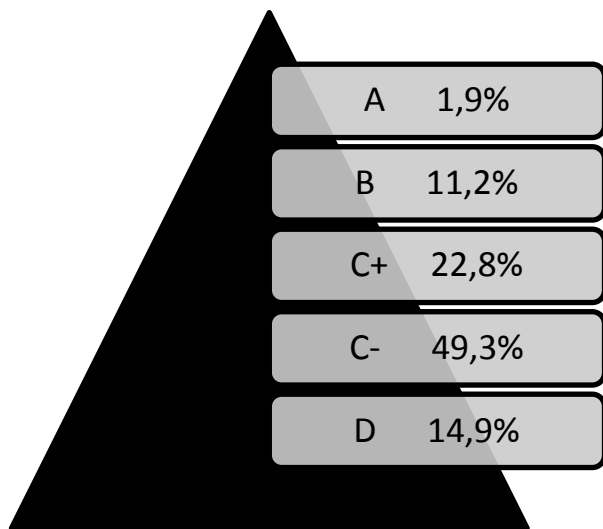


Gráfico 2: Estratificación de NSE

En el siguiente gráfico se ilustra el porcentaje de la población ecuatoriana que se ubica en cada nivel.

El segmento A y B, son el segmento potencial seleccionado para el servicio que ofrecemos. Estos niveles tienen mayor poder adquisitivo y desean estar a la vanguardia en

actos sociales; que comunican la exclusividad social de sus

eventos. Además es un grupo de la población que desea tener a su alcance productos innovadores. En este caso, la liberación de las mariposas son un acto o ritual que proclama la originalidad del evento que está a su alcance.

2.4. Entorno Ecológico

2.4.1. Información general mariposas

- Grupo: Insectos
 - Por sus diversos colores pueden lograr llamar la atención.

Nombre popular: Mariposas

- Nombre Científico: Lepidóptera.
 - Lepi → Escamas
 - Pteron → alas
 - En otras palabras, alas con escamas
- Tamaño: Desde 3mm hasta 30 cm.

A nivel mundial existen aproximadamente 150,000 especies diferentes de mariposas. Las primeras mariposas en aparecer fueron las de tipo nocturna hace 140,000 millones de años. Posteriormente a partir de estas evolucionaron las mariposas diurnas que existen hace 40,000 millones de años.

Se las encuentra en distintos tipos de hábitats¹, pero su distribución dependerá del tipo de vegetación que encuentren, el clima y la altitud. Aunque su mayor concentración de especies se presenta en áreas boscosas, calidas y tropicales.

No todas las mariposas de la misma especie son completamente iguales, esto se debe a la zona geográfica donde se encuentre o a cambios climáticos.

La mariposa puede tener entre 200 a 600 escamas por milímetro cuadrado, lo que se convierte en un sistema de defensa en contra de depredadores – pájaros, musarañas, ranas, arañas, entre otros.

Aunque se piensa que la mayoría mariposas son diurnas, un porcentaje más alto de mariposas son nocturnas. – polillas, pavones y esfinges. Para la captura de las mariposas nocturnas se utiliza una luz ultravioleta o cebos con sustancias azucaradas, mientras que para los diurnos una red entomológica común.

Ya que se pueden alimentar de varios tipos de materiales vegetales, son consideradas plagas para los campos.

¹ Desde desiertos hasta altitudes muy cercanas a nieves perpetúas.

2.4.2. Ciclo de vida mariposas

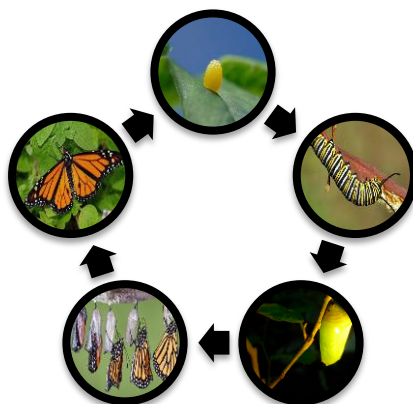


Gráfico 3: Ciclo de vida de las mariposas

El ciclo de vida de las mariposas es uno de los elementos que debe ser analizado detenidamente para lograr una correcta entrega del servicio brindado por Alas. El conocimiento de las características y los tiempos de duración de cada una de las etapas del ciclo de vida de las mariposas permitirán realizar una programación conveniente para la entrega de nuestro servicio en cada uno de los eventos que seamos contratados. por lo tanto para nuestro proyecto debemos investigar cuáles son las plantas que hospedan a los tipos de mariposas que ofreceremos en nuestros paquetes.

La mariposa sufre una variedad de cambios formidables durante su existencia, estos cambios se producen en cuatro etapas que se detallarán a continuación:

Huevo: Este periodo comienza cuando las mariposas hembras depositan entre 50 a 1000 huevos – dependiendo de la especie - en plantas. La planta donde serán colocados los huevos es una elección muy importante para la mariposa adulta porque de acuerdo a la especie, las mariposas en su estado de orugas podrán alimentarse de un solo tipo de plantas o de varios tipos. Estos pequeños huevos tendrán diferentes

formas y colores de acuerdo al tipo de mariposa y podrán transcurrir entre 15 días hasta 1 mes para que los huevos se transformen en orugas.

Orugas: Esta etapa se caracteriza tanto porque la oruga se preocupa por almacenar energía y comer, como porque la oruga muda entre cuatro y cinco veces de piel. Unos datos curiosos sobre esta etapa son que las orugas solo pueden alimentarse de las hojas de la planta que las hospedan² y que es uno de los periodos más largos en la vida de la mariposa, ya que pueden transcurrir aproximadamente dos meses hasta que la mariposa se convierta en una crisálida.

Crisálida: La última vez que la mariposa muda su exoesqueleto y queda encerrada dentro de éste, entonces comienza esta etapa que dura entre 15 días hasta 1 mes y en la que la mariposa no se alimenta y sufre varios cambios morfológicos y metabólicos.³ Mientras las mariposas diurnas forman una crisálida que se cuelga a una rama o pared, las mariposas nocturnas se entierran en el suelo.

Adulto: Cuando la mariposa se encuentra formada y correctamente desarrolla, entonces rompe la crisálida y sale de ella en busca de alimento y de una pareja. La duración de este periodo puede tan corto como solo un día hasta nueve meses en el caso de las mariposas invernantes, nuevamente esto dependerá de la especie.

² Dicha planta varía de acuerdo a la especie de mariposa.

³ Cambios necesarios para generar una reorganización del cuerpo y dar lugar a la etapa adulta.

2.4.3. Ecuador clima privilegiado en fauna y flora

La geografía del Ecuador está dividida por los Andes en dos lados – norte y sur. La cordillera es justamente el elemento que permite mantener distintas características de fauna y una gran diversidad de hábitats para las mariposas.

Los múltiples ambientes altitudinales y ecológicos favorecen a que en todo el Ecuador exista una gran variedad de especies de fauna y flora diferentes de acuerdo a las regiones. Como consecuencia de estos atributos Ecuador forma parte de un grupo de países con mayor mega-diversidad del mundo.

Uno de los grupos con mayor diversidad en el Ecuador es el grupo de los Insectos. Muchas especies que conforman este grupo aún no han podido ser identificadas y mucho menos cuantificadas, como es el caso de las mariposas. Aunque son especies fascinantes, que destacan por su tamaño y colorido, y que pueden ser encontradas fácilmente en distintas regiones del país, aún no se ha logrado identificar la cantidad definida de especies que se pueden encontrar en el Ecuador.

Según un reciente estudio diseñado por biólogos y conservadores del medio ambiente, en Ecuador se estima que existen 2700 especies de mariposas – es decir 50-55% de todas las especies de mariposas neo-tropicales. En el último libro escrito por Xavier Silva del Pozo en colaboración con la Universidad San Francisco, se logró extender la lista de 1333 especies de mariposas a 2090 especies conocidas en el Ecuador.

2.4.4. Lugares con mayor concentración de mariposas en Ecuador

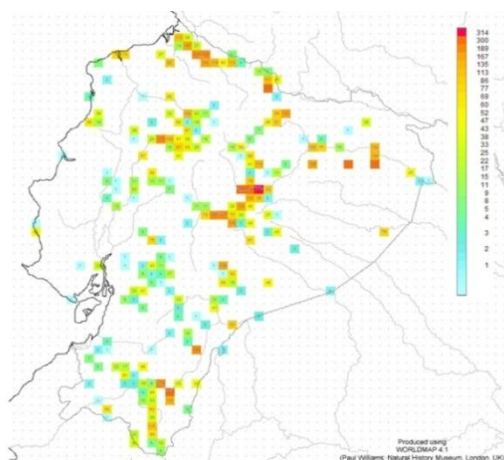


Ilustración 1: Concentración de mariposas Ecuador

En los siguientes gráficos se presentan las zonas con mayor variedad de mariposas dentro del territorio ecuatoriano. Los cuadrados rojos representarán aquellas zonas en donde se encuentren más de 314 especies de mariposas.

Una de las reservas con mayor cantidad de especies de mariposas (en total 255, 60 diurnas y 195 nocturnas) es la reserva Buenaventura, ubicada cerca de Piñas. En este lugar la familia con mayor representación de especies es la familia de Arctidae.

2.4.5. Condicionales ideales para crianza

- Los lepidópteros se desarrollan de manera más apropiada en ambientes tropicales en donde exista humedad ambiental.
- Es primordial conocer cual es la planta específica que alimentará a la especie de lepidóptero que se decida criar.
- Mientras los lepidópteros se encuentran en la fase de huevo es recomendable que la planta donde fueron depositados los huevos se encuentre cubierta para evitar peligro de depredadores.

- Durante la etapa adulta, la mariposa debe encontrarse en un ambiente amplio con una gran variedad de plantas.
- En general, si se desea realizar la crianza de las mariposas se debería diseñar un lugar como un invernadero donde se pueda tener control sobre las condiciones ambientales, lo cual ayudaría al desarrollo adecuado de las plantas y las mariposas durante todas las fases de su vida.
- No es muy recomendable la crianza de mariposas en jaulas o contenedores porque el espacio que alojaría a las mariposas es muy limitado.
- Algunos análisis quieren lograr demostrar si existe una diferencia en la diversidad de lepidópteros debido a una diferencia en los cambios climáticos, principalmente por la estación lluviosa en el sur del país.

2.4.6. Consejos de crianza de mariposas

- Mantener una temperatura relativamente cálida y un ambiente húmedo en el lugar donde los huevos harán eclosión.
- Conocer previamente la planta alimenticia para la especie de mariposa que se querrá desarrollar.
- En la etapa de orugas, éstas no se mueven mucho y por esta razón pueden estar colocadas en un espacio determinado con abundante comida.
- Evitar la sequedad de las hojas que serán ingeridas por las orugas, porque la hidratación necesaria para que se mantengan con vida la obtienen por medio del líquido producido al masticar las hojas.

- Procurar mantener altos niveles de higiene en los espacios donde se encuentran las orugas porque sus desechos pueden provocarles ciertas enfermedades y muerte de la especie.
- Cuando la mariposa es diurna se colocará sobre una rama, mientras que las nocturnas se entierran en la tierra.

2.5.Sector Tecnológico

Hoy por hoy, el desarrollo de una nación está directamente relacionado con su grado de conocimiento y desarrollo tecnológico. El reporte otorgado de la conferencia de las Naciones Unidas denominada Trade and Development (UNCTAD) resalta que los “bienes y servicios asociados con información y tecnologías de comunicación, están creando oportunidades”

De acuerdo a un estudio competitivo realizado para el año 2010 por Deloitte para la Asociación Ecuatoriana de software, “un 32% de los ecuatorianos encuestados opinan que en el país no se cuenta con el nivel adecuado de tecnología, mientras que un 53% considera que estamos en proceso de hacerlo”

Por otro lado en una encuesta del año 2010, igualmente de Deloitte muestra que el segundo factor al cual las empresas ecuatorianas invierten para mejorar sus operaciones y ser más competitivas es la inversión en tecnología como lo detalla el siguiente gráfico.

Inversión

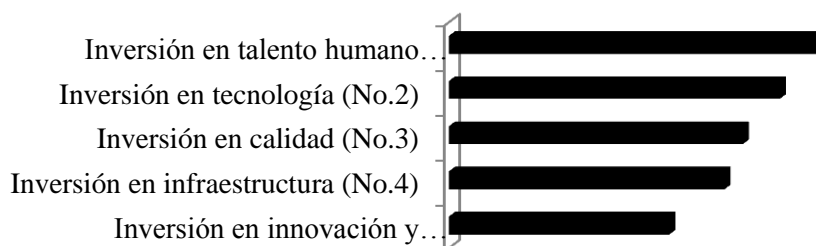


Gráfico 4: Inversión en el Sector tecnológico

Fuente: Ecuador competitivo 2010, Noviembre 2010. Deloitte

Por otro lado, World Economic Forum publico unos Índices de competitividad para los años 2010 y 2011 donde el Ecuador se encuentra en los puestos de 105 en el índice de competencia y 107 en el subíndice de readiness de tecnología.

Ranking por Índice 2010-2011		
País	Global Competitiveness index	Subíndice Technological readiness
Chile	30	45
Puerto Rico	41	52
Panamá	53	41
Costa Rica	56	57
Brazil	58	54
Uruguay	64	50
Mexico	66	71
Colombia	68	63
Perú	73	74
Guatemala	78	67
El Salvador	82	81
Argentina	87	73
Honduras	91	94
Jamaica	95	60
Rep Dominicana	101	66

Ecuador	105	107
Bolivia	108	127
Guyana	110	103
Nicaragua	112	125
Paraguay	120	116
Venezuela	122	90
Total Países	139	139

Tabla 4: Ranking Latinoamericano basado en índices tecnológicos.

Fuente: Global Competitiveness report 2010-2011. World Economic Forum

Así mismo, World Economic Forum, desarrollo un índice denominado “Networked Readiness Index”, el cual es publicado en su reporte “Global Information and Technology Report”, califica a los países en tres pilares específicos, los cuales son:

1. Ambiente (el cual contiene el mercado, el sector político regulatorio, y de infraestructura)
2. Preparación
3. Utilización

Donde el Ecuador tuvo los siguientes resultados: En Ambiente de 108, en Preparación de 117, en Readiness de 113 y en el índice de Utilización de 98.

País Calificación Global				
Calificación sobre	Ambiente	Preparación	(Readiness)	Utilización
Barbados	38	31	44	41
Chile	39	33	47	40
Puerto Rico	43	39	66	45
Uruguay	45	55	48	44
Costa Rica	46	67	25	58
Brasil	56	66	59	52
Colombia	58	80	51	51
Panamá	60	48	61	68
Trinidad y Tobago	63	61	61	66
Jamaica	73	65	57	77
México	78	69	100	64

Rep Dominicana	79	92	83	70
Perú	89	76	112	81
El Salvador	92	79	101	89
Guatemala	94	93	109	78
Argentina	96	100	98	85
Guyana	100	107	65	101
Honduras	103	108	110	93
Ecuador	108	117	113	98
Venezuela	119	128	120	102
Paraguay	127	122	132	127
Nicaragua	128	116	136	119
Bolivia	135	136	134	114
# países	138	138	138	138

Tabla 5: Networked Readiness Index en Latinoamérica

Fuente : The global information technology report 2010-2011, EF

Adicionalmente, una investigación de las Naciones Unidas, en la actualidad el Ecuador se encuentra por debajo del índice promedio mundial de e-government para el año 2010 como lo muestra el siguiente tabla sobre el Desarrollo de e-governmen en Sudamérica.

País	E-government development index value		World e-government development ranking	
	2010	2008	2010	2008
Colombia	0,6125	0,5317	31	52
Chile	0,6014	0,5819	34	40
Uruguay	0,5848	0,5645	36	48
Argentina	0,5467	0,5844	48	39
Brazil	0,5006	0,5679	61	45
Perú	0,4923	0,5252	63	55
Venezuela	0,4774	0,5095	70	62
Ecuador	0,428	0,484	95	75
Bolivia	0,428	0,4867	98	72
Paraguay	0,4243	0,4654	101	88
Guyana	0,414	0,4375	106	97
Suriname	0,3283	0,3472	127	123
Sub-regional	0,4869	0,5072		

average		
World average	0,4406	0,4514

Tabla 6: Índices de E-government development.

Fuente: United Nations e-government survey 2010

Otro ranking que hay que tomarlo como referencia es el establecido por el Economic Intelligence Unit (EUI), que coloca al Ecuador en el puesto 60, entre 70 países como lo muestra la siguiente tabla.

País Digital economy ranking	
Chile	30
Colombia	50
Brasil	42
Jamaica	44
México	41
Trinidad y Tobago	48
Argentina	46
Perú	53
Venezuela	55
Ecuador	60
Total Países	70

Tabla 7: Ranking de economía digital

Fuente: Digital Economy Ranking 2010. EIU

En resumidas cuentas se puede decir, que el desarrollo de tecnología en Ecuador es limitado, pero tiene una tendencia creciente, lo que ha permitido desarrollar y aprovechar ciertas herramientas básicas en mercado como es la utilización de páginas web, desarrollo de software y avances en tecnología de comunicación. Por ejemplo, cuando en Estados Unidos ya estaban utilizando internet mediante banda ancha e internet inalámbrico, el Ecuador seguía usando conexión Dial-up para la navegación.

En nuestro caso en especial, se aprovechara la tendencia globalizada a la utilización de la web 2.0 y la creación de una guía empresarial virtual acorde a la situación del país en este aspecto, por lo que se usará tecnología nacional disponible para la creación de esta.

Adicionalmente, en el Reporte Anual de Estadística sobre Tecnologías de la Información y Comunicaciones del Instituto Nacional de Estadística y Censos del año 2011, detalla que “el 24,7 % de los hogares tiene computadora de escritorio y el 9,8% de los hogares tiene una computadora portátil”.

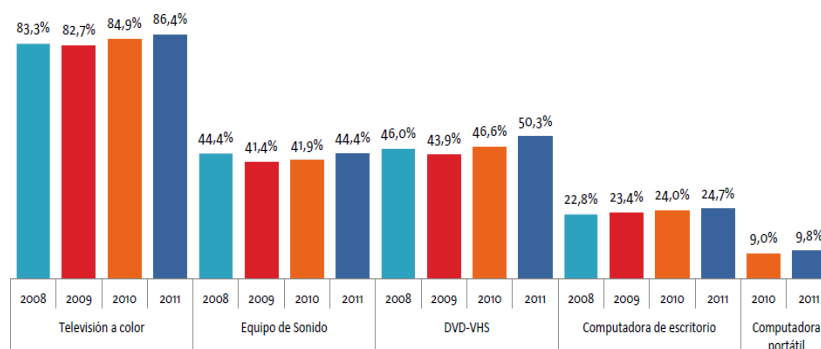


Ilustración 2: Equipamiento tecnológico del hogar

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Desempleo y Subempleo – ENEMDUR – Nacional Total

La encuesta también nos muestra que “el 32% de los hombres en los últimos 12 meses ha usado Internet frente al 30,8% de las mujeres”. Lo importante de esta estadística es el crecimiento de 5% que se representa en la utilización desde el año 2008 al 2011.

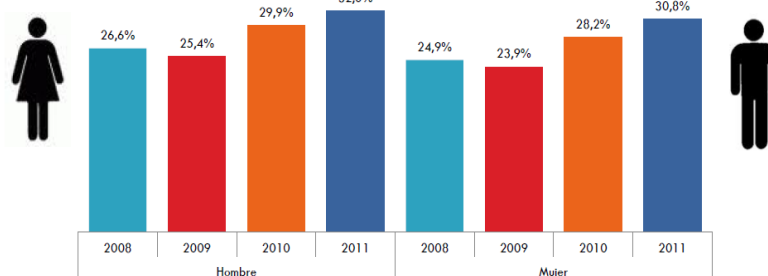


Ilustración 3: Porcentaje de uso de internet por género

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Desempleo y Subempleo – ENEMDUR – Nacional Total

Adicionalmente, la encuesta muestra que “el mayor grupo etario con mayor uso de internet se encuentra entre los 16 a 34 años, lo cual es importante para nuestro negocio.

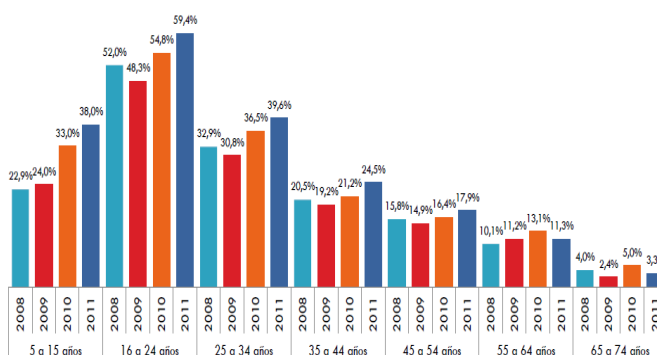


Ilustración 4: Porcentaje de uso de internet por edad

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Desempleo y Subempleo – ENEMDUR – Nacional Total

Por otro lado, con el desarrollo de la tecnológica, el uso de celulares Smart que permiten la utilización de internet muestra que “del total de personas que tienen celulares inteligentes, con uso de redes sociales el 53,8% son hombres”

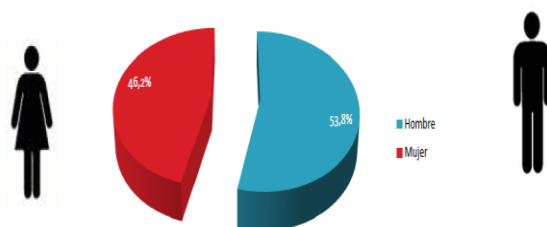


Ilustración 5: Porcentaje de personas con Smartphone por género

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Desempleo y Subempleo – ENEMDUR – Nacional Total

3. Productos y Servicios

Nuestra empresa pretende brindar y ofrecer servicios y productos variados sin una limitación de características. Nuestra intención es generar servicios y productos individualizados para ocasiones especiales como:

- Matrimonios
- Bautizos
- Primera Comunión
- Cumpleaños
- Fiestas de aniversarios
- Fiestas de quince años
- Eventos Corporativos
- Fiestas infantiles
- Aniversarios

3.1. Paquetes de eventos

Dentro de nuestros principales productos y servicios se encuentran:

- **Centros de mesa:**

Productos dinámicos, cuyo atractivo principal son las mariposas volando en un recipiente de cristal o vidrio de diferentes formas. El cual se encontrara adornado de acuerdo a las exigencias del cliente, tipo y decoración general del evento.

- **Canastas individuales:**

Liberación individual de mariposas para los diferentes momentos durante un evento.

- Cajas de cartón o mimbre: Consiste en una pequeña caja de cartón o mimbre, adornada de acuerdo con el tema y decoración definido por el

cliente. El propósito del producto es entregar cajas a los invitados para que se realice la liberación en el momento oportuno.

- **Liberación masiva:**

Liberación colectiva de mariposas para los diferentes momentos durante un evento

- Toldos: consiste en una malla en la cual se colocan la cantidad de mariposas acordada con el cliente. La que serán liberadas en el momento oportuno del evento.
- Cajas: Consiste en una caja en la cual se colocara una cantidad masiva de mariposas.

3.2.Regalos

Corresponderá a detalles para ocasiones especiales y personales.

- Cajas:

Serán decoradas de acuerdo con la situación y las peticiones del cliente, la cual contiene un mensaje y la cantidad de mariposas establecidas al momento del contrato. Las mariposas serán el medio que trasmite y libera el mensaje.

Los diseños estarán individualizados para acoplarse a las exigencias y necesidades de nuestros clientes de manera que las mariposas se encuentren en perfectas condiciones en el momento de la liberación, garantizando así nuestro compromiso por brindar un servicio único. Cada una de nuestros productos representara la liberación de deseos positivos lo cual garantizara una cooperación de todos los participantes llenando de emociones a la ocasión.

4. Oportunidades de Mercado y Estrategia

4.1. Análisis de FODA

4.1.1. Fortalezas

- Servicio pionero e innovador en el mercado.
- Networking efectivo.
- El servicio se ofrecerá con cobertura a nivel nacional.
- Diseño de canasta mariposas garantiza la seguridad del animal.
- Protección y reproducción de especies particulares de mariposas.
- Personal capacitado.
- El servicio se puede brindar en una variedad de eventos sociales.

4.1.2. Oportunidades

- Eventos importantes (segmento económico medio alto y alto).
- Posible ampliación de brindar servicio completo (servicio de catering, decoración)
- Ser contratados por organizadores de eventos importantes: EPICUS, Grupo Barlovento, hoteles, etc.
- Crear emotividad con nuestro servicio
- Incorporación del segmento de los nuevos ricos a la pirámide niveles socioeconómicos. (NSE)
- Sociedad tradicionalista que se rige a rituales culturales.
- Facilidad de acoplarse a otros tipos de eventos y productos.
- Nuevas tendencias a favor de la protección de la naturaleza y eco-negocios.

- Facilidad de obtener un microcrédito por ser un negocio hecho en Ecuador.
- Aceptación a nuevos productos y tendencias.

4.1.3. Debilidades

- Poca infraestructura
- En los primeros años, no poder abastecer la demanda por falta de reproducción especies de mariposas.
- Falta de posicionamiento de nuestro servicio en público objetivo.
- La liberación de mariposas es un ritual extranjero, el cual no forma parte de las costumbres ecuatorianas.
- Los ciclos de vida de las mariposas son variables y pueden perjudicar la eficiencia del servicio.
- Poca infraestructura inicial.
- En los primeros años, no poder abastecer la demanda por falta de reproducción especies de mariposas.
- Falta de posicionamiento de nuestro servicio en público objetivo.
- La liberación de mariposas es un ritual extranjero, el cual no forma parte de las costumbres ecuatorianas.
- Los ciclos de vida de las mariposas son variables y pueden perjudicar la eficiencia del servicio.

4.1.4. Amenazas

- Posible competencia con mejor infraestructura
- Oposición de grupos protectores de animales en contra de nuestro servicio.

- Causas naturales por las que pueden morir las mariposas de nuestro criadero. (Cambio climáticos, plagas, etc).
- Papiliofobia de los invitados. (Fobia a las mariposas).
- La nueva tendencia en la sociedad, unión libre; ya no se realizan eventos sociales exclusivos.
- Dependiendo de la especie, el tiempo de vida de las mariposas puede ser muy corto.
- Muerte inesperada de las mariposas durante la entrega del servicio debido a su fragilidad.
- Dificultad al obtener permisos de funcionamiento.
- Escaso personal con conocimientos profundos sobre el cuidado de las mariposas.
- Depender de alianzas para el sustento del negocio.

4.2. Factores claves para el éxito y ventaja competitiva

El servicio Alas S.A logrará brindar momentos inolvidables vinculando los siguientes factores, que se han considerado para el éxito de la empresa:

- Enfoque personalizado y cuidado a los detalles durante la liberación de las mariposas en los eventos que la empresa sea contratada.
- Estrecha relación de confianza y compromiso con nuestros proveedores mediante una comunicación constante. De esta manera, la empresa Alas S.A logrará

- Personal profesional y gentil que cree una relación fuerte y duradera con los clientes, quienes a su vez aportaran con nuevos clientes por medio de un boca a boca exitoso.
- Desarrollo de procesos específicos que controlen el ciclo de vida de cada una de las especies de mariposas que la empresa Alas S.A pondrá a disposición de sus clientes.
- Conocimientos específicos sobre los segmentos de clientes a los cuales se dirigirán los servicios de la empresa Alas S.A para lograr definir e invertir en los canales de comunicación y distribución más efectivos de acuerdo a las características del segmento.

5. Marketing Estratégico

5.1.Competencia

En el Ecuador, no existe una que brinde un producto o servicio equivalente. Sin embargo, existen servicios y productos quienes serán nuestra competencia indirecta.

Dentro de las competencias indirectas se encuentran:

5.1.1. Mariposarios

En el Ecuador, especialmente en el noroccidente y oriente, se han establecido mariposarios con fines turísticos y de crianza de capullos para su exportación a coleccionistas y museos. Los consideramos nuestra competencia directa debido a que ellos ya cuentan con especies que podrían ser ofrecidas para nuestros propicitos. Cabe recalcar, que cada las especies están climatizadas a cierta situaciones ambientales por lo que tenemos una ventaja al criar mariposas que estarán criadas dentro de zonas mas frisa por lo que serán mas resistentes.

5.1.2. Servicio de liberación de globos

En los últimos años la globalización ha influido en la expansión de ritos de distintas culturas, de lo cual el Ecuador no es indiferente. Existen ya empresas de eventos que ofrecen el servicio de liberación de globos, esta es una tradición asiática donde se liberan globos de papel en el cual se escriben deseos para que se cumplan y que ha tenido gran acogida por su grado de novedad.

5.1.3. Burbujas de jabón

Otra de las nuevas tendencias en eventos es la utilización de burbujas de jabón. Se lo considera como competencia al tener presencia en similares eventos y relacionárselo con emociones.

Existen así también empresas que prestan el mismo servicio que nosotros, pero en otros países por lo cual la adquisición del servicio para nuestros clientes potenciales dentro del Ecuador sería mucho más complicado y costoso.

5.2. Matriz de las cuatro acciones

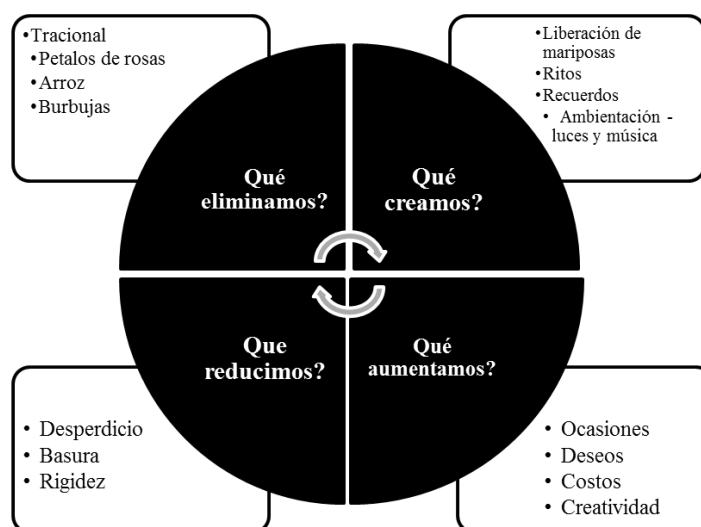


Gráfico 5: Matriz de cuatro acciones

5.3. Target Market

Nuestros consumidores potencias son hombres y mujeres quienes pertenecerán a un nivel socio económico medio, medio alto y alto, entre 16 a 50 años de edad, con estilo de vida activo, de personalidades extrovertidas, con intereses innovadores, que sean auténticos y sociables.

5.4.Estrategias de Marketing Mix

5.4.1. Producto



Gráfico 6: Servicio principal y complementarios

En el gráfico anterior se ilustra la flor de servicios brindados por Alas S.A. En el centro de la misma se encuentra nuestro servicio principal que es la liberación de las mariposas de acuerdo a los paquetes anteriormente expuestos, mientras que los servicios complementarios son aquellos que giran alrededor.

Como servicio de facilitación se crearán estrategias de facturación rápida y segura para que el cliente pueda realizar el pago de la manera más ágil y fácil posible. Una de estas estrategias se encontrará en nuestra página web donde el cliente podrá realizar su pedido y el pago respectivo sin necesidad de acercarse a nuestra oficina. Por otro lado, si se trata de un evento que requiere grandes cantidades de dinero, se crearán estrategias con tarjetas de crédito y débito para facilitar el cobro al cliente.

Por otro lado como servicios complementarios de mejora, Alas S.A ofrecerá a los interesados una cita con un representante de ventas para dar a conocer el servicio básico e indagar cuales son las necesidades que tiene el cliente de acuerdo al tipo de evento o reunión que desea realizar. En estas citas programadas el cliente podrá dar a conocer sus expectativas para que el representante de ventas pueda crear un paquete adecuado que cumpla de la mejor manera con sus requerimientos. Otros servicios complementarios de mejora ofrecidos por la empresa serán aquellos vinculados con el aumento del nivel de hospitalidad de la empresa. Entre estos servicios se brindarán instalaciones y servicios de espera, como un salón social donde nuestros futuros clientes podrán esperar cómodamente hasta ser atendido por algún miembro de nuestro equipo, así como también una estación de café para que nuestros clientes se sirvan.

Otro servicio de mejora será la iluminación y música que se ofrecerá durante la liberación de las mariposas para crear un ambiente diferente a lo tradicional.

Las estrategias de diferenciación del producto de acuerdo al mercado objetivo se basarán en la decoración, color de las mariposas y ambientación que se de al evento. En otras palabras, probablemente para un matrimonio sería mucho más conveniente utilizar mariposas blancas que simbolicen pureza, mientras que en una fiesta infantil podrían utilizarse mariposas de colores con diferentes decoraciones en la caja.

A partir del comienzo de la operación de la empresa se comenzará a generar una base de datos con nuestros clientes así como también con los datos de aquellas personas que solo acudieron a la cita de asesoría pero al final no decidieron adquirir el servicio. De esta manera tendremos información que nos permitirá crear diferentes planes de recompensa para nuestros clientes más frecuentes o para aquellos clientes que han recomendado nuestro servicio en mayor

cantidad de ocasiones. Creemos que es muy importante el manejo de la relación con el cliente (Customer Relationship Management) especialmente en el sector de los servicios donde podemos acceder fácilmente a información de nuestros clientes, en contraste al sector de ventas de productos de consumo masivo.

5.4.2. Precio

Los precios estar acordes a los productos y servicios ofrecidos. Se tendrán precios referenciales debido a que cada uno de nuestros productos y servicios serán al final individualizados según las características del evento:

- Centros de mesa:
Desde \$50 hasta \$300
- Canastas individuales:
Desde \$3 hasta 6.
- Cajas de cartón o mimbre:
Desde \$5 hasta \$8
- Liberación masiva:
Desde \$300 a \$2000

Toldos:

- 300 mariposas \$300
- 600 mariposas \$500
- 1000 mariposas \$1000
- 1500 mariposas \$1300
- 2000 mariposas \$1800

Cajas:

- 300 mariposas \$400
- 600 mariposas \$600
- 1000 mariposas \$1000
- 1500 mariposas \$1500
- 2000 mariposas \$2000

Regalos:

- Caja decoradas: \$25 hasta \$80
- Peluche con caja: \$30 hasta \$55
- Arreglo floral: \$20 hasta \$100

5.4.3. Plaza

Inicialmente, contaremos con una oficina en la ciudad de Quito, ubicada en la Av. 12 de octubre y Luis Cordero. Consideramos que es un sitio estratégico ya que existen locales referentes a organización de eventos, almacenes y hoteles donde se realizan este tipo de acontecimientos. Desde ahí podremos brindar atención exclusiva y directa a nuestros clientes, especialmente a quienes visiten el local. De igual manera, nos manejaremos por marketing viral y comercio electrónico; a través de las redes sociales y el contacto online con nuestros clientes. Este último en especial para aquellos consumidores que se encuentren en las afueras de la ciudad de Quito y deseen solicitar el servicio.

5.4.4. Promoción

En Alas S.A se utilizará herramientas Web 2.0 así como los medios tradicionales como estrategias de Relaciones públicas. Principalmente, para promocionar los servicios se utilizará Facebook, Twitter y la página web de la empresa. Con estos se creará una campaña virtual con el propósito de realizar un marketing viral acerca de nuestros productos. Como herramienta de

Relaciones Públicas pautaremos y realizaremos publicity en revistas donde destaquen eventos sociales de un target medio alto y alto. Estas revistas serán :

- COSAS
- CARAS
- VALLES
- Tules y Novias
- Clubes
- HOLA

Nuestro propósito será que el servicio se de a conocer a partir de los eventos realizados (en un principio). Posteriormente, estaremos realizando publrreportajes para darnos a conocer cada vez más a nivel nacional.

También realizaremos combos según cada región. Por ejemplo, para la ciudad de Quito existen mayor cantidad de matrimonios en los meses de Marzo y Diciembre. En base a estadísticas, nuestras promociones para esta ciudad se enfocarán principalmente en estos meses. De tal manera que si la compra del paquete de liberación masiva se realiza para un evento en diciembre, como bien puede ser un matrimonio; el cliente recibirá GRATIS una liberación individual de cinco unidades de mariposas.

Con motivo de San Valentín realizaremos alianza estratégicas con floristerías, para incorporar nuestro servicio al envío de ramos y arreglos florales.

En relación a las Primeras Comuniones, comúnmente se las realiza en los meses de Abril, Mayo y Junio; por lo que habrá combos de Liberación Masiva y Centros de Mesa con un precio razonable.

Como consideramos aliarnos con empresas organizadoras de eventos se ofrecerá una tarifa especial para este grupo y otra tarifa para el consumidor directo.

6. Marketing Operativo

	Nov5-Nov10	Nov12-Nov1	Nov19-Nov2	Nov26-Nov3	Dic3-Dic7	Dic10-Dic14	Dic17-Dic21	Dic24-Dic28	Dic31-Ene04	Ene07-Ene11	Ene14-Ene18	Ene21-Ene25	Ene28-Feb1	Feb04-Feb08	Feb11-Feb15
PRODUCCIÓN															
Diseño de empaques															
Contacto con posibles proveedores															
Establecer relaciones con los proveedores															
Contratación de diseñador gráfico															
Diseño del Logo															
Elaboración de papelería															
Impresión de publicidad volante															
LEGALES															
Contratación de abogado															
Elección de nombre de la compañía															
Aprobación de la Superintendencia de Compañías															
Obtención de RUC en SRI															
Obtención de Patente Municipal															
Notarizar y constituir la Sociedad Anónima															
Facturación															
OFICINA															
Localizar un establecimiento															
Compra de inmuebles															
Equipamiento de la oficina															
Contratación de servicios															
Internet															
Teléfono															
MARIPOSARIO															
Construcción del mariposario															
Siembrar plantas para huerto															
Compra de capullos															
Contratación de empleados															
Iniciación de criadero de mariposas															
Programación del ciclo de vida															
MARKETING & COMUNICACIÓN															
Creación de página Web															
Manejo de Web 2.0															
Convenios															
Promociones															
RRPP															
Pautajes en medios de comunicación															
Publicity															
VENTAS															
Creación de paquetes															
Visitas a clientes potenciales															
Convenios															
Seguimiento Post-Venta															

Gráfico 7: Marketing operativo

7. Estructura Operacional

7.1.Actividades previas al inicio de la Operación

7.1.1. Pasos de constitución de una empresa

- *Superintendencia de Compañías*

1. Debe decidir cómo qué tipo de compañía se va a constituir.
2. Escoger el nombre de su empresa.
3. Reservar el nombre de su compañía en la Superintendencia de Compañías.
4. Abrir la cuenta de integración de capital en la institución bancaria de su elección (el monto mínimo para Cía. Ltda es \$400 y para S.A es \$800)
5. Presentar en la superintendencia de compañías 3 copias de la escritura pública con oficio del abogado y la papeleta de la cuenta de la integración de capital.
6. Elevar a escritura pública la constitución de la compañía (Esto puede ser realizado en cualquier notaría). Documentos necesarios:

- Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas)
- Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
- Certificado de apertura de la cuenta de Integración de Capital dada por el banco
- Minuta para constituir la Compañía
- Pago derechos Notaría

- Descarga de Documentos
 - Modelo Minuta Constitución Compañía Limitada.
 - Modelo Minuta Constitución Compañía Anónima.
7. Presentar en la Superintendencia de Compañías, la papeleta de la cuenta de integración del capital y 3 copias de la escritura pública con oficio del abogado.
 8. Retirar resolución aprobatoria u oficio con correcciones a realizar en la Superintendencia de Compañías luego de esperar el tiempo establecido (48 hora)
 9. Disposiciones de la resolución
 10. Publicar el extracto en un periódico de la ciudad de domicilio de la Compañía, los datos indicados por la Superintendencia de Compañías y adquirir 3 ejemplares del mismo.(uno para el registro mercantil, otro para la superintendencia de compañías y otro para los archivos societarios de la empresa)
 11. Llevar las resoluciones de aprobación a la Notaría donde se celebró la Escritura de constitución para su marginación.
 12. Obtener la patente municipal y certificado de inscripción ante la Dirección Financiera.
- ***Registro Mercantil***
Marginar las resoluciones para el Registro Mercantil en la misma notaría donde se elevó a escritura pública la constitución de la empresa. Documentos necesarios:
 - Tres copias de las Escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones.

- Patente municipal.
- Certificado de inscripción otorgado por el Municipio.
- Publicación del extracto.
- Copias de cédula y papeleta de votación de los comparecientes.

Inscribir en el Municipio de Quito las patentes y solicitar certificado de no estar en la Dirección Financiera Tributaria.

Establecer quiénes van a ser el Representante Legal y el administrador de la empresa.
(Acta de junta general y nombramientos originales)

Inscribir en el Registro Mercantil el nombramiento de Representante Legal y Administrador. Documentos necesarios:

- Tres copias de cada Nombramiento
- Copia de las Escrituras de Constitución
- Copias de cédula y papeleta de votación del Presidente y Gerente

Nuevamente acudir a la Superintendencia de Compañías y presentar los documentos:

- Escritura con la resolución inscrita en el registro civil.
- Un ejemplar del periódico donde se publicó la creación de la empresa.
- Copia de los nombramientos del representante legal y administrado, copia de la CI de los mismos.
- Formulario de RUC lleno y firmado por el representante.
- Copia de pago de luz, agua o teléfono.

Esperar a que la Superintendencia, posterior a la revisión de los documentos, entregue:

- El formulario del RUC
- Cumplimiento de obligaciones y existencia legal
- Datos generales
- Nómina de accionistas
- Oficio al banco. (para retirar los fondos de la cuenta de integración de capital)

- ***SRI***

Entregar en el SRI toda la documentación anteriormente recibida de la Superintendencia de Compañías, para la obtención del RUC.

- ***IESS***

Acercarse al IESS para registrar la empresa en la historia laboral con copia de RUC, copia de C.I, y papeleta de representante legal, copia de nombramiento del mismo, copia de contratos de trabajo legalizados en ministerio de trabajo y copia de último pago de agua, luz o teléfono.

7.1.2. Trámites registro de nombre

1. Aprobación del nombre de la compañía y registro de la actividad de la empresa
2. Seleccionar el nombre y definir la actividad que se desarrollará en la nueva empresa.
3. Reservar el nombre en una oficina de la Superintendencia de Compañías. Con el oficio “Absolución de denominaciones” se asegura la reserva del nombre.

4. En el escrito de constitución de compañía deberá estar definido el nombre anteriormente reservado, la actividad, nacionalidad, domicilio, capital y la participación de acciones de la compañía. Posteriormente acudir a un notario quien elevará a escritura pública la constitución de la empresa.
5. Una vez completados los trámites del Registro Mercantil, el Municipio, y haber recibido la resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías, entonces quedará totalmente ratificado el nombre de la empresa.

Trámites para alternativas de nombre

Se deben presentar alternativas de nombres para la nueva Compañía, para su aprobación en la Superintendencia de Compañías. Documentos necesarios:

- Copia de cédula.
- Apertura de la cuenta de integración de capital
- Acercarse a una entidad financiera con los documentos siguientes:
- Oficio de Absolución de denominaciones obtenido en la Superintendencia de Compañías.
- Carta solicite la integración de capital con detalle de socios y aporte de cada uno.
- Copias de la cedula y papeletas de votación de los socios. (A COLOR)
- Planilla actual de pago de servicios básicos (agua, luz, teléfono)
- Si la inversión supera 1,000,00, llevar el formulario de declaración de licitud de fondos y transacciones.
- Realizar una entrevista inicial para definir la fuente de ingresos.

- Depósito inicial de 800,00 en caso de sociedades anónimas y 400,00 en caso de compañías limitadas.
- Se debe abrir una cuenta de Integración de Capital de la nueva Compañía en cualquier banco de la ciudad de domicilio de la misma.
- Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas)
- Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
- Solicitud para la apertura de la cuenta de Integración de Capital (formato varía de acuerdo al banco en el que se apertura) que contenga un cuadro de la distribución del Capital.
- El valor del depósito

7.1.3. Registro de un Signo Distintivo

- Formulario impreso a máquina de escribir o computadora, de lado y lado, documento que lo podrá adquirir en nuestra página web www.iepi.gob.ec, o directamente en nuestras oficinas. Se requieren dos ejemplares para su presentación.
- Denominación del signo (casilla No. 3 del formulario).
- Naturaleza del Signo (denominativo, figurativo, mixto, sonoro, olfativo, táctil) (casilla No. 4 del formulario).
- Tipo de signo (marca de producto, marca de servicio, nombre comercial, lema comercial, Indicación Geográfica/Denominación de Origen, apariencia distintiva, marca colectiva, marca de certificación, rótulo o enseña comercial) (casilla No. 5 del formulario).

- Nombre, domicilio, nacionalidad del solicitante. (Casilla No. 6 del formulario).
- Nacionalidad del signo, es decir, país donde se produce o presta sus servicios o actividades.
- En caso de firmar el Representante Legal (en caso de personas jurídicas) o Apoderado, enunciar los nombres, apellidos, dirección, teléfonos, entre otros. (Casilla No. 7 del formulario).
- Si la solicitud es presentada para legitimar el interés en el Ecuador enunciar los datos pertinentes. (Casilla No. 8 del formulario).
- Para el caso de marcas figurativas o mixtas adherir en la casilla No. 9 del formulario, la etiqueta correspondiente.
- Descripción clara y completa del signo, es decir, si se trata de un signo denominativo, enunciar que palabras lo conforman, si es figurativo, describir las formas, colores, etc., y si es mixto, describir la parte correspondiente a las letras y las figuras que lo conforman. (Casilla No. 10 del formulario).
- Enunciación de los productos, servicios o actividades que protege, de acuerdo con la Clasificación de Niza 9na Edición. (Casilla No. 11 del formulario).
- Número de la clasificación de acuerdo con los productos o servicios que ampara. (Casilla No. 12 del formulario).

Para el caso de solicitarse un Lema Comercial, debe indicarse la marca a la que acompaña, enunciándose la denominación, número de solicitud o registro, la fecha, clase internacional de la marca a la que acompaña el lema. (Casilla No. 13 del formulario).

En caso de solicitarse un signo con prioridad, es decir, dentro de los 6 meses de haberse solicitado un signo en cualquiera de los países de la Comunidad Andina, se deberá enunciar los datos del signo solicitado, la fecha de presentación, el número de trámite y el país. (Casilla No. 14 del formulario).

Toda solicitud de registro debe ser patrocinada por un Abogado, enunciándose su nombre, casillero IEPI (en Quito, Guayaquil o Cuenca) o Judicial (solo en Quito), para el caso de abogados de otras provincias que no sean Pichincha o Guayas, podrán señalar una dirección domiciliaria para efecto de notificaciones. (Casilla No. 15 del formulario).

Como documentos anexos, deberán incorporar: (casilla No. 16 del formulario)

1. Comprobante original de pago de tasa. El comprobante deberá constar a nombre del solicitante o el Abogado Patrocinador.
2. Para el caso de marcas figurativas o mixtas, 6 etiquetas en papel adhesivo de 5X5 cm.
3. Copia de la cédula de ciudadanía, para el caso de que el solicitante sea persona natural.
4. Copia de la primera solicitud, en caso de reivindicar prioridad.
5. Poder, en caso de no firmar directamente el solicitante o su Representante Legal
6. Nombramiento del Representante Legal
7. Para el caso de marcas de certificación y colectivas, el reglamento de uso de la marca, lista de integrantes, copia de los estatutos del solicitante.

8. Para el caso de denominaciones de origen, designación de la zona geográfica, documento que justifique el legítimo interés, reseña de calidades, reputación y características de los productos.

- Firma del Solicitante (casilla No. 17 del formulario)
- Firma del Abogado Patrocinador, número de matrícula (casilla No. 18 del formulario)
- Los costos aproximados del proceso de registro ira desde los \$200 a \$400 dependiendo de los honorarios de los abogados y tramites pertinentes.

7.1.4. Registro de la historia laboral

Para obtener el número de Historia Laboral deberemos presentar en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), la siguiente documentación:

- Copia del RUC
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del representante legal
- Copia de nombramiento del representante legal
- Copia de los contratos de trabajo, legalizados en el Ministerio de Trabajo.
- Copia de última pago de planilla de servicios básicos.
- Este trámite se lo realiza en el Instituto Ecuatoriano de Seguro Social y se realiza inmediatamente.

7.1.5. Descarga de Documentos

- Modelo solicitud apertura cuenta de Integración de Capital Compañía Limitada.
- Modelo solicitud apertura cuenta de Integración de Capital Sociedad Anónima.
- Para obtener RUC

- Ya que se obtendrá el RUC como persona jurídica deberemos acceder al Servicio de Rentas Internas con los siguientes documentos:
- Formulario RUC-01-A lleno con los datos de la empresa
- Formulario RUC 01-B con los datos de las sucursales de la empresa.
- Original y copia de la escritura de constitución de la compañía.
- Original y copia del nombramiento del representante legal.
- Original y copia de la cédula de ciudadanía del representante legal.
- Planilla de pago de servicios básicos.
- Carta de compromiso firmado por el contador, incluyendo el número de RUC del mismo.

7.2. Permisos de funcionamiento

7.2.1. Permiso de Cuerpo de Bomberos

El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad.

Para el funcionamiento de nuestra compañía catalogada como TIPO C, se necesitan los siguientes documentos:

- Solicitud de inspección del local;
- Informe favorable de la inspección;
- Copia del RUC; y,
- Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados)

7.2.2. Licencia metropolitana de funcionamiento

Requisitos y documentos para personas jurídicas:

- Llenar formulario
- Copia de la cedula de identidad y papeleta de votación del representante legal de la empresa
- Copia del nombramiento del representante legal.
- Copia del último pago del impuesto de patente.
- Copia de RUC.
- ICUS (Informe de Compatibilidad de Uso de Suelos)
- Categoría 1 (bajo impacto).
- Categoría 2 (mediano impacto).
- Categoría 3 (alto impacto "industrias")

7.2.3. Licencias ambientales

Es la autorización que otorga la autoridad competente a una persona natural o jurídica, para la ejecución de un proyecto, obra o actividad que pueda causar impacto ambiental. En ella se establecen los requisitos, obligaciones y condiciones que el proponente de un proyecto debe cumplir para prevenir, mitigar o remediar los efectos indeseables que el proyecto autorizado pueda causar en el ambiente.

Requisitos y documentos necesarios:

- 1.- Certificado de Intersección con el SNAP, BP y PFE.
- 2.- Solicitud de la aprobación de los TdR.

3.- Solicitud de la aprobación del EIA y PMA.

4.- Solicitud de la emisión de la Licencia Ambiental para la realización del proyecto.

7.2.4. Cámara de Comercio

Requisitos y documentos necesarios:

- **Ecuatorianos**
 - Llenar la solicitud de afiliación.
 - Fotocopia de la cédula de ciudadanía.
- **Personas Jurídicas**
 - Llenar la solicitud de afiliación.
 - Fotocopia simple de la escritura de constitución de la empresa.
 - Fotocopia de la resolución de la Superintendencia de Compañías. En caso de bancos o instituciones financieras, la resolución de la Superintendencia de Bancos y, en caso de sociedades civiles o colectivas, la sentencia del juez.
 - Fotocopia de la cédula o pasaporte del representante legal.
- **Apoderados**
 - Llenar la solicitud de afiliación.
 - Fotocopia de la escritura de poder conferido.
 - Fotocopia de la cédula o pasaporte.

En todos los casos, adicionalmente a la presentación de estos documentos, el solicitante deberá realizar el pago de la cuota de inscripción a la Cámara de Comercio.

- Para las personas naturales, el valor a cancelar depende del capital que haya sido declarado para la afiliación.
- Para las personas jurídicas, el valor a cancelar depende del capital suscrito en las escrituras de constitución de la empresa.

Este pago inicial por afiliación debe realizarse en efectivo o con cheque certificado a nombre de la Cámara de Comercio de Quito.

7.2.5. Registro Mercantil

Para que una empresa sea inscrita en el Registro Mercantil debe presentar:

- Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias).
- Pago de la patente municipal.
- Exoneración del impuesto del 1 por mil de activos.
- Publicación en la prensa del extracto de la escritura de constitución

8. Organigrama y política de recursos humanos

8.1. Organigrama

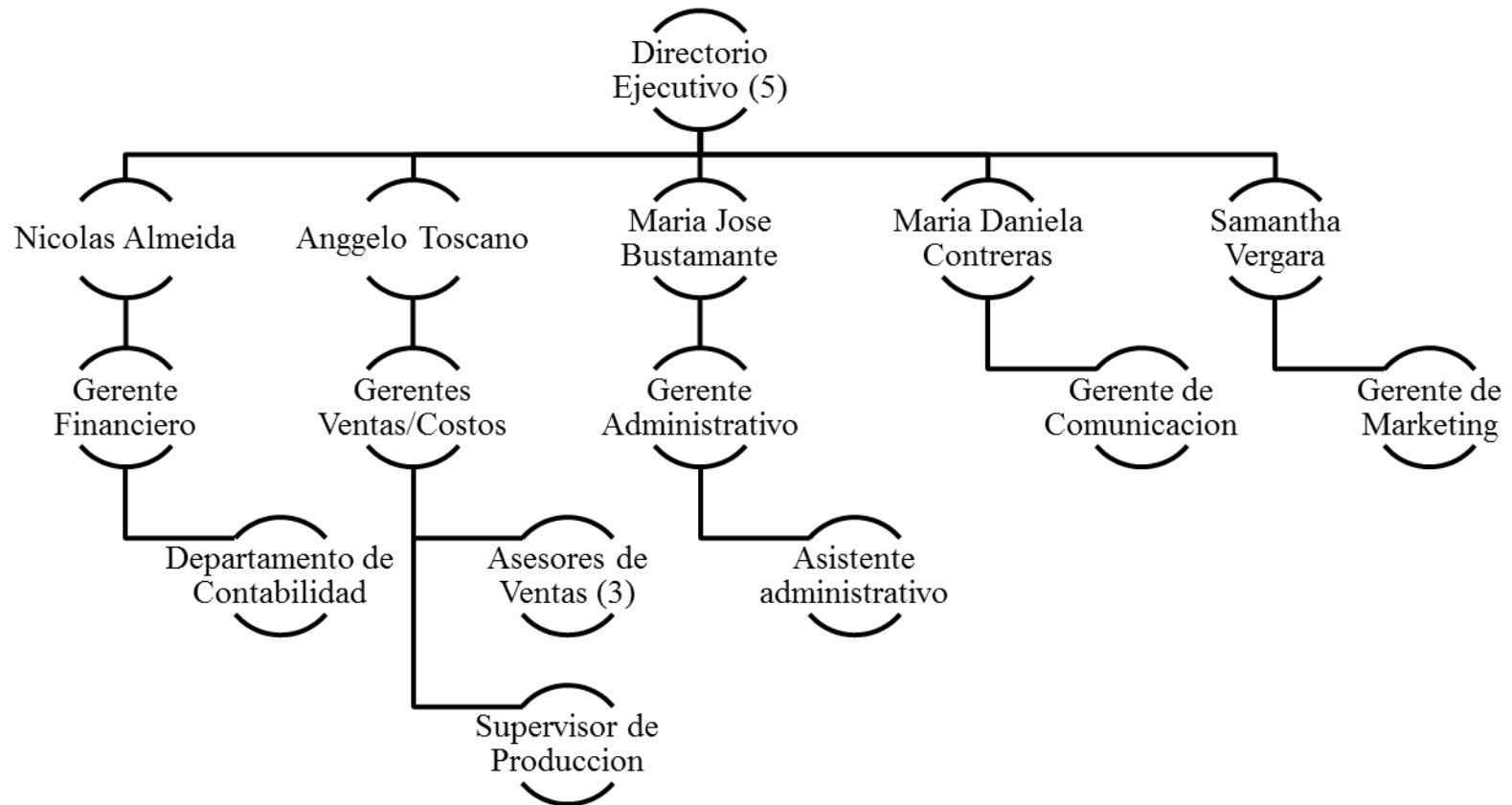


Gráfico 8: Organigrama

8.2. Políticas de recursos humanos

Nuestra política de Recursos Humanos serán exigentes de esta manera contar con un personal de alta calidad, tanto cualidades personas como técnicas

8.2.1. Directorio Ejecutivo.

El Directorio estará conformado por los accionistas de la compañía quienes contarán con una educación de tercer nivel. El directorio, será el encargado de reaccionar de manera eficiente ante los cambios del mercado generando la experiencia necesaria para el negocio innovador. Los ingresos del directorio dependerán de las utilidades netas percibidas al final del año y estas serán divididas equitativamente para el número de accionistas.

8.2.2. Gerente Financiero

El Gerente Financiero deberá contar con por lo menos un título de tercer nivel especializado en el área de Finanzas. Deberá contar con por lo menos dos años de experiencia laboral. Se compensará el cumplimiento de objetivos trimestralmente con beneficios de hasta un 10% del presupuesto establecido. La remuneración salarial estará dentro de un mínimo de \$800 hasta \$1200.

8.2.3. Administrador Contable

El Asistente Contable deberá contar con por lo menos un título de tercer nivel especializado en el área de Contabilidad. Deberá contar con por lo menos un año de experiencia laboral. Se compensará el cumplimiento de objetivos trimestralmente con beneficios de hasta un 10% del presupuesto establecido. La remuneración salarial estará dentro de un mínimo de \$600 hasta \$800.

8.2.4. Gerente de Ventas

El Gerente de Ventas deberá contar con por lo menos un título de tercer nivel especializado en el área de Administración. Deberá contar con por lo menos dos años de experiencia laboral. Se compensará el cumplimiento de objetivos trimestralmente con beneficios de hasta un 10% del presupuesto establecido. La remuneración salarial estará dentro de un mínimo de \$800 hasta \$1200.

8.2.5. Asesor de Ventas

El Asesor de Ventas deberá contar con por lo menos un título de tercer nivel. Deberá contar con por lo menos un año de experiencia laboral. Se compensará el cumplimiento de objetivos de ventas mensualmente con beneficios de hasta un 10% del presupuesto establecido. La remuneración salarial estará dentro de un mínimo de \$600 hasta \$800 más comisiones de hasta un 5% sobre el valor de facturación.

8.2.6. Supervisor de Producción

El Supervisor de Producción deberá contar con por lo menos un título de tercer nivel. Deberá contar con por lo menos un año de experiencia laboral relacionado con actividades agrarias. Se compensará el cumplimiento de objetivos de producción mensualmente con beneficios de hasta un 10% del presupuesto establecido. La remuneración salarial estará dentro de un mínimo de \$600 hasta \$800

8.2.7. Gerente de Comunicación

El Gerente de Comunicación deberá contar con por lo menos un título de tercer nivel especializado en el área de Comunicación. Deberá contar con por lo menos dos años de experiencia laboral. Se compensará el cumplimiento de objetivos trimestralmente con

beneficios de hasta un 10% del presupuesto establecido. La remuneración salarial estará dentro de un mínimo de \$800 hasta \$1200

8.2.8. Gerente Administrativo

El Gerente Administrativo deberá contar con por lo menos un título de tercer nivel especializado en el área de Administración. Deberá contar con por lo menos dos años de experiencia laboral. Se compensará el cumplimiento de objetivos trimestralmente con beneficios de hasta un 10% del presupuesto establecido. La remuneración salarial estará dentro de un mínimo de \$800 hasta \$1200

8.2.9. Asistente Administrativo

El Asistente Administrativo deberá contar con por lo menos un título de tercer nivel especializado en el área de Administración. Deberá contar con por lo menos un año de experiencia laboral. Se compensará el cumplimiento de objetivos trimestralmente con beneficios de hasta un 10% del presupuesto establecido. La remuneración salarial estará dentro de un mínimo de \$600 hasta \$800

8.2.10. Gerente de Marketing

El Gerente Marketing deberá contar con por lo menos un título de tercer nivel especializado en el área de Marketing. Deberá contar con por lo menos dos años de experiencia laboral. Se compensará el cumplimiento de objetivos trimestralmente con beneficios de hasta un 10% del presupuesto establecido. La remuneración salarial estará dentro de un mínimo de \$800 hasta \$1200.

8.3.Perfiles de puestos

- **Gerente de Marketing:** Samantha Vergara, tiene 3 años de experiencia en el área de Marketing; enfocado en segmentos de comercio electrónico, diseño e implementación de estrategias de campañas de Marketing y difusión. Posee un alto dominio de español e inglés. Tiene un BA en Marketing y un MB en Administración de Empresas en Hospitalidad.
- **Gerente Financiero:** Nicolás Almeida, tiene 3 años de experiencia en el área de Control Financiera enfocado en valoración y variaciones de cartera. Posee un alto dominio de español e inglés. Manejo de propiedad intelectual y registro de marca en Ecuador. Tiene un BA Finanzas, un BA en Administración y sub-especialización en Seguros.
- **Gerente Administrativo:** María José Bustamante, tiene 3 años de experiencias en el área de asesoría de seguros corporativos, auditoría de procesos internos, manejo de personal. Posee un alto dominio de español e inglés. Tiene un BA Finanzas, un BA en Administración y sub-especialización en Seguros.
- **Gerente de Ventas:** Anggelo Toscano, tiene 3 años de experiencia en el área de comercial y ventas; se desempeña en el manejo y contacto con proveedores, análisis de mercado y logística. Posee un alto dominio de español e inglés. Tiene un BA en Administración y un BA en Marketing.

- ***Gerente de Comunicación:*** Daniela Contreras, tiene 3 años de experiencia en el área de comunicación global e integrada; enfocada en las relaciones públicas, comunicación externa con multicanales y consultoría de Marketing. Posee un alto dominio de español, inglés y alemán. Tiene un BA en Comunicación Organizacional y Relaciones Públicas y un BA en Marketing.

9. Estados Financieros

9.1. Estructura de Gastos

DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
SALARIOS PERSONAL						
Gerente Financiero	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69
Asistente Contable	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89
Gerente Administrativo	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69
Asistente Administrativo	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89
Gerente de Marketing	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69
Gerente de Comunicación	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69
Gerente de Ventas	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69
Asesor de Ventas	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89
Asesor de Ventas	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89
Asesor de Ventas	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89
Supervisor de Produccion	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89
SERVICIOS						
Arriendo Local	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Arriendo Terreno	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Agua	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Luz	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00
Telefono	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00
Internet	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00
Suministros	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
Mantenimiento Mariposario	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Utiles aseo	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00
ADMINISTRATIVOS						
Patentes	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
Legales	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00
GASTOS FIJOS	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81
FINANCIAMIENTO						
Abono al capital credito Largo P	\$ 244.89	\$ 247.34	\$ 249.81	\$ 252.31	\$ 254.83	\$ 257.38
Abono al capital vehiculos	\$ 118.61	\$ 120.09	\$ 121.59	\$ 123.11	\$ 124.64	\$ 126.20
VARIABLES						
Publicidad	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00
Comisiones 5%	\$ 926.00	\$ 3,058.25	\$ 2,157.25	\$ 1,540.25	\$ 1,537.75	\$ 657.25
Diseños	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00
GASTOS VARIABLES	\$ 1,589.50	\$ 3,725.68	\$ 2,828.65	\$ 2,215.67	\$ 2,217.23	\$ 1,340.83

Tabla 8: Proyección de Gastos

DESCRIPCION	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Total 2012
SALARIOS PERSONAL							
Gerente Financiero	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 5,792.30
Asistente Contable	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 3,382.71
Gerente Administrativo	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 5,792.30
Asistente Administrativo	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 3,382.71
Gerente de Marketing	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 5,792.30
Gerente de Comunicación	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 5,792.30
Gerente de Ventas	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 482.69	\$ 5,792.30
Asesor de Ventas	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 3,382.71
Asesor de Ventas	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 3,382.71
Asesor de Ventas	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 3,382.71
Supervisor de Produccion	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 281.89	\$ 3,382.71
SERVICIOS							
Arriendo Local	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 6,000.00
Arriendo Terreno	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 3,600.00
Agua	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Luz	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 480.00
Telefono	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 360.00
Internet	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 480.00
Suministros	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 2,400.00
Mantenimiento Mariposario	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Utiles aseo	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 240.00
ADMINISTRATIVOS							
Patentes	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 2,400.00
Legales	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 9,600.00
GASTOS FIJOS	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 77,217.76
FINANCIAMIENTO							
Abono al capital credito Largo P	\$ 259.95	\$ 262.55	\$ 265.18	\$ 267.83	\$ 270.51	\$ 273.21	\$ 3,105.80
Abono al capital vehiculos	\$ 127.77	\$ 129.37	\$ 130.98	\$ 132.62	\$ 134.28	\$ 135.95	\$ 1,525.21
VARIABLES							
Publicidad	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 1,800.00
Comisiones 5%	\$ 1,910.50	\$ 263.75	\$ 176.25	\$ 1,275.50	\$ 2,253.00	\$ 2,798.75	\$ 18,554.50
Diseños	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 1,800.00
GASTOS VARIABLES	\$ 2,598.23	\$ 955.67	\$ 872.41	\$ 1,975.95	\$ 2,957.79	\$ 3,507.92	\$ 26,785.52

DESCRIPCION	2013	2014	2015	2016
SALARIOS PERSONAL				
Gerente Financiero	\$ 6,081.92	\$ 6,568.47	\$ 7,225.32	\$ 7,947.85
Asistente Contable	\$ 3,551.84	\$ 3,835.99	\$ 4,219.59	\$ 4,641.55
Gerente Administrativo	\$ 6,081.92	\$ 6,568.47	\$ 7,225.32	\$ 7,947.85
Asistente Administrativo	\$ 3,551.84	\$ 3,835.99	\$ 4,219.59	\$ 4,641.55
Gerente de Marketing	\$ 6,081.92	\$ 6,568.47	\$ 7,225.32	\$ 7,947.85
Gerente de Comunicación	\$ 6,081.92	\$ 6,568.47	\$ 7,225.32	\$ 7,947.85
Gerente de Ventas	\$ 6,081.92	\$ 6,568.47	\$ 7,225.32	\$ 7,947.85
Asesor de Ventas	\$ 3,551.84	\$ 3,835.99	\$ 4,219.59	\$ 4,641.55
Asesor de Ventas	\$ 3,551.84	\$ 3,835.99	\$ 4,219.59	\$ 4,641.55
Asesor de Ventas	\$ 3,551.84	\$ 3,835.99	\$ 4,219.59	\$ 4,641.55
Supervisor de Produccion	\$ 3,551.84	\$ 3,835.99	\$ 4,219.59	\$ 4,641.55
SERVICIOS				
Arriendo Local	\$ 6,300.00	\$ 6,804.00	\$ 7,484.40	\$ 8,232.84
Arriendo Terreno	\$ 3,780.00	\$ 4,082.40	\$ 4,490.64	\$ 4,939.70
Agua	\$ 1,260.00	\$ 1,360.80	\$ 1,496.88	\$ 1,646.57
Luz	\$ 504.00	\$ 544.32	\$ 598.75	\$ 658.63
Telefono	\$ 378.00	\$ 408.24	\$ 449.06	\$ 493.97
Internet	\$ 504.00	\$ 544.32	\$ 598.75	\$ 658.63
Suministros	\$ 2,520.00	\$ 2,721.60	\$ 2,993.76	\$ 3,293.14
Mantenimiento Mariposario	\$ 1,260.00	\$ 1,360.80	\$ 1,496.88	\$ 1,646.57
Utiles aseo	\$ 252.00	\$ 272.16	\$ 299.38	\$ 329.31
ADMINISTRATIVOS				
Patentes	\$ 2,520.00	\$ 2,721.60	\$ 2,993.76	\$ 3,293.14
Legales	\$ 10,080.00	\$ 10,886.40	\$ 11,975.04	\$ 13,172.54
GASTOS FIJOS	\$ 81,078.65	\$ 87,564.94	\$ 96,321.43	\$ 105,953.57
FINANCIAMIENTO				
Abono al capital credito Largo F	\$ 3,499.70	\$ 3,943.55	\$ 4,443.69	\$ 5,007.26
Abono al capital vehiculos	\$ 1,770.05	\$ 2,054.19	\$ 2,383.93	\$ 2,766.62
VARIABLES				
Publicidad	\$ 1,890.00	\$ 2,041.20	\$ 2,245.32	\$ 2,469.85
Comisiones 5%	\$ 22,450.95	\$ 26,941.13	\$ 32,104.85	\$ 38,031.90
Diseños	\$ 1,890.00	\$ 2,041.20	\$ 2,245.32	\$ 2,469.85
GASTOS VARIABLES	\$ 31,500.69	\$ 37,021.27	\$ 43,423.12	\$ 50,745.48

9.2. Financiamiento

Prestamo a Largo Plazo

Interes anual	12%
Interes Mensual	1.00%

Monto de prestamo	-\$20,000.00
Periodo Meses	60

Periodo	Capital	Abono Capit	Interes	Cuota
0	\$20,000.00			
1	\$19,755.11	\$244.89	\$ 200.00	\$444.89
2	\$19,507.77	\$247.34	\$ 197.55	\$444.89
3	\$19,257.96	\$249.81	\$ 195.08	\$444.89
4	\$19,005.65	\$252.31	\$ 192.58	\$444.89
5	\$18,750.82	\$254.83	\$ 190.06	\$444.89
6	\$18,493.44	\$257.38	\$ 187.51	\$444.89
7	\$18,233.48	\$259.95	\$ 184.93	\$444.89
8	\$17,970.93	\$262.55	\$ 182.33	\$444.89
9	\$17,705.75	\$265.18	\$ 179.71	\$444.89
10	\$17,437.92	\$267.83	\$ 177.06	\$444.89
11	\$17,167.41	\$270.51	\$ 174.38	\$444.89
12	\$16,894.20	\$273.21	\$ 171.67	\$444.89
13	\$16,618.25	\$275.95	\$ 168.94	\$444.89

14	\$16,339.54	\$278.71	\$ 166.18	\$444.89
15	\$16,058.05	\$281.49	\$ 163.40	\$444.89
16	\$15,773.74	\$284.31	\$ 160.58	\$444.89
17	\$15,486.59	\$287.15	\$ 157.74	\$444.89
18	\$15,196.56	\$290.02	\$ 154.87	\$444.89
19	\$14,903.64	\$292.92	\$ 151.97	\$444.89
20	\$14,607.79	\$295.85	\$ 149.04	\$444.89
21	\$14,308.98	\$298.81	\$ 146.08	\$444.89
22	\$14,007.18	\$301.80	\$ 143.09	\$444.89
23	\$13,702.36	\$304.82	\$ 140.07	\$444.89
24	\$13,394.50	\$307.87	\$ 137.02	\$444.89
25	\$13,083.55	\$310.94	\$ 133.94	\$444.89
26	\$12,769.50	\$314.05	\$ 130.84	\$444.89
27	\$12,452.31	\$317.19	\$ 127.69	\$444.89
28	\$12,131.94	\$320.37	\$ 124.52	\$444.89
29	\$11,808.37	\$323.57	\$ 121.32	\$444.89
30	\$11,481.56	\$326.81	\$ 118.08	\$444.89
31	\$11,151.49	\$330.07	\$ 114.82	\$444.89
32	\$10,818.12	\$333.37	\$ 111.51	\$444.89
33	\$10,481.41	\$336.71	\$ 108.18	\$444.89
34	\$10,141.33	\$340.07	\$ 104.81	\$444.89
35	\$9,797.86	\$343.48	\$ 101.41	\$444.89
36	\$9,450.95	\$346.91	\$ 97.98	\$444.89
37	\$9,100.57	\$350.38	\$ 94.51	\$444.89

Credito Vehiculo

Tasa anual	14.98%
tasa Mensual	1.25%

Monto	-15000
entrada	-4500
Financiamiento	-10500
periodo	60

Periodo	Capital	Abono Capit	Interes	Cuota
0	10500			
1	\$10,381.39	\$118.61	131.08	\$249.68
2	\$10,261.30	\$120.09	129.59	\$249.68
3	\$10,139.71	\$121.59	128.10	\$249.68
4	\$10,016.61	\$123.11	126.58	\$249.68
5	\$9,891.96	\$124.64	125.04	\$249.68
6	\$9,765.76	\$126.20	123.48	\$249.68
7	\$9,637.99	\$127.77	121.91	\$249.68
8	\$9,508.62	\$129.37	120.31	\$249.68
9	\$9,377.63	\$130.98	118.70	\$249.68
10	\$9,245.01	\$132.62	117.06	\$249.68
11	\$9,110.74	\$134.28	115.41	\$249.68
12	\$8,974.79	\$135.95	113.73	\$249.68

13	\$8,837.14	\$137.65	112.04	\$249.68
14	\$8,697.77	\$139.37	110.32	\$249.68
15	\$8,556.66	\$141.11	108.58	\$249.68
16	\$8,413.80	\$142.87	106.82	\$249.68
17	\$8,269.14	\$144.65	105.03	\$249.68
18	\$8,122.69	\$146.46	103.23	\$249.68
19	\$7,974.40	\$148.29	101.40	\$249.68
20	\$7,824.26	\$150.14	99.55	\$249.68
21	\$7,672.25	\$152.01	97.67	\$249.68
22	\$7,518.34	\$153.91	95.78	\$249.68
23	\$7,362.51	\$155.83	93.85	\$249.68
24	\$7,204.74	\$157.78	91.91	\$249.68
25	\$7,044.99	\$159.74	89.94	\$249.68
26	\$6,883.25	\$161.74	87.94	\$249.68
27	\$6,719.50	\$163.76	85.93	\$249.68
28	\$6,553.69	\$165.80	83.88	\$249.68
29	\$6,385.82	\$167.87	81.81	\$249.68
30	\$6,215.85	\$169.97	79.72	\$249.68
31	\$6,043.76	\$172.09	77.59	\$249.68
32	\$5,869.53	\$174.24	75.45	\$249.68
33	\$5,693.11	\$176.41	73.27	\$249.68
34	\$5,514.50	\$178.62	71.07	\$249.68
35	\$5,333.65	\$180.84	68.84	\$249.68
36	\$5,150.55	\$183.10	66.58	\$249.68

38	\$8,746.69	\$353.88	\$ 91.01	\$444.89	37	\$4,965.16	\$185.39	64.30	\$249.68
39	\$8,389.26	\$357.42	\$ 87.47	\$444.89	38	\$4,777.46	\$187.70	61.98	\$249.68
40	\$8,028.27	\$361.00	\$ 83.89	\$444.89	39	\$4,587.42	\$190.05	59.64	\$249.68
41	\$7,663.66	\$364.61	\$ 80.28	\$444.89	40	\$4,395.00	\$192.42	57.27	\$249.68
42	\$7,295.41	\$368.25	\$ 76.64	\$444.89	41	\$4,200.18	\$194.82	54.86	\$249.68
43	\$6,923.47	\$371.93	\$ 72.95	\$444.89	42	\$4,002.93	\$197.25	52.43	\$249.68
44	\$6,547.82	\$375.65	\$ 69.23	\$444.89	43	\$3,803.21	\$199.71	49.97	\$249.68
45	\$6,168.41	\$379.41	\$ 65.48	\$444.89	44	\$3,601.01	\$202.21	47.48	\$249.68
46	\$5,785.20	\$383.20	\$ 61.68	\$444.89	45	\$3,396.27	\$204.73	44.95	\$249.68
47	\$5,398.17	\$387.04	\$ 57.85	\$444.89	46	\$3,188.99	\$207.29	42.40	\$249.68
48	\$5,007.26	\$390.91	\$ 53.98	\$444.89	47	\$2,979.11	\$209.87	39.81	\$249.68
49	\$4,612.44	\$394.82	\$ 50.07	\$444.89	48	\$2,766.62	\$212.49	37.19	\$249.68
50	\$4,213.68	\$398.76	\$ 46.12	\$444.89	49	\$2,551.47	\$215.15	34.54	\$249.68
51	\$3,810.93	\$402.75	\$ 42.14	\$444.89	50	\$2,333.64	\$217.83	31.85	\$249.68
52	\$3,404.15	\$406.78	\$ 38.11	\$444.89	51	\$2,113.08	\$220.55	29.13	\$249.68
53	\$2,993.30	\$410.85	\$ 34.04	\$444.89	52	\$1,889.78	\$223.31	26.38	\$249.68
54	\$2,578.34	\$414.96	\$ 29.93	\$444.89	53	\$1,663.68	\$226.09	23.59	\$249.68
55	\$2,159.24	\$419.11	\$ 25.78	\$444.89	54	\$1,434.77	\$228.92	20.77	\$249.68
56	\$1,735.94	\$423.30	\$ 21.59	\$444.89	55	\$1,203.00	\$231.77	17.91	\$249.68
57	\$1,308.41	\$427.53	\$ 17.36	\$444.89	56	\$968.33	\$234.67	15.02	\$249.68
58	\$876.61	\$431.80	\$ 13.08	\$444.89	57	\$730.73	\$237.60	12.09	\$249.68
59	\$440.48	\$436.12	\$ 8.77	\$444.89	58	\$490.17	\$240.56	9.12	\$249.68
60	\$0.00	\$440.48	\$ 4.40	\$444.89	59	\$246.61	\$243.57	6.12	\$249.68
					60	\$0.00	\$246.61	3.08	\$249.68

Tabla 9: Financiamiento

9.3.Presupuesto de Ventas

Paquete	2014				2015			
	PVP	COSTO	UTILIDAD	%	PVP	COSTO	UTILIDAD	%
Centros de mesa pequeño	\$ 30.25	\$ 22.02	\$ 8.23	27%	\$ 33.28	\$ 23.56	\$ 9.72	29%
Centros de mesa medianos	\$ 90.75	\$ 66.05	\$ 24.70	27%	\$ 99.83	\$ 70.68	\$ 29.15	29%
Centros de mesa grandes	\$ 181.50	\$ 132.10	\$ 49.40	27%	\$ 199.65	\$ 141.35	\$ 58.30	29%
Canastas individuales carton	\$ 6.05	\$ 4.58	\$ 1.47	24%	\$ 6.66	\$ 4.90	\$ 1.75	26%
Canastas individuales mimbre	\$ 9.68	\$ 7.33	\$ 2.35	24%	\$ 10.65	\$ 7.84	\$ 2.81	26%
Toldos (liberacion 300)	\$ 181.50	\$ 101.02	\$ 80.48	44%	\$ 199.65	\$ 108.09	\$ 91.56	46%
Toldos (liberacion 600)	\$ 302.50	\$ 168.37	\$ 134.13	44%	\$ 332.75	\$ 180.15	\$ 152.60	46%
Toldos (liberacion 1000)	\$ 605.00	\$ 336.74	\$ 268.26	44%	\$ 665.50	\$ 360.31	\$ 305.19	46%
Toldos (liberacion 1500)	\$ 786.50	\$ 437.76	\$ 348.74	44%	\$ 865.15	\$ 468.40	\$ 396.75	46%
Toldos (liberacion 2000)	\$ 1,089.00	\$ 606.12	\$ 482.88	44%	\$ 1,197.90	\$ 648.55	\$ 549.35	46%
Cajas (liberacion 300)	\$ 242.00	\$ 134.69	\$ 107.31	44%	\$ 266.20	\$ 144.12	\$ 122.08	46%
Cajas (liberacion 600)	\$ 363.00	\$ 202.04	\$ 160.96	44%	\$ 399.30	\$ 216.18	\$ 183.12	46%
Cajas (liberacion 1000)	\$ 605.00	\$ 336.74	\$ 268.26	44%	\$ 665.50	\$ 360.31	\$ 305.19	46%
Cajas (liberacion 1500)	\$ 907.50	\$ 505.10	\$ 402.40	44%	\$ 998.25	\$ 540.46	\$ 457.79	46%
Cajas (liberacion 2000)	\$ 1,210.00	\$ 673.47	\$ 536.53	44%	\$ 1,331.00	\$ 720.61	\$ 610.39	46%
Cajas Decorativas pequena	\$ 30.25	\$ 21.20	\$ 9.05	30%	\$ 33.28	\$ 22.69	\$ 10.59	32%
Cajas Decorativas mediana	\$ 60.50	\$ 42.40	\$ 18.10	30%	\$ 66.55	\$ 45.37	\$ 21.18	32%
Cajas Decorativas granda	\$ 96.80	\$ 67.85	\$ 28.95	30%	\$ 106.48	\$ 72.60	\$ 33.88	32%
Peluche caja pequena	\$ 36.30	\$ 25.44	\$ 10.86	30%	\$ 39.93	\$ 27.22	\$ 12.71	32%
Peluche caja mediana	\$ 48.40	\$ 33.92	\$ 14.48	30%	\$ 53.24	\$ 36.30	\$ 16.94	32%
Peluche caja grande	\$ 66.55	\$ 46.64	\$ 19.91	30%	\$ 73.21	\$ 49.91	\$ 23.30	32%
Arreglos florales pequeño	\$ 24.20	\$ 14.77	\$ 9.43	39%	\$ 26.62	\$ 15.81	\$ 10.81	41%
Arreglos florales mediano	\$ 60.50	\$ 36.93	\$ 23.57	39%	\$ 66.55	\$ 39.52	\$ 27.03	41%
Arreglos florales grande	\$ 121.00	\$ 73.86	\$ 47.14	39%	\$ 133.10	\$ 79.04	\$ 54.06	41%
Paquete	2012				2013			
	PVP	COSTO	UTILIDAD	%	PVP	COSTO	UTILIDAD	%
Centros de mesa pequeño	\$ 25.00	\$ 19.23	\$ 5.77	23%	\$ 27.50	\$ 20.58	\$ 6.92	25%
Centros de mesa medianos	\$ 75.00	\$ 57.69	\$ 17.31	23%	\$ 82.50	\$ 61.73	\$ 20.77	25%
Centros de mesa grandes	\$ 150.00	\$ 115.38	\$ 34.62	23%	\$ 165.00	\$ 123.46	\$ 41.54	25%
Canastas individuales carton	\$ 5.00	\$ 4.00	\$ 1.00	20%	\$ 5.50	\$ 4.28	\$ 1.22	22%
Canastas individuales mimbre	\$ 8.00	\$ 6.40	\$ 1.60	20%	\$ 8.80	\$ 6.85	\$ 1.95	22%
Toldos (liberacion 300)	\$ 150.00	\$ 88.24	\$ 61.76	41%	\$ 165.00	\$ 94.41	\$ 70.59	43%
Toldos (liberacion 600)	\$ 250.00	\$ 147.06	\$ 102.94	41%	\$ 275.00	\$ 157.35	\$ 117.65	43%
Toldos (liberacion 1000)	\$ 500.00	\$ 294.12	\$ 205.88	41%	\$ 550.00	\$ 314.71	\$ 235.29	43%
Toldos (liberacion 1500)	\$ 650.00	\$ 382.35	\$ 267.65	41%	\$ 715.00	\$ 409.12	\$ 305.88	43%
Toldos (liberacion 2000)	\$ 900.00	\$ 529.41	\$ 370.59	41%	\$ 990.00	\$ 566.47	\$ 423.53	43%
Cajas (liberacion 300)	\$ 200.00	\$ 117.65	\$ 82.35	41%	\$ 220.00	\$ 125.88	\$ 94.12	43%
Cajas (liberacion 600)	\$ 300.00	\$ 176.47	\$ 123.53	41%	\$ 330.00	\$ 188.82	\$ 141.18	43%
Cajas (liberacion 1000)	\$ 500.00	\$ 294.12	\$ 205.88	41%	\$ 550.00	\$ 314.71	\$ 235.29	43%
Cajas (liberacion 1500)	\$ 750.00	\$ 441.18	\$ 308.82	41%	\$ 825.00	\$ 472.06	\$ 352.94	43%
Cajas (liberacion 2000)	\$ 1,000.00	\$ 588.24	\$ 411.76	41%	\$ 1,100.00	\$ 629.41	\$ 470.59	43%
Cajas Decorativas pequena	\$ 25.00	\$ 18.52	\$ 6.48	26%	\$ 27.50	\$ 19.81	\$ 7.69	28%
Cajas Decorativas mediana	\$ 50.00	\$ 37.04	\$ 12.96	26%	\$ 55.00	\$ 39.63	\$ 15.37	28%
Cajas Decorativas granda	\$ 80.00	\$ 59.26	\$ 20.74	26%	\$ 88.00	\$ 63.41	\$ 24.59	28%
Peluche caja pequena	\$ 30.00	\$ 22.22	\$ 7.78	26%	\$ 33.00	\$ 23.78	\$ 9.22	28%
Peluche caja mediana	\$ 40.00	\$ 29.63	\$ 10.37	26%	\$ 44.00	\$ 31.70	\$ 12.30	28%
Peluche caja grande	\$ 55.00	\$ 40.74	\$ 14.26	26%	\$ 60.50	\$ 43.59	\$ 16.91	28%
Arreglos florales pequeño	\$ 20.00	\$ 12.90	\$ 7.10	35%	\$ 22.00	\$ 13.81	\$ 8.19	37%
Arreglos florales mediano	\$ 50.00	\$ 32.26	\$ 17.74	35%	\$ 55.00	\$ 34.52	\$ 20.48	37%
Arreglos florales grande	\$ 100.00	\$ 64.52	\$ 35.48	35%	\$ 110.00	\$ 69.03	\$ 40.97	37%

	2016			
Paquete	PVP	COSTO	UTILIDAD	%
Centros de mesa pequeño	\$ 36.60	\$ 25.21	\$ 11.39	31%
Centros de mesa medianos	\$ 109.81	\$ 75.62	\$ 34.18	31%
Centros de mesa grandes	\$ 219.62	\$ 151.25	\$ 68.37	31%
Canastas individuales carton	\$ 7.32	\$ 5.24	\$ 2.08	28%
Canastas individuales mimbre	\$ 11.71	\$ 8.39	\$ 3.32	28%
Toldos (liberacion 300)	\$ 219.62	\$ 115.66	\$ 103.96	47%
Toldos (liberacion 600)	\$ 366.03	\$ 192.76	\$ 173.26	47%
Toldos (liberacion 1000)	\$ 732.05	\$ 385.53	\$ 346.52	47%
Toldos (liberacion 1500)	\$ 951.67	\$ 501.19	\$ 450.48	47%
Toldos (liberacion 2000)	\$ 1,317.69	\$ 693.95	\$ 623.74	47%
Cajas (liberacion 300)	\$ 292.82	\$ 154.21	\$ 138.61	47%
Cajas (liberacion 600)	\$ 439.23	\$ 231.32	\$ 207.91	47%
Cajas (liberacion 1000)	\$ 732.05	\$ 385.53	\$ 346.52	47%
Cajas (liberacion 1500)	\$ 1,098.08	\$ 578.29	\$ 519.78	47%
Cajas (liberacion 2000)	\$ 1,464.10	\$ 771.06	\$ 693.04	47%
Cajas Decorativas pequena	\$ 36.60	\$ 24.27	\$ 12.33	34%
Cajas Decorativas mediana	\$ 73.21	\$ 48.55	\$ 24.66	34%
Cajas Decorativas granda	\$ 117.13	\$ 77.68	\$ 39.45	34%
Peluche caja pequena	\$ 43.92	\$ 29.13	\$ 14.79	34%
Peluche caja mediana	\$ 58.56	\$ 38.84	\$ 19.73	34%
Peluche caja grande	\$ 80.53	\$ 53.40	\$ 27.12	34%
Arreglos florales pequeño	\$ 29.28	\$ 16.91	\$ 12.37	42%
Arreglos florales mediano	\$ 73.21	\$ 42.28	\$ 30.92	42%
Arreglos florales grande	\$ 146.41	\$ 84.57	\$ 61.84	42%

VENTAS	2012			
	Enero		Febrero	
Centros de mesa pequeño	30	\$ 750.00	90	\$ 2,250.00
Centros de mesa medianos	30	\$ 2,250.00	90	\$ 6,750.00
Centros de mesa grandes	30	\$ 4,500.00	90	\$ 13,500.00
Canastas individuales carton	300	\$ 1,500.00	3,000	\$ 15,000.00
Canastas individuales mimbre	300	\$ 2,400.00	1,500	\$ 12,000.00
Toldos (liberacion 300)		\$ -	2	\$ 300.00
Toldos (liberacion 600)	4	\$ 1,000.00	1	\$ 250.00
Toldos (liberacion 1000)	3	\$ 1,500.00		\$ -
Toldos (liberacion 1500)	-	\$ -	1	\$ 650.00
Toldos (liberacion 2000)		\$ -		\$ -
Cajas (liberacion 300)		\$ -		\$ -
Cajas (liberacion 600)		\$ -		\$ -
Cajas (liberacion 1000)	2	\$ 1,000.00		\$ -
Cajas (liberacion 1500)	3	\$ 2,250.00		\$ -
Cajas (liberacion 2000)		\$ -	1	\$ 1,000.00
Cajas Decorativas pequena	3	\$ 75.00	100	\$ 2,500.00
Cajas Decorativas mediana	4	\$ 200.00	50	\$ 2,500.00
Cajas Decorativas granda	1	\$ 80.00	10	\$ 800.00
Peluche caja pequena	5	\$ 150.00	20	\$ 600.00
Peluche caja mediana	3	\$ 120.00	10	\$ 400.00
Peluche caja grande	1	\$ 55.00	3	\$ 165.00
Arreglos florales pequeño	7	\$ 140.00	50	\$ 1,000.00
Arreglos florales mediano	5	\$ 250.00	20	\$ 1,000.00
Arreglos florales grande	3	\$ 300.00	5	\$ 500.00
TOTAL	734	\$ 18,520.00	5,043	\$ 61,165.00

VENTAS	Marzo		Abril	
Centros de mesa pequeño	70	\$ 1,750.00	50	\$ 1,250.00
Centros de mesa medianos	60	\$ 4,500.00		\$ -
Centros de mesa grandes	50	\$ 7,500.00	30	\$ 4,500.00
Canastas individuales carton	2,500	\$ 12,500.00	2,000	\$ 10,000.00
Canastas individuales mimbre	1,500	\$ 12,000.00	1,000	\$ 8,000.00
Toldos (liberacion 300)		\$ -	3	\$ 450.00
Toldos (liberacion 600)	2	\$ 500.00		\$ -
Toldos (liberacion 1000)		\$ -	2	\$ 1,000.00
Toldos (liberacion 1500)	1	\$ 650.00	2	\$ 1,300.00
Toldos (liberacion 2000)		\$ -	1	\$ 900.00
Cajas (liberacion 300)	2	\$ 400.00		\$ -
Cajas (liberacion 600)		\$ -	1	\$ 300.00
Cajas (liberacion 1000)		\$ -		\$ -
Cajas (liberacion 1500)	2	\$ 1,500.00	1	\$ 750.00
Cajas (liberacion 2000)		\$ -	1	\$ 1,000.00
Cajas Decorativas pequena	15	\$ 375.00	10	\$ 250.00
Cajas Decorativas mediana	5	\$ 250.00	7	\$ 350.00
Cajas Decorativas granda	3	\$ 240.00	1	\$ 80.00
Peluche caja pequena	5	\$ 150.00	3	\$ 90.00
Peluche caja mediana	2	\$ 80.00	1	\$ 40.00
Peluche caja grande	-	\$ -	1	\$ 55.00
Arreglos florales pequeño	10	\$ 200.00	7	\$ 140.00
Arreglos florales mediano	5	\$ 250.00	3	\$ 150.00
Arreglos florales grande	3	\$ 300.00	2	\$ 200.00
TOTAL	4,235	\$ 43,145.00	3,126	\$ 30,805.00

VENTAS	Mayo		Junio	
Centros de mesa pequeño	30	\$ 750.00	15	\$ 375.00
Centros de mesa medianos	10	\$ 750.00	8	\$ 600.00
Centros de mesa grandes	5	\$ 750.00	2	\$ 300.00
Canastas individuales carton	1,000	\$ 5,000.00	700	\$ 3,500.00
Canastas individuales mimbre	1,500	\$ 12,000.00	500	\$ 4,000.00
Toldos (liberacion 300)	5	\$ 750.00	3	\$ 450.00
Toldos (liberacion 600)	2	\$ 500.00	1	\$ 250.00
Toldos (liberacion 1000)	3	\$ 1,500.00	1	\$ 500.00
Toldos (liberacion 1500)	1	\$ 650.00	1	\$ 650.00
Toldos (liberacion 2000)	1	\$ 900.00		\$ -
Cajas (liberacion 300)		\$ -	1	\$ 200.00
Cajas (liberacion 600)	3	\$ 900.00	1	\$ 300.00
Cajas (liberacion 1000)		\$ -	1	\$ 500.00
Cajas (liberacion 1500)	2	\$ 1,500.00		\$ -
Cajas (liberacion 2000)		\$ -		\$ -
Cajas Decorativas pequena	15	\$ 375.00	10	\$ 250.00
Cajas Decorativas mediana		\$ -	3	\$ 150.00
Cajas Decorativas granda	7	\$ 560.00		\$ -
Peluche caja pequena	1	\$ 30.00	3	\$ 90.00
Peluche caja mediana	7	\$ 280.00	2	\$ 80.00
Peluche caja grande	2	\$ 110.00	-	\$ -
Arreglos florales pequeño	50	\$ 1,000.00	15	\$ 300.00
Arreglos florales mediano	25	\$ 1,250.00	7	\$ 350.00
Arreglos florales grande	12	\$ 1,200.00	3	\$ 300.00
TOTAL	2,681	\$ 30,755.00	1,277	\$ 13,145.00

VENTAS	Julio		Agosto	
Centros de mesa pequeño	50	\$ 1,250.00	5	\$ 125.00
Centros de mesa medianos	25	\$ 1,875.00	3	\$ 225.00
Centros de mesa grandes	5	\$ 750.00	1	\$ 150.00
Canastas individuales carton	1,500	\$ 7,500.00	100	\$ 500.00
Canastas individuales mimbre	1,500	\$ 12,000.00	100	\$ 800.00
Toldos (liberacion 300)	3	\$ 450.00	3	\$ 450.00
Toldos (liberacion 600)	1	\$ 250.00	1	\$ 250.00
Toldos (liberacion 1000)	3	\$ 1,500.00		\$ -
Toldos (liberacion 1500)	1	\$ 650.00		\$ -
Toldos (liberacion 2000)	3	\$ 2,700.00	1	\$ 900.00
Cajas (liberacion 300)	5	\$ 1,000.00		\$ -
Cajas (liberacion 600)	3	\$ 900.00	1	\$ 300.00
Cajas (liberacion 1000)	2	\$ 1,000.00		\$ -
Cajas (liberacion 1500)	1	\$ 750.00		\$ -
Cajas (liberacion 2000)		\$ -		\$ -
Cajas Decorativas pequena	20	\$ 500.00	10	\$ 250.00
Cajas Decorativas mediana	10	\$ 500.00	5	\$ 250.00
Cajas Decorativas granda	2	\$ 160.00		\$ -
Peluche caja pequena	5	\$ 150.00	5	\$ 150.00
Peluche caja mediana	3	\$ 120.00	3	\$ 120.00
Peluche caja grande	1	\$ 55.00	1	\$ 55.00
Arreglos florales pequeño	70	\$ 1,400.00	15	\$ 300.00
Arreglos florales mediano	35	\$ 1,750.00	7	\$ 350.00
Arreglos florales grande	10	\$ 1,000.00	1	\$ 100.00
TOTAL	3,258	\$ 38,210.00	262	\$ 5,275.00

VENTAS	Septiembre		Octubre	
Centros de mesa pequeño	4	\$ 100.00	7	\$ 175.00
Centros de mesa medianos	2	\$ 150.00	6	\$ 450.00
Centros de mesa grandes		\$ -	3	\$ 450.00
Canastas individuales carton	75	\$ 375.00	2,000	\$ 10,000.00
Canastas individuales mimbre	60	\$ 480.00	1,000	\$ 8,000.00
Toldos (liberacion 300)	1	\$ 150.00	1	\$ 150.00
Toldos (liberacion 600)	1	\$ 250.00	1	\$ 250.00
Toldos (liberacion 1000)		\$ -	1	\$ 500.00
Toldos (liberacion 1500)		\$ -		\$ -
Toldos (liberacion 2000)		\$ -	1	\$ 900.00
Cajas (liberacion 300)	1	\$ 200.00	1	\$ 200.00
Cajas (liberacion 600)	1	\$ 300.00		\$ -
Cajas (liberacion 1000)		\$ -	1	\$ 500.00
Cajas (liberacion 1500)		\$ -		\$ -
Cajas (liberacion 2000)		\$ -	1	\$ 1,000.00
Cajas Decorativas pequena	8	\$ 200.00	15	\$ 375.00
Cajas Decorativas mediana	3	\$ 150.00	6	\$ 300.00
Cajas Decorativas granda	1	\$ 80.00	3	\$ 240.00
Peluche caja pequena	5	\$ 150.00	7	\$ 210.00
Peluche caja mediana	2	\$ 80.00	5	\$ 200.00
Peluche caja grande	2	\$ 110.00	2	\$ 110.00
Arreglos florales pequeño	15	\$ 300.00	25	\$ 500.00
Arreglos florales mediano	7	\$ 350.00	10	\$ 500.00
Arreglos florales grande	1	\$ 100.00	5	\$ 500.00
TOTAL	189	\$ 3,525.00	3,101	\$ 25,510.00

VENTAS						
	Noviembre		Diciembre		Total	
Centros de mesa pequeño	50	\$ 1,250.00	70	\$ 1,750.00	471	\$ 11,775.00
Centros de mesa medianos	50	\$ 3,750.00	60	\$ 4,500.00	344	\$ 25,800.00
Centros de mesa grandes	30	\$ 4,500.00	50	\$ 7,500.00	296	\$ 44,400.00
Canastas individuales carton	3,000	\$ 15,000.00	2,500	\$ 12,500.00	18,675	\$ 93,375.00
Canastas individuales mimbre	1,500	\$ 12,000.00	1,200	\$ 9,600.00	11,660	\$ 93,280.00
Toldos (liberacion 300)	2	\$ 300.00	1	\$ 150.00	24	\$ 3,600.00
Toldos (liberacion 600)	1	\$ 250.00	1	\$ 250.00	16	\$ 4,000.00
Toldos (liberacion 1000)		\$ -	2	\$ 1,000.00	15	\$ 7,500.00
Toldos (liberacion 1500)	1	\$ 650.00	1	\$ 650.00	9	\$ 5,850.00
Toldos (liberacion 2000)		\$ -	1	\$ 900.00	8	\$ 7,200.00
Cajas (liberacion 300)	1	\$ 200.00	1	\$ 200.00	12	\$ 2,400.00
Cajas (liberacion 600)	1	\$ 300.00	1	\$ 300.00	12	\$ 3,600.00
Cajas (liberacion 1000)		\$ -	2	\$ 1,000.00	8	\$ 4,000.00
Cajas (liberacion 1500)	1	\$ 750.00	1	\$ 750.00	11	\$ 8,250.00
Cajas (liberacion 2000)	1	\$ 1,000.00	1	\$ 1,000.00	5	\$ 5,000.00
Cajas Decorativas pequena	30	\$ 750.00	60	\$ 1,500.00	296	\$ 7,400.00
Cajas Decorativas mediana	10	\$ 500.00	25	\$ 1,250.00	128	\$ 6,400.00
Cajas Decorativas granda	5	\$ 400.00	15	\$ 1,200.00	48	\$ 3,840.00
Peluche caja pequena	15	\$ 450.00	50	\$ 1,500.00	124	\$ 3,720.00
Peluche caja mediana	10	\$ 400.00	30	\$ 1,200.00	78	\$ 3,120.00
Peluche caja grande	2	\$ 110.00	25	\$ 1,375.00	40	\$ 2,200.00
Arreglos florales pequeño	50	\$ 1,000.00	70	\$ 1,400.00	384	\$ 7,680.00
Arreglos florales mediano	20	\$ 1,000.00	50	\$ 2,500.00	194	\$ 9,700.00
Arreglos florales grande	5	\$ 500.00	20	\$ 2,000.00	70	\$ 7,000.00
TOTAL	4,785	\$ 45,060.00	4,237	\$ 55,975.00	32,928	\$ 371,090.00

	2013	2014	2015	2016
VENTAS				
Centros de mesa pequeño	\$ 14,247.75	\$ 17,097.30	\$ 20,374.28	\$ 24,135.69
Centros de mesa medianos	\$ 31,218.00	\$ 37,461.60	\$ 44,641.74	\$ 52,883.29
Centros de mesa grandes	\$ 53,724.00	\$ 64,468.80	\$ 76,825.32	\$ 91,008.46
Canastas individuales carton	\$ 112,983.75	\$ 135,580.50	\$ 161,566.76	\$ 191,394.47
Canastas individuales mimbre	\$ 112,868.80	\$ 135,442.56	\$ 161,402.38	\$ 191,199.75
Toldos (liberacion 300)	\$ 4,356.00	\$ 5,227.20	\$ 6,229.08	\$ 7,379.06
Toldos (liberacion 600)	\$ 4,840.00	\$ 5,808.00	\$ 6,921.20	\$ 8,198.96
Toldos (liberacion 1000)	\$ 9,075.00	\$ 10,890.00	\$ 12,977.25	\$ 15,373.05
Toldos (liberacion 1500)	\$ 7,078.50	\$ 8,494.20	\$ 10,122.26	\$ 11,990.98
Toldos (liberacion 2000)	\$ 8,712.00	\$ 10,454.40	\$ 12,458.16	\$ 14,758.13
Cajas (liberacion 300)	\$ 2,904.00	\$ 3,484.80	\$ 4,152.72	\$ 4,919.38
Cajas (liberacion 600)	\$ 4,356.00	\$ 5,227.20	\$ 6,229.08	\$ 7,379.06
Cajas (liberacion 1000)	\$ 4,840.00	\$ 5,808.00	\$ 6,921.20	\$ 8,198.96
Cajas (liberacion 1500)	\$ 9,982.50	\$ 11,979.00	\$ 14,274.98	\$ 16,910.36
Cajas (liberacion 2000)	\$ 6,050.00	\$ 7,260.00	\$ 8,651.50	\$ 10,248.70
Cajas Decorativas pequena	\$ 8,954.00	\$ 10,744.80	\$ 12,804.22	\$ 15,168.08
Cajas Decorativas mediana	\$ 7,744.00	\$ 9,292.80	\$ 11,073.92	\$ 13,118.34
Cajas Decorativas granda	\$ 4,646.40	\$ 5,575.68	\$ 6,644.35	\$ 7,871.00
Peluche caja pequena	\$ 4,501.20	\$ 5,401.44	\$ 6,436.72	\$ 7,625.03
Peluche caja mediana	\$ 3,775.20	\$ 4,530.24	\$ 5,398.54	\$ 6,395.19
Peluche caja grande	\$ 2,662.00	\$ 3,194.40	\$ 3,806.66	\$ 4,509.43
Arreglos florales pequeño	\$ 9,292.80	\$ 11,151.36	\$ 13,288.70	\$ 15,742.00
Arreglos florales mediano	\$ 11,737.00	\$ 14,084.40	\$ 16,783.91	\$ 19,882.48
Arreglos florales grande	\$ 8,470.00	\$ 10,164.00	\$ 12,112.10	\$ 14,348.18
TOTAL	\$ 449,018.90	\$ 538,822.68	\$ 642,097.03	\$ 760,638.02

COSTO	Enero		Febrero	
Centros de mesa pequeño	30	\$ 576.92	90	\$ 1,730.77
Centros de mesa medianos	30	\$ 1,730.77	90	\$ 5,192.31
Centros de mesa grandes	30	\$ 3,461.54	90	\$ 10,384.62
Canastas individuales carton	300	\$ 1,200.00	3,000	\$ 12,000.00
Canastas individuales mimbre	300	\$ 1,920.00	1,500	\$ 9,600.00
Toldos (liberacion 300)	-	\$ -	2	\$ 176.47
Toldos (liberacion 600)	4	\$ 588.24	1	\$ 147.06
Toldos (liberacion 1000)	3	\$ 882.35	-	\$ -
Toldos (liberacion 1500)	-	\$ -	1	\$ 382.35
Toldos (liberacion 2000)	-	\$ -	-	\$ -
Cajas (liberacion 300)	-	\$ -	-	\$ -
Cajas (liberacion 600)	-	\$ -	-	\$ -
Cajas (liberacion 1000)	2	\$ 588.24	-	\$ -
Cajas (liberacion 1500)	3	\$ 1,323.53	-	\$ -
Cajas (liberacion 2000)	-	\$ -	1	\$ 588.24
Cajas Decorativas pequena	3	\$ 55.56	100	\$ 1,851.85
Cajas Decorativas mediana	4	\$ 148.15	50	\$ 1,851.85
Cajas Decorativas granda	1	\$ 59.26	10	\$ 592.59
Peluche caja pequena	5	\$ 111.11	20	\$ 444.44
Peluche caja mediana	3	\$ 88.89	10	\$ 296.30
Peluche caja grande	1	\$ 40.74	3	\$ 122.22
Arreglos florales pequeño	7	\$ 90.32	50	\$ 645.16
Arreglos florales mediano	5	\$ 161.29	20	\$ 645.16
Arreglos florales grande	3	\$ 193.55	5	\$ 322.58
TOTAL	734	\$ 13,220.45	5,043	\$ 46,973.97

COSTO	Marzo		Abril		Mayo	
Centros de mesa pequeño	70	\$ 1,346.15	70	\$ 1,346.15	30	\$ 576.92
Centros de mesa medianos	60	\$ 3,461.54	60	\$ 3,461.54	10	\$ 576.92
Centros de mesa grandes	50	\$ 5,769.23	50	\$ 5,769.23	5	\$ 576.92
Canastas individuales carton	2,500	\$ 10,000.00	2,500	\$ 10,000.00	1,000	\$ 4,000.00
Canastas individuales mimbre	1,500	\$ 9,600.00	1,500	\$ 9,600.00	1,500	\$ 9,600.00
Toldos (liberacion 300)	-	\$ -	-	\$ -	5	\$ 441.18
Toldos (liberacion 600)	2	\$ 294.12	2	\$ 294.12	2	\$ 294.12
Toldos (liberacion 1000)	-	\$ -	-	\$ -	3	\$ 882.35
Toldos (liberacion 1500)	1	\$ 382.35	1	\$ 382.35	1	\$ 382.35
Toldos (liberacion 2000)	-	\$ -	-	\$ -	1	\$ 529.41
Cajas (liberacion 300)	2	\$ 235.29	2	\$ 235.29	-	\$ -
Cajas (liberacion 600)	-	\$ -	-	\$ -	3	\$ 529.41
Cajas (liberacion 1000)	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -
Cajas (liberacion 1500)	2	\$ 882.35	2	\$ 882.35	2	\$ 882.35
Cajas (liberacion 2000)	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -
Cajas Decorativas pequena	15	\$ 277.78	15	\$ 277.78	15	\$ 277.78
Cajas Decorativas mediana	5	\$ 185.19	5	\$ 185.19	-	\$ -
Cajas Decorativas granda	3	\$ 177.78	3	\$ 177.78	7	\$ 414.81
Peluche caja pequena	5	\$ 111.11	5	\$ 111.11	1	\$ 22.22
Peluche caja mediana	2	\$ 59.26	2	\$ 59.26	7	\$ 207.41
Peluche caja grande	-	\$ -	-	\$ -	2	\$ 81.48
Arreglos florales pequeño	10	\$ 129.03	10	\$ 129.03	50	\$ 645.16
Arreglos florales mediano	5	\$ 161.29	5	\$ 161.29	25	\$ 806.45
Arreglos florales grande	3	\$ 193.55	3	\$ 193.55	12	\$ 774.19
TOTAL	4,235	\$ 33,266.02	4,235	\$ 33,266.02	2,681	\$ 22,501.46

COSTO	Junio	Julio	Agosto
Centros de mesa pequeño	15 \$ 288.46	50 \$ 961.54	5 \$ 96.15
Centros de mesa medianos	8 \$ 461.54	25 \$ 1,442.31	3 \$ 173.08
Centros de mesa grandes	2 \$ 230.77	5 \$ 576.92	1 \$ 115.38
Canastas individuales carton	700 \$ 2,800.00	1,500 \$ 6,000.00	100 \$ 400.00
Canastas individuales mimbre	500 \$ 3,200.00	1,500 \$ 9,600.00	100 \$ 640.00
Toldos (liberacion 300)	3 \$ 264.71	3 \$ 264.71	3 \$ 264.71
Toldos (liberacion 600)	1 \$ 147.06	1 \$ 147.06	1 \$ 147.06
Toldos (liberacion 1000)	1 \$ 294.12	3 \$ 882.35	- \$ -
Toldos (liberacion 1500)	1 \$ 382.35	1 \$ 382.35	- \$ -
Toldos (liberacion 2000)	- \$ -	3 \$ 1,588.24	1 \$ 529.41
Cajas (liberacion 300)	1 \$ 117.65	5 \$ 588.24	- \$ -
Cajas (liberacion 600)	1 \$ 176.47	3 \$ 529.41	1 \$ 176.47
Cajas (liberacion 1000)	1 \$ 294.12	2 \$ 588.24	- \$ -
Cajas (liberacion 1500)	- \$ -	1 \$ 441.18	- \$ -
Cajas (liberacion 2000)	- \$ -	- \$ -	- \$ -
Cajas Decorativas pequena	10 \$ 185.19	20 \$ 370.37	10 \$ 185.19
Cajas Decorativas mediana	3 \$ 111.11	10 \$ 370.37	5 \$ 185.19
Cajas Decorativas granda	- \$ -	2 \$ 118.52	- \$ -
Peluche caja pequena	3 \$ 66.67	5 \$ 111.11	5 \$ 111.11
Peluche caja mediana	2 \$ 59.26	3 \$ 88.89	3 \$ 88.89
Peluche caja grande	- \$ -	1 \$ 40.74	1 \$ 40.74
Arreglos florales pequeño	15 \$ 193.55	70 \$ 903.23	15 \$ 193.55
Arreglos florales mediano	7 \$ 225.81	35 \$ 1,129.03	7 \$ 225.81
Arreglos florales grande	3 \$ 193.55	10 \$ 645.16	1 \$ 64.52
TOTAL	1,277 \$ 9,692.37	3,258 \$ 27,769.95	262 \$ 3,637.24

COSTO	Septiembre		Octubre		Noviembre	
Centros de mesa pequeño	4	\$ 76.92	7	\$ 134.62	50	\$ 961.54
Centros de mesa medianos	2	\$ 115.38	6	\$ 346.15	50	\$ 2,884.62
Centros de mesa grandes	-	\$ -	3	\$ 346.15	30	\$ 3,461.54
Canastas individuales carton	75	\$ 300.00	2,000	\$ 8,000.00	3,000	\$ 12,000.00
Canastas individuales mimbre	60	\$ 384.00	1,000	\$ 6,400.00	1,500	\$ 9,600.00
Toldos (liberacion 300)	1	\$ 88.24	1	\$ 88.24	2	\$ 176.47
Toldos (liberacion 600)	1	\$ 147.06	1	\$ 147.06	1	\$ 147.06
Toldos (liberacion 1000)	-	\$ -	1	\$ 294.12	-	\$ -
Toldos (liberacion 1500)	-	\$ -	-	\$ -	1	\$ 382.35
Toldos (liberacion 2000)	-	\$ -	1	\$ 529.41	-	\$ -
Cajas (liberacion 300)	1	\$ 117.65	1	\$ 117.65	1	\$ 117.65
Cajas (liberacion 600)	1	\$ 176.47	-	\$ -	1	\$ 176.47
Cajas (liberacion 1000)	-	\$ -	1	\$ 294.12	-	\$ -
Cajas (liberacion 1500)	-	\$ -	-	\$ -	1	\$ 441.18
Cajas (liberacion 2000)	-	\$ -	1	\$ 588.24	1	\$ 588.24
Cajas Decorativas pequena	8	\$ 148.15	15	\$ 277.78	30	\$ 555.56
Cajas Decorativas mediana	3	\$ 111.11	6	\$ 222.22	10	\$ 370.37
Cajas Decorativas granda	1	\$ 59.26	3	\$ 177.78	5	\$ 296.30
Peluche caja pequena	5	\$ 111.11	7	\$ 155.56	15	\$ 333.33
Peluche caja mediana	2	\$ 59.26	5	\$ 148.15	10	\$ 296.30
Peluche caja grande	2	\$ 81.48	2	\$ 81.48	2	\$ 81.48
Arreglos florales pequeño	15	\$ 193.55	25	\$ 322.58	50	\$ 645.16
Arreglos florales mediano	7	\$ 225.81	10	\$ 322.58	20	\$ 645.16
Arreglos florales grande	1	\$ 64.52	5	\$ 322.58	5	\$ 322.58
TOTAL	189	\$ 2,459.96	3,101	\$ 19,316.45	4,785	\$ 34,483.34

COSTO	Diciembre		Total	
Centros de mesa pequeño	70	\$ 1,346.15	471	\$ 9,442.31
Centros de mesa medianos	60	\$ 3,461.54	344	\$ 23,307.69
Centros de mesa grandes	50	\$ 5,769.23	296	\$ 36,461.54
Canastas individuales carton	2,500	\$ 10,000.00	18,675	\$ 76,700.00
Canastas individuales mimbre	1,200	\$ 7,680.00	11,660	\$ 77,824.00
Toldos (liberacion 300)	1	\$ 88.24	24	\$ 1,852.94
Toldos (liberacion 600)	1	\$ 147.06	16	\$ 2,647.06
Toldos (liberacion 1000)	2	\$ 588.24	15	\$ 3,823.53
Toldos (liberacion 1500)	1	\$ 382.35	9	\$ 3,058.82
Toldos (liberacion 2000)	1	\$ 529.41	8	\$ 3,705.88
Cajas (liberacion 300)	1	\$ 117.65	12	\$ 1,647.06
Cajas (liberacion 600)	1	\$ 176.47	12	\$ 1,941.18
Cajas (liberacion 1000)	2	\$ 588.24	8	\$ 2,352.94
Cajas (liberacion 1500)	1	\$ 441.18	11	\$ 5,294.12
Cajas (liberacion 2000)	1	\$ 588.24	5	\$ 2,352.94
Cajas Decorativas pequena	60	\$ 1,111.11	296	\$ 5,574.07
Cajas Decorativas mediana	25	\$ 925.93	128	\$ 4,666.67
Cajas Decorativas granda	15	\$ 888.89	48	\$ 2,962.96
Peluche caja pequena	50	\$ 1,111.11	124	\$ 2,800.00
Peluche caja mediana	30	\$ 888.89	78	\$ 2,340.74
Peluche caja grande	25	\$ 1,018.52	40	\$ 1,588.89
Arreglos florales pequeño	70	\$ 903.23	384	\$ 4,993.55
Arreglos florales mediano	50	\$ 1,612.90	194	\$ 6,322.58
Arreglos florales grande	20	\$ 1,290.32	70	\$ 4,580.65
TOTAL	4,237	\$ 41,654.88	32,928	\$ 288,242.12

COSTO	2013	2014	2015	2016
Centros de mesa pequeño	\$ 10,660.90	\$ 12,444.18	\$ 14,424.88	\$ 16,621.90
Centros de mesa medianos	\$ 23,358.92	\$ 27,266.23	\$ 31,606.11	\$ 36,419.96
Centros de mesa grandes	\$ 40,199.08	\$ 46,923.29	\$ 54,391.91	\$ 62,676.22
Canastas individuales carton	\$ 87,921.90	\$ 102,628.84	\$ 118,963.93	\$ 137,083.05
Canastas individuales mimbres	\$ 87,832.45	\$ 102,524.42	\$ 118,842.89	\$ 136,943.58
Toldos (liberacion 300)	\$ 2,492.47	\$ 2,909.39	\$ 3,372.47	\$ 3,886.12
Toldos (liberacion 600)	\$ 2,769.41	\$ 3,232.66	\$ 3,747.19	\$ 4,317.92
Toldos (liberacion 1000)	\$ 5,192.65	\$ 6,061.24	\$ 7,025.98	\$ 8,096.09
Toldos (liberacion 1500)	\$ 4,050.26	\$ 4,727.76	\$ 5,480.27	\$ 6,314.95
Toldos (liberacion 2000)	\$ 4,984.94	\$ 5,818.79	\$ 6,744.94	\$ 7,772.25
Cajas (liberacion 300)	\$ 1,661.65	\$ 1,939.60	\$ 2,248.31	\$ 2,590.75
Cajas (liberacion 600)	\$ 2,492.47	\$ 2,909.39	\$ 3,372.47	\$ 3,886.12
Cajas (liberacion 1000)	\$ 2,769.41	\$ 3,232.66	\$ 3,747.19	\$ 4,317.92
Cajas (liberacion 1500)	\$ 5,711.91	\$ 6,667.36	\$ 7,728.58	\$ 8,905.70
Cajas (liberacion 2000)	\$ 3,461.76	\$ 4,040.82	\$ 4,683.99	\$ 5,397.40
Cajas Decorativas pequena	\$ 6,451.70	\$ 7,530.90	\$ 8,729.57	\$ 10,059.15
Cajas Decorativas mediana	\$ 5,579.85	\$ 6,513.21	\$ 7,549.89	\$ 8,699.80
Cajas Decorativas granda	\$ 3,347.91	\$ 3,907.93	\$ 4,529.94	\$ 5,219.88
Peluche caja pequena	\$ 3,243.29	\$ 3,785.80	\$ 4,388.38	\$ 5,056.76
Peluche caja mediana	\$ 2,720.18	\$ 3,175.19	\$ 3,680.57	\$ 4,241.15
Peluche caja grande	\$ 1,918.07	\$ 2,238.92	\$ 2,595.28	\$ 2,990.56
Arreglos florales pequeño	\$ 5,831.85	\$ 6,807.35	\$ 7,890.86	\$ 9,092.70
Arreglos florales mediano	\$ 7,365.74	\$ 8,597.83	\$ 9,966.32	\$ 11,484.26
Arreglos florales grande	\$ 5,315.48	\$ 6,204.62	\$ 7,192.19	\$ 8,287.61
TOTAL	\$ 327,334.27	\$ 382,088.37	\$ 442,904.10	\$ 510,361.80

UTILIDAD	Enero		Febrero	
Centros de mesa pequeño	30	\$ 173.08	90	\$ 519.23
Centros de mesa medianos	30	\$ 519.23	90	\$ 1,557.69
Centros de mesa grandes	30	\$ 1,038.46	90	\$ 3,115.38
Canastas individuales carton	300	\$ 300.00	3,000	\$ 3,000.00
Canastas individuales mimbre	300	\$ 480.00	1,500	\$ 2,400.00
Toldos (liberacion 300)	-	\$ -	2	\$ 123.53
Toldos (liberacion 600)	4	\$ 411.76	1	\$ 102.94
Toldos (liberacion 1000)	3	\$ 617.65	-	\$ -
Toldos (liberacion 1500)	-	\$ -	1	\$ 267.65
Toldos (liberacion 2000)	-	\$ -	-	\$ -
Cajas (liberacion 300)	-	\$ -	-	\$ -
Cajas (liberacion 600)	-	\$ -	-	\$ -
Cajas (liberacion 1000)	2	\$ 411.76	-	\$ -
Cajas (liberacion 1500)	3	\$ 926.47	-	\$ -
Cajas (liberacion 2000)	-	\$ -	1	\$ 411.76
Cajas Decorativas pequena	3	\$ 19.44	100	\$ 648.15
Cajas Decorativas mediana	4	\$ 51.85	50	\$ 648.15
Cajas Decorativas granda	1	\$ 20.74	10	\$ 207.41
Peluche caja pequena	5	\$ 38.89	20	\$ 155.56
Peluche caja mediana	3	\$ 31.11	10	\$ 103.70
Peluche caja grande	1	\$ 14.26	3	\$ 42.78
Arreglos florales pequeño	7	\$ 49.68	50	\$ 354.84
Arreglos florales mediano	5	\$ 88.71	20	\$ 354.84
Arreglos florales grande	3	\$ 106.45	5	\$ 177.42
TOTAL	734	\$ 5,299.55	5,043	\$ 14,191.03

UTILIDAD	Marzo		Abril		Mayo	
Centros de mesa pequeño	70 \$	403.85	50 \$	288.46	30 \$	173.08
Centros de mesa medianos	60 \$	1,038.46	- \$	-	10 \$	173.08
Centros de mesa grandes	50 \$	1,730.77	30 \$	1,038.46	5 \$	173.08
Canastas individuales carton	2,500 \$	2,500.00	2,000 \$	2,000.00	1,000 \$	1,000.00
Canastas individuales mimbre	1,500 \$	2,400.00	1,000 \$	1,600.00	1,500 \$	2,400.00
Toldos (liberacion 300)	- \$	-	3 \$	185.29	5 \$	308.82
Toldos (liberacion 600)	2 \$	205.88	- \$	-	2 \$	205.88
Toldos (liberacion 1000)	- \$	-	2 \$	411.76	3 \$	617.65
Toldos (liberacion 1500)	1 \$	267.65	2 \$	535.29	1 \$	267.65
Toldos (liberacion 2000)	- \$	-	1 \$	370.59	1 \$	370.59
Cajas (liberacion 300)	2 \$	164.71	- \$	-	- \$	-
Cajas (liberacion 600)	- \$	-	1 \$	123.53	3 \$	370.59
Cajas (liberacion 1000)	- \$	-	- \$	-	- \$	-
Cajas (liberacion 1500)	2 \$	617.65	1 \$	308.82	2 \$	617.65
Cajas (liberacion 2000)	- \$	-	1 \$	411.76	- \$	-
Cajas Decorativas pequena	15 \$	97.22	10 \$	64.81	15 \$	97.22
Cajas Decorativas mediana	5 \$	64.81	7 \$	90.74	- \$	-
Cajas Decorativas granda	3 \$	62.22	1 \$	20.74	7 \$	145.19
Peluche caja pequena	5 \$	38.89	3 \$	23.33	1 \$	7.78
Peluche caja mediana	2 \$	20.74	1 \$	10.37	7 \$	72.59
Peluche caja grande	- \$	-	1 \$	14.26	2 \$	28.52
Arreglos florales pequeño	10 \$	70.97	7 \$	49.68	50 \$	354.84
Arreglos florales mediano	5 \$	88.71	3 \$	53.23	25 \$	443.55
Arreglos florales grande	3 \$	106.45	2 \$	70.97	12 \$	425.81
TOTAL	4,235	\$ 9,878.98	3,126	\$ 7,672.11	2,681	\$ 8,253.54
UTILIDAD	Junio		Julio		Agosto	
Centros de mesa pequeño	15 \$	86.54	50 \$	288.46	5 \$	28.85
Centros de mesa medianos	8 \$	138.46	25 \$	432.69	3 \$	51.92
Centros de mesa grandes	2 \$	69.23	5 \$	173.08	1 \$	34.62
Canastas individuales carton	700 \$	700.00	1,500 \$	1,500.00	100 \$	100.00
Canastas individuales mimbre	500 \$	800.00	1,500 \$	2,400.00	100 \$	160.00
Toldos (liberacion 300)	3 \$	185.29	3 \$	185.29	3 \$	185.29
Toldos (liberacion 600)	1 \$	102.94	1 \$	102.94	1 \$	102.94
Toldos (liberacion 1000)	1 \$	205.88	3 \$	617.65	- \$	-
Toldos (liberacion 1500)	1 \$	267.65	1 \$	267.65	- \$	-
Toldos (liberacion 2000)	- \$	-	3 \$	1,111.76	1 \$	370.59
Cajas (liberacion 300)	1 \$	82.35	5 \$	411.76	- \$	-
Cajas (liberacion 600)	1 \$	123.53	3 \$	370.59	1 \$	123.53
Cajas (liberacion 1000)	1 \$	205.88	2 \$	411.76	- \$	-
Cajas (liberacion 1500)	- \$	-	1 \$	308.82	- \$	-
Cajas (liberacion 2000)	- \$	-	- \$	-	- \$	-
Cajas Decorativas pequena	10 \$	64.81	20 \$	129.63	10 \$	64.81
Cajas Decorativas mediana	3 \$	38.89	10 \$	129.63	5 \$	64.81
Cajas Decorativas granda	- \$	-	2 \$	41.48	- \$	-
Peluche caja pequena	3 \$	23.33	5 \$	38.89	5 \$	38.89
Peluche caja mediana	2 \$	20.74	3 \$	31.11	3 \$	31.11
Peluche caja grande	- \$	-	1 \$	14.26	1 \$	14.26
Arreglos florales pequeño	15 \$	106.45	70 \$	496.77	15 \$	106.45
Arreglos florales mediano	7 \$	124.19	35 \$	620.97	7 \$	124.19
Arreglos florales grande	3 \$	106.45	10 \$	354.84	1 \$	35.48
TOTAL	1,277	\$ 3,452.63	3,258	\$ 10,440.05	262	\$ 1,637.76

UTILIDAD	Septiembre		Octubre		Noviembre	
Centros de mesa pequeño	4	\$ 23.08	7	\$ 40.38	50	\$ 288.46
Centros de mesa medianos	2	\$ 34.62	6	\$ 103.85	50	\$ 865.38
Centros de mesa grandes	-	\$ -	3	\$ 103.85	30	\$ 1,038.46
Canastas individuales carton	75	\$ 75.00	2,000	\$ 2,000.00	3,000	\$ 3,000.00
Canastas individuales mimbre	60	\$ 96.00	1,000	\$ 1,600.00	1,500	\$ 2,400.00
Toldos (liberacion 300)	1	\$ 61.76	1	\$ 61.76	2	\$ 123.53
Toldos (liberacion 600)	1	\$ 102.94	1	\$ 102.94	1	\$ 102.94
Toldos (liberacion 1000)	-	\$ -	1	\$ 205.88	-	\$ -
Toldos (liberacion 1500)	-	\$ -	-	\$ -	1	\$ 267.65
Toldos (liberacion 2000)	-	\$ -	1	\$ 370.59	-	\$ -
Cajas (liberacion 300)	1	\$ 82.35	1	\$ 82.35	1	\$ 82.35
Cajas (liberacion 600)	1	\$ 123.53	-	\$ -	1	\$ 123.53
Cajas (liberacion 1000)	-	\$ -	1	\$ 205.88	-	\$ -
Cajas (liberacion 1500)	-	\$ -	-	\$ -	1	\$ 308.82
Cajas (liberacion 2000)	-	\$ -	1	\$ 411.76	1	\$ 411.76
Cajas Decorativas pequena	8	\$ 51.85	15	\$ 97.22	30	\$ 194.44
Cajas Decorativas mediana	3	\$ 38.89	6	\$ 77.78	10	\$ 129.63
Cajas Decorativas granda	1	\$ 20.74	3	\$ 62.22	5	\$ 103.70
Peluche caja pequena	5	\$ 38.89	7	\$ 54.44	15	\$ 116.67
Peluche caja mediana	2	\$ 20.74	5	\$ 51.85	10	\$ 103.70
Peluche caja grande	2	\$ 28.52	2	\$ 28.52	2	\$ 28.52
Arreglos florales pequeño	15	\$ 106.45	25	\$ 177.42	50	\$ 354.84
Arreglos florales mediano	7	\$ 124.19	10	\$ 177.42	20	\$ 354.84
Arreglos florales grande	1	\$ 35.48	5	\$ 177.42	5	\$ 177.42
TOTAL	189	\$ 1,065.04	3,101	\$ 6,193.55	4,785	\$ 10,576.66

UTILIDAD	Diciembre		Total	
Centros de mesa pequeño	70	\$ 403.85	471	\$ 2,717.31
Centros de mesa medianos	60	\$ 1,038.46	344	\$ 5,953.85
Centros de mesa grandes	50	\$ 1,730.77	296	\$ 10,246.15
Canastas individuales carton	2,500	\$ 2,500.00	18,675	\$ 18,675.00
Canastas individuales mimbre	1,200	\$ 1,920.00	11,660	\$ 18,656.00
Toldos (liberacion 300)	1	\$ 61.76	24	\$ 1,482.35
Toldos (liberacion 600)	1	\$ 102.94	16	\$ 1,647.06
Toldos (liberacion 1000)	2	\$ 411.76	15	\$ 3,088.24
Toldos (liberacion 1500)	1	\$ 267.65	9	\$ 2,408.82
Toldos (liberacion 2000)	1	\$ 370.59	8	\$ 2,964.71
Cajas (liberacion 300)	1	\$ 82.35	12	\$ 988.24
Cajas (liberacion 600)	1	\$ 123.53	12	\$ 1,482.35
Cajas (liberacion 1000)	2	\$ 411.76	8	\$ 1,647.06
Cajas (liberacion 1500)	1	\$ 308.82	11	\$ 3,397.06
Cajas (liberacion 2000)	1	\$ 411.76	5	\$ 2,058.82
Cajas Decorativas pequena	60	\$ 388.89	296	\$ 1,918.52
Cajas Decorativas mediana	25	\$ 324.07	128	\$ 1,659.26
Cajas Decorativas granda	15	\$ 311.11	48	\$ 995.56
Peluche caja pequena	50	\$ 388.89	124	\$ 964.44
Peluche caja mediana	30	\$ 311.11	78	\$ 808.89
Peluche caja grande	25	\$ 356.48	40	\$ 570.37
Arreglos florales pequeño	70	\$ 496.77	384	\$ 2,725.16
Arreglos florales mediano	50	\$ 887.10	194	\$ 3,441.94
Arreglos florales grande	20	\$ 709.68	70	\$ 2,483.87
TOTAL	4,237	\$ 14,320.12	32,928	\$ 92,981.02

UTILIDAD	2013	2014	2015	2016
Centros de mesa pequeño	\$ 3,586.85	\$ 4,653.12	\$ 5,949.40	\$ 7,513.79
Centros de mesa medianos	\$ 7,859.08	\$ 10,195.37	\$ 13,035.63	\$ 16,463.33
Centros de mesa grandes	\$ 13,524.92	\$ 17,545.51	\$ 22,433.41	\$ 28,332.24
Canastas individuales carton	\$ 25,061.85	\$ 32,951.66	\$ 42,602.84	\$ 54,311.43
Canastas individuales mimbre	\$ 25,036.35	\$ 32,918.14	\$ 42,559.49	\$ 54,256.17
Toldos (liberacion 300)	\$ 1,863.53	\$ 2,317.81	\$ 2,856.61	\$ 3,492.94
Toldos (liberacion 600)	\$ 2,070.59	\$ 2,575.34	\$ 3,174.01	\$ 3,881.04
Toldos (liberacion 1000)	\$ 3,882.35	\$ 4,828.76	\$ 5,951.27	\$ 7,276.96
Toldos (liberacion 1500)	\$ 3,028.24	\$ 3,766.44	\$ 4,641.99	\$ 5,676.03
Toldos (liberacion 2000)	\$ 3,727.06	\$ 4,635.61	\$ 5,713.22	\$ 6,985.88
Cajas (liberacion 300)	\$ 1,242.35	\$ 1,545.20	\$ 1,904.41	\$ 2,328.63
Cajas (liberacion 600)	\$ 1,863.53	\$ 2,317.81	\$ 2,856.61	\$ 3,492.94
Cajas (liberacion 1000)	\$ 2,070.59	\$ 2,575.34	\$ 3,174.01	\$ 3,881.04
Cajas (liberacion 1500)	\$ 4,270.59	\$ 5,311.64	\$ 6,546.39	\$ 8,004.65
Cajas (liberacion 2000)	\$ 2,588.24	\$ 3,219.18	\$ 3,967.51	\$ 4,851.30
Cajas Decorativas pequena	\$ 2,502.30	\$ 3,213.90	\$ 4,074.65	\$ 5,108.93
Cajas Decorativas mediana	\$ 2,164.15	\$ 2,779.59	\$ 3,524.03	\$ 4,418.53
Cajas Decorativas granda	\$ 1,298.49	\$ 1,667.75	\$ 2,114.42	\$ 2,651.12
Peluche caja pequena	\$ 1,257.91	\$ 1,615.64	\$ 2,048.34	\$ 2,568.27
Peluche caja mediana	\$ 1,055.02	\$ 1,355.05	\$ 1,717.96	\$ 2,154.04
Peluche caja grande	\$ 743.93	\$ 955.48	\$ 1,211.38	\$ 1,518.87
Arreglos florales pequeño	\$ 3,460.95	\$ 4,344.01	\$ 5,397.85	\$ 6,649.31
Arreglos florales mediano	\$ 4,371.26	\$ 5,486.57	\$ 6,817.59	\$ 8,398.21
Arreglos florales grande	\$ 3,154.52	\$ 3,959.38	\$ 4,919.91	\$ 6,060.57
TOTAL	\$ 121,684.63	\$ 156,734.31	\$ 199,192.93	\$ 250,276.22

Tabla 10: Proyección de Ventas

9.4. Balance General

	2012		2013	
	Valor	% participación	Valor	% participación
Activos	28,671.50	100%	32,806.28	100%
Activo Corrientes	12,671.50	44%	20,006.28	61%
Caja y Bancos	13,671.50	48%	23,006.28	70%
Inventario	2,000.00	7%	3,000.00	9%
Cuentas por Cobrar	-	0%	-	0%
Depreciación Acumulada	(3,000.00)		(6,000.00)	-18%
Activo No Corriente	16,000.00	56%	12,800.00	39%
Instalaciones, vehículos	15,000.00	52%	12,000.00	37%
Equipo	1,000.00	3%	800.00	2%
				0%
Pasivos	26,921.50	94%	22,154.27	68%
Pasivo Corriente	9,474.79	33%	7,654.74	23%
Deuda Bancaria Corto plazo	8,974.79	31%	7,204.74	22%
Cuentas por pagar	-	0%		0%
Cuentas por Pagar accionistas y/o relacion	500.00	2%	450.00	1%
Pasivo no Corriente	17,446.72	61%	14,499.54	44%
Deuda Bancaria a Largo Plazo	16,894.20	59%	13,394.50	41%
Provision de jubilacion patrimonial	552.52	2%	1,105.04	3%
				0%
Patrimonio	1,750.00	6%	10,652.00	32%
Capital Social	19,899.70	69%	5,246.57	16%
Reservas	1,632.26	6%	2,514.26	8%
Utilidad del Ejercicio	(19,781.96)	-69%	3,854.89	12%
Utilidades Retenidas	-	0%	2,891.17	9%
Dividendos 25%	-	0%	963.72	3%

	2014		2015	
	Valor	% participación	Valor	% participación
Activos	39,418.05	100%	50,008.53	100%
Activo Corrientes	29,818.05	76%	43,608.53	87%
Caja y Bancos	33,818.05	86%	50,608.53	101%
Inventario	5,000.00	13%	5,000.00	10%
Cuentas por Cobrar	-	0%	-	0%
Depreciación Acumulada	(9,000.00)	-23%	(12,000.00)	
Activo No Corriente	9,600.00	24%	6,400.00	13%
Instalaciones, vehículos	9,000.00	23%	6,000.00	12%
Equipo	600.00	2%	400.00	1%
		0%		
Pasivos	16,559.06	42%	10,083.96	20%
Pasivo Corriente	5,450.55	14%	2,866.62	6%
Deuda Bancaria Corto plazo	5,150.55	13%	2,766.62	6%
Cuentas por pagar		0%		0%
Cuentas por Pagar accionistas y/o relacion	300.00	1%	100.00	0%
Pasivo no Corriente	11,108.51	28%	7,217.34	14%
Deuda Bancaria a Largo Plazo	9,450.95	24%	5,007.26	10%
Provision de jubilacion patrimonial	1,657.56	4%	2,210.08	4%
		0%		
Patrimonio	22,858.99	58%	39,924.57	80%
Capital Social	2,891.17	7%	2,891.17	6%
Reservas	3,396.26	9%	4,278.26	9%
Utilidad del Ejercicio	22,095.42	56%	43,673.52	87%
Utilidades Retenidas	16,571.56	42%	32,755.14	65%
Dividendos 25%	5,523.85	14%	10,918.38	22%

	2016	
	Valor	% participación
Activos	67,348.75	100%
Activo Corrientes	64,148.75	95%
Caja y Bancos	73,148.75	109%
Inventario	6,000.00	9%
Cuentas por Cobrar	-	0%
Depreciación Acumulada	(15,000.00)	-22%
Activo No Corriente	3,200.00	5%
Instalaciones, vehículos	3,000.00	4%
Equipo	200.00	0%
		0%
Pasivos	3,315.12	5%
Pasivo Corriente	-	0%
Deuda Bancaria Corto plazo	-	0%
Cuentas por pagar		0%
Cuentas por Pagar accionistas y/o relacion		0%
Pasivo no Corriente	3,315.12	5%
Deuda Bancaria a Largo Plazo	-	0%
Provision de jubilacion patrimonial	3,315.12	5%
		0%
Patrimonio	63,833.63	95%
Capital Social	5,755.14	9%
Reservas	5,160.26	8%
Utilidad del Ejercicio	70,557.64	105%
Utilidades Retenidas	52,918.23	79%
Dividendos 25%	17,639.41	26%

Tabla 11: Balance General a 5 años

9.5.Estado de pérdidas y ganancias

		2012			
	AÑO 0	Enero	Febrero	Marzo	Abril
Ventas		\$ 18,520.00	\$ 61,165.00	\$ 43,145.00	\$ 30,805.00
Costo ventas		\$ 13,220.45	\$ 46,973.97	\$ 33,266.02	\$ 33,266.02
UTILIDAD BRUTA		\$ 5,299.55	\$ 14,191.03	\$ 9,878.98	\$ (2,461.02)
Gastos fijos		\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81
Gastos Variables		\$ 1,589.50	\$ 3,725.68	\$ 2,828.65	\$ 2,215.67
UAI		\$ (2,724.76)	\$ 4,030.54	\$ 615.51	\$ (11,111.50)
Impuestos		\$ (653.94)	\$ 967.33	\$ 147.72	\$ (2,666.76)
Intereses		\$ 331.08	\$ 327.15	\$ 323.17	\$ 319.16
UN		\$ (2,401.89)	\$ 2,736.06	\$ 144.62	\$ (8,763.90)
Inversiones	\$ (54,899.70)				
Capital de trabajo	(3,196.71)				
FLUJO NETO	\$ (58,096.41)	\$ (2,401.89)	\$ 2,736.06	\$ 144.62	\$ (8,763.90)

		Mayo	Junio	Julio	Agosto
Ventas		\$ 30,755.00	\$ 13,145.00	\$ 38,210.00	\$ 5,275.00
Costo ventas		\$ 22,501.46	\$ 9,692.37	\$ 27,769.95	\$ 3,637.24
UTILIDAD BRUTA		\$ 8,253.54	\$ 3,452.63	\$ 10,440.05	\$ 1,637.76
Gastos fijos		\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81
Gastos Variables		\$ 2,217.23	\$ 1,340.83	\$ 2,598.23	\$ 955.67
UAI		\$ (398.49)	\$ (4,323.01)	\$ 1,407.00	\$ (5,752.73)
Impuestos		\$ (95.64)	\$ (1,037.52)	\$ 337.68	\$ (1,380.66)
Intereses		\$ 315.10	\$ 310.99	\$ 306.84	\$ 302.65
UN		\$ (617.95)	\$ (3,596.48)	\$ 762.48	\$ (4,674.73)
Inversiones					
Capital de trabajo					
FLUJO NETO	\$ (617.95)	\$ (3,596.48)	\$ 762.48	\$ (4,674.73)	

	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas	\$ 3,525.00	\$ 25,510.00	\$ 45,060.00	\$ 55,975.00	\$ 371,090.00
Costo ventas	\$ 2,459.96	\$ 19,316.45	\$ 34,483.34	\$ 41,654.88	\$ 288,242.12
UTILIDAD BRUTA	\$ 1,065.04	\$ 6,193.55	\$ 10,576.66	\$ 14,320.12	\$ 82,847.88
Gastos fijos	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 6,434.81	\$ 77,217.76
Gastos Variables	\$ 872.41	\$ 1,975.95	\$ 2,957.79	\$ 3,507.92	\$ 26,785.52
					\$ 104,003.28
UAI	\$ (6,242.19)	\$ (2,217.22)	\$ 1,184.06	\$ 4,377.39	\$ (21,155.39)
Impuestos	\$ (1,498.13)	\$ (532.13)	\$ 284.17	\$ 1,050.57	\$ (5,077.29)
Intereses	\$ 298.41	\$ 294.12	\$ 289.79	\$ 285.41	\$ 3,703.86
UN	\$ (5,042.47)	\$ (1,979.21)	\$ 610.10	\$ 3,041.41	\$ (19,781.96)
Inversiones					
Capital de trabajo					(9,154.83)
FLUJO NETO	\$ (5,042.47)	\$ (1,979.21)	\$ 610.10	\$ 3,041.41	\$ (28,936.78)

	2013	2014	2015	2016
Ventas	\$ 449,018.90	\$ 538,822.68	\$ 642,097.03	\$ 760,638.02
Costo ventas	\$ 327,334.27	\$ 382,088.37	\$ 442,904.10	\$ 510,361.80
UTILIDAD BRUTA	\$ 121,684.63	\$ 156,734.31	\$ 199,192.93	\$ 250,276.22
Gastos fijos	\$ 81,078.65	\$ 87,564.94	\$ 96,321.43	\$ 105,953.57
Gastos Variables	\$ 26,230.95	\$ 31,023.53	\$ 36,595.49	\$ 42,971.60
	\$ 107,309.59	\$ 118,588.47	\$ 132,916.92	\$ 148,925.18
UAI	\$ 14,375.04	\$ 38,145.84	\$ 66,276.01	\$ 101,351.04
Impuestos	\$ 3,450.01	\$ 9,155.00	\$ 15,906.24	\$ 24,324.25
Intereses	\$ 3,065.13	\$ 2,337.14	\$ 1,507.25	\$ 561.00
UN	\$ 7,859.90	\$ 26,653.70	\$ 48,862.51	\$ 76,465.79
Inversiones				\$ 54,899.70
Capital de trabajo	(12,015.96)	(16,374.41)	(23,406.84)	64,148.75
FLUJO NETO	\$ (4,156.06)	\$ 10,279.29	\$ 25,455.67	\$ 195,514.24

Tabla 12: Estado de pérdidas y ganancias a 5 años

9.6.VAN y TIR

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO NETO	\$ (58,096.41)	\$ (28,936.78)	\$ (4,156.06)	\$ 10,279.29	\$ 25,455.67	\$ 195,514.24
VAN	\$ 36,876.49					
TIR	23.57%					

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Presente por Años	-\$25,383.14	-\$3,197.95	\$6,938.23	\$15,071.80	\$101,543.97

Tabla 13: VAN y TIR del proyecto

10. Manual de Ventas

El éxito de un proyecto esta directamente relacionado con una buena formación estructural de cada uno de los departamentos que permiten el funcionamiento pleno del negocio. Para el proyecto Alas S.A uno de los departamentos esenciales para su operación eficiente es el departamento de ventas, por no solo brindara el flujo financiero necesario de sustento, si no también por que su asesoría el departamento podrá medir las percepciones del mercado, medir calidad de atención, presentar los valores empresariales y por ende generar una identidad comercial al ser el vinculo entre la empresa y el cliente. Por ende, la consecución de un Manual de Ventas es esencial para el giro del negocio al guiar a los asesores del departamento de manera adecuada según técnicas comerciales probadas.

10.1 Tipos de Ventas

En el caso del proyecto Alas S.A el primer paso es la identificación del tipo de ventas que se pueden generar en dentro del giro del negocio, en base a las pretensiones del proyecto preveen los siguientes:

Ventas en establecimiento comercial

Para el proyecto Alas S.A, las ventas de establecimiento comercial corresponderán a las asesorías comerciales de manera directa entre los asesores comerciales y los clientes dentro de la plaza donde el proyecto se desarrollara.

Ventas de autoservicio y merchandising

Dentro de las proyección del Proyecto Alas S.A se encuentra previsto utilizar herramientas tecnológicas que recojan directamente pedidos por medio de una estantería en línea, y pagarlos de manera directa de manera practica y atractiva. Adicionalmente esta opción tendrá la posibilidad de contacto para seguir con los valores de la empresa de brindar servicio personalizado.

Ventas corporativas

Entre las proyecciones más representativas para el giro del negocio de ALAS S.A se encuentra la comercialización corporativas que se realicen a manera directa o a su vez mediante alianzas comerciales para empresas relacionadas que puedan necesitar del producto o servicio de manera complementaria.

Ventas a domicilio

El proyecto Alas S.A tiene previsto brindar asesoría personalizada con visitas programadas para clientes que hayan realizado un contacto previo.

Ventas multinivel

El proyecto Alas S.A cuenta con la proyección de expandir sus ventas a nivel nacional con la generación de una red de subdistribuidores quienes deberán regirse a los parámetros de funcionamiento y manejo de valores empresariales. El aspecto importante de este tipo de ventas multinivel es que independientemente a las ventas de la red esta siempre deberá contar con un stock para poder ofertar el producto.

10.2 Fases del proceso de venta

Con el conocimiento del tipo de ventas que el proyecto Alas S.A realizara, el siguiente paso es el establecer las fases del proceso de ventas con el cal los asesores se deben guiar para brindar la mejor asesoría posible.

10.2.1 Fase previa

El proyecto Alas S.A generara una fase previa a la asesoría de los asesores con el cliente. Esta fase esta directamente relacionada con la capacidad operativa del departamento y personificada a cada asesor donde se deberán establecer parámetros como los siguientes:

La planificación de ventas

Contiene tres elementos esenciales:

- a. Fijación de objetivos y prioridades
- b. Desarrollo de programación de tareas
- c. Elaboración de presupuestos

a. Fijación de objetivos y prioridades

Dentro de la fijación de objetivos y prioridades el proyecto Alas S.A ha establecido criterios de decisión que generen ‘preferencias’ tanto para el negocio como para el asesor estableciendo de manera conjunta los pesos cuantitativos de cada una de las opciones generadas en base a las necesidades internas.

Para ello la recomendación estructural debe seguir las siguientes sugerencias:

- Formulación de objetivos y prioridades de manera cuantitativa
- Formulación de objetivos y prioridades de manera clara y concisa
- Los objetivos y prioridades deben ser reales y factibles de acuerdo a los medios factibles
- Tanto objetivos y prioridades deben ser consientes y deben tener subdivisiones de principales y secundarias
- Deben ser fijados en un tiempo concreto o especifico

Se elaboro el siguiente formato guía para que el proyecto Alas S.A

Los elementos esenciales con los que deben contar los presupuestos son:

- Descripción base de los objetivos por alcanzar
- Valores globales de ventas que se deben alcanzar
- Por lo menos tres opciones de simulaciones que permita la obtención del presupuesto
- Comparación de presupuesto con el cumplimiento realizado
- Evaluación de efectividad

10.2.2 Fase de asesoría

Desde de un punto de vista personal, las fases de una asesoría están regidas por el cambio y la habilidad de respuesta al mismo. Por la misma individualidad de cada persona, muestra que cada cliente es distinto y por lo tanto este estará influenciado de manera distinta por factores externos.

Es por esto que las fases que se deben seguir para realizar una asesoría efectiva serían:

Primero, es esencial que todo el personal de ventas realice un proceso de capacitación o preparación. Esta etapa consiste en concientizarse acerca de los valores de la empresa, características y cualidades del producto y servicio, y por último de una capacitación del mercado con todos los competidores directos como indirectos.

Como muy bien lo describe Rodríguez Valencia “la capacitación de personal es un proceso que se relaciona con el mejoramiento y el crecimiento de las aptitudes de los individuos y de los grupos que conforman la organización”. Es de vital importancia incluso psicológica como

lo menciona Elena Rubio ya que el conocimiento le brindara confianza a nivel personal como social al asesor, motivándolo y generando confianza de autorrealización.

Una segunda fase de asesoría, esta relacionada directamente con el manejo de recopilado por de ‘inteligencia personal’ de Goleman. Que en simples palabras consiste en la habilidad para manejar emociones de acuerdo a lo que nuestro cliente requiere. En si el manejo de presentarse de manera positiva influenciara de gran manera en las fases de asesoría generando una relación de emociones positivas a la atención.

La tercera fase corresponde a la presentación. Donde el principal reconocimiento vendrá cuando se cree una relación con el cliente. Para el proyecto Alas S.A se recomienda la utilización del siguiente esquema de presentación en base a García Luis:

- Presentación personal del asesor (nombre y posición)
- Presentación de la empresa (nombre y actividad que se dedica)
- Exposición de nuestros motivos
- Utilización de materiales de soporte demostrativo de características y cualidades
- Utilización de un lenguaje breve, claro, seguro y persuasivo
- También se debe identificar las necesidades (preguntas adecuadas)
- Mantener un grado de comprensión activa
- Se debe resumir la presentación para poder definir el producto adecuado y el servicio requerido.

Posteriormente, se encuentra la fase de argumentación. En la argumentación el principal elemento es la exposición de todo material que demuestre las características positivas, ventajas

y beneficios de nuestros productos y servicios. Adicionalmente es importante que se tenga a la mano un comparativo de todas las desventajas y amanezcas de nuestros competidores y factores externos.

Adicionalmente, en base a las Técnicas de Ventas establecidas por el Equipo Vértice existen los siguientes tipos de argumentación:

- Argumentación objetiva (se limita a describir las características del producto)
- Argumentación dinámica (se asocia el interés a los elementos de valor del producto o servicio)
- Argumentación de utilidad (se exponen los elementos prácticos se atraen al cliente)

En cuanto a las consideraciones primordiales que Alas S.A deberán tener encuentra en sus exposiciones serian:

- Utilizar el tipo de argumento que se asocie a la negociación
- Tener un lenguaje claro y comprensible
- Interconectar los argumentos con los valores requeridos
- De preferencia utilizar argumentos que tengan respaldados y demostraciones reales
- Mantener un orden lógico y ordenado de los argumentos
- Por ultimo y mas importante, ser siempre sinceros y evitar exageraciones

Debido a que toda negociación es un proceso entre ceder beneficios hasta alcanzar un punto de llegar a un acuerdo equilibrado la quinta fase correspondería al manejo de dificultades. Para

ello se deben resolver las diferencias al ceder de parte y parte. Los elementos que deben ser tomados en cuenta como herramientas para resolver dificultades son:

- Dar tiempo a la negociación para formular opciones
- Buscar un moderador que intervenga que puede ser parte del equipo de ventas o por parte del cliente y se planteen mas opciones
- Al final se debe plantear un resumen que dicte todas las partes de los acuerdos establecidos.

Por ultimo, se encuentra la fase del cierre de venta. Para todo negocio es la parte mas representativa del proceso de ventas y es también la fase por en la que el proceso se corta si no se la sabe manejar.

Para el proyecto Alas S.A esta fase podría verse en dificultades por factores apegados al equipo asesor. Es por esto que las recomendaciones que se mantendrán dentro del manual de ventas serán las siguientes:

- Reconocimiento del Miedo a rechazo. Donde en si el asesor debe estar consiente que existe siempre la posibilidad de que el negocio no se de y lo mas importante es saber sobrellevar estas situaciones.
- La falta de preparación que deje al cliente con dudas
- La pobre planificación de actividades
- Falencias en las aptitudes de comunicación
- No saber escuchar y recoger datos importantes para el cliente
- Pasar a ejercer presión en el cliente

- Falta de entusiasmo en la asesoría

Según las Técnicas de Ventas del Equipo vértice las técnicas recomendadas para distintos tipos de cierre son:

La técnica de contrapeso, que consta de elaborar un resumen de todas las ventajas y beneficios del producto y servicio que se compare a las debilidades.

La técnica del elemento sorpresa, que consta de sacar una ventaja que se estaba guardando hasta el final para convencer definitivamente al cliente en base de un argumento nuevo y llamativo.

Técnica de prueba, que consta en regalar o ofrecerle al cliente una muestra del producto y servicio para su convencimiento y vivencia

La Técnica de última oportunidad, donde se le ofrece una oferta única al cliente donde la decisión es en un plazo corto

Por ultimo la Técnica de objeción, donde se pasan por alto todas las objeciones y se pregunta de manera inteligente por el cierre del negocio.

10.3 Proceso adecuado de manejo de información

El proyecto Alas S.A va a requerir de llevar ciertos procesos de manejo de información para poder siempre dar una imagen de calidad de servicio.

Para ello es de suma importancia mantener un formato o estructura de exposición de información que genere identificación e identidad al momento de brindar una asesoría.

Los diferentes tipos de formatos o estructuras recomendadas para el proyecto son:

En teléfono

1. Saludo e identificación
2. Mensaje para llamar la atención
3. Exposición del producto
4. Resolución de inquietudes y obtención de datos de valor para el cliente
5. Asociación de cualidades que vuele la imaginación del cliente
6. Términos de negociación
7. Conseguir el cierre de la venta o la obtención de nueva fecha para continuar la negociación
8. Es siempre importante realizar un resumen de la conversación
9. Finalmente, es esencial recordar tanto los datos del cliente como los datos del asesor para mantener el contacto.

Debido a que una venta en el teléfono consistirá en gran medida por percepciones es de vital importancia tener un adecuado manejo de entonación de voz que además de llamar la atención del cliente le de una imagen de asesoría positiva.

Es también recomendable que para cada llamada, se prepare o se tenga al alcance la información que de respaldo a la comunicación, tener la agenda de actividades actualizada y

sobre todo siempre preguntar si la llamada es oportuna o se prefiere que se la realice en otro momento.

El correo electrónico o mailing

A pesar que el índice de respuesta por medio de correo electrónico es bajo, este medio ha ido sustituyendo en importancia para cierto segmento en facilidad de comunicación y sobre todo a manera de tener un respaldo del proceso de manera física. Adicionalmente, el mailing permite llegar de manera mas rápida a extensiones geográficas que no se podrían cubrir por medio de visitas de una manera eficiente en cuanto a tiempos de respuesta.

La estructura recomendada de formato para mailing seria:

1. Saludo e identificación
2. Identificación del cliente
3. Breve presentación de la empresa
4. Frases, expresiones que despierten la curiosidad del cliente por el producto y servicio a ofertar
5. Mensajes de hincapié en aspectos de interés para el cliente
6. Utilización de lenguaje simple y formal que lleve a una decisión o acción
7. Brindar pruebas demostrativas de convencimiento
8. Adjuntar recursos de respaldo que permitan al cliente informarse como videos, artículos, fotografías, etc.
9. Se debe incluir una invitación al cliente a tomar una acción

10. Todo el contexto debe estar expresada de manera clara, con aspectos positivos y sobre todo manera personaliza para dar valor de reconocimiento a cada cliente
11. Debe contar con un mensaje para resolver cualquier tipo de inquietud o para proporcionar información adicional.
12. Debe contar con todos los datos del asesor de contacto para que se realice un acercamiento de otro medio si es que el cliente lo necesitaría
13. Siempre se debe confirmar la recepción de la información

Boca a boca con el cliente

Cada individuo es distinto por lo que la estructura para poder guiar al cliente de manera adecuada generalmente se adaptara según los valor y necesidades que tenga el cliente.

Desde el punto de vista persona los únicos procesos que pueden determinarse como fijas en cuento a la estructura de negociación se podría decir que son el saludo, la presentación , el resumen de lo acordado y la despedida con la confirmación de datos.

Se podría decir que la estructura recomendada para una negociación de boca a boca con el cliente seria:

1. Saludo y presentación
2. Formulación de preguntas para recoger datos de valor para el cliente
3. Según los datos recogidos se puede
 - a. Presentar la empresa
 - b. Exponer el producto
 - c. Resolver dudas e inquietudes

- d. Ir al proceso de negociación (Es siempre recomendado que el precio se lo realice después de por lo menos una presentación)
 - e. Presentar respaldos y herramientas de soporte
4. Realizar un resumen del avance o acuerdo llegado
 5. Reconfirmar datos y entregar los datos para que el cliente también se pueda comunicar con nosotros

Durante todo este proceso se deberá manejar un lenguaje simple, formal, que lleve a una decisión o acción. Todo mensaje como lenguaje físico debe ser claro y con actitudes positivas. Se recomienda siempre preguntar si existen dudas después de cada fase del proceso.

Material de soporte publicitario

Debido a que el proyecto Alas S.A contara con una variedad extensa de productos y servicios el material de soporte deberá contar con un formato que muestre consistencia de estructura en cuento a manejo de imagen para generar una identidad.

Los elementos estructurales esenciales serian:

1. Breve información de la empresa
2. Información del producto en referencia
3. Según el caso deberá contar con el propósito de la información
4. Debe siempre tener un contexto positivo
5. Debe mantener un lenguaje adecuado
6. Siempre contar con datos de contacto

10.4 Política de Postventa

Dentro de los valores identidad que quiere alcanzar el proyecto Alas S.A esta el lograr una relación a largo plazo con los clientes. Por lo que el departamento de Ventas comprometido a llevar un manejo de postventa para no solo mantener una base actualizada de los clientes sino para generar como se refiere Abascal “los niveles de satisfacción esperados por los clientes que los lleve a la lealtad con la marca”, generando de esta manera una conexión a largo plazo de manera comercial.

En si la importancia de mantener un contacto permanente con los clientes es llegar a formar una relación de fidelidad y de referencia comercial que además produce ventajas como las mencionadas por Francisco Abascal:

- Menos acciones infructuosas
- Clientes que realizan compras mas a menudo
- La empresa logra mas altos niveles de preciso
- Los costos de operación mas bajos (en búsqueda de clientes)
- Reducciones de costos de marketing
- Sistema de evolución constante de servicio

En el proyecto Alas S.A, las formas de mantener un sistema de postventa constara de:

- Mantener una base actualizada de datos de contacto del cliente

- Preocuparse de la situación del evento durante la negociación y después de la negociación
- Comunicación para recibir comentarios del servicio
- Mantener contacto durante las fechas especiales como navidad, cumpleaños, San Valentín, día de la madre, fechas religiosas donde los productos y servicios puedan representar una alternativa para los clientes.
- Enviar pequeños detalles en las fechas especiales.

Bibliografía

Almeida, N. Bustamante, M. Contreras, D. Vergara, S. (2012). Proyecto Alas. USFQ. Quito, Ecuador.

Abascal Rojas (). Consumidor, clientela y distribución para la economía del futuro. ESIC Editorial. Madrid, España. pp.54-90.

Andean Butterflies Organization. (s.f.). Recuperado el 09 de Septiembre de 2012, desde Ecuador butterflies: http://www.andeanbutterflies.org/ecuador_sp.html

Asociacion ecuatoriana de software (aesoft) Estudio de Mercado del Sector de Software y Hardware en Ecuador. Septiembre 2011

Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (s.f.). Recuperado el 17 de Septiembre de 2012, desde www.biess.fin.ec

Butterflies of Ecuador. (s.f.). Recuperado el 05 de Septiembre de 2012, de Research Butterflies desde <http://www.butterfliesofecuador.com/intro.html#purpose>

Conservación y Biodiversidad. (s.f.). Recuperado el 15 de Septiembre de 2012, de Especies Ecuador desde http://www.cti.espol.edu.ec/maestros/Proyectos_ATEES/copol/ecuador.htm

Cómo crear un plan de e-mailing? . (Mayo de 2011). Recuperado el 20 de Noviembre de 2012, de Blog de Eduardo: <http://eduardoarea.blogspot.com/2011/03/como-crear-un-plan-de-e-marketing.html#.ULwIP4P8K5K>

Crecimiento del PIB, El financiero digital. Recuperado el 29 de Septiembre del 2012 desde
: http://www.elfinanciero.com/economia/tema_05_2012/economia_01_2012.pdf

Datos Económicos Ecuador 2012, Banco Central del Ecuador. Recuperado el 29 de
Septiembre del 2012 desde: <http://www.bce.fin.ec/>

Ecuador es 8vo. en E-commerce en LA. (06 de Julio de 2012). Recuperado el 20 de
Noviembre de 2012, de Diario El Hoy: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-es-octavo-en-e-commerce-en-america-latina-554434.html>

Garcia Bobadilla, L. (2011). + Ventas. Cuarta Edición. ESIC Editorial. Madrid, España. pp. 78-
110

Georgetown University . (s.f.). Recuperado el 15 de Septiembre de 2012, de Ecuador Press,
desde <http://pdba.georgetown.edu/Executive/Ecuador/pres.html>

Gobierno Imbabura. (s.f.). Recuperado el 11 de Septiembre de 2012, de Gestión Ambiental
que garantiza la mejora de la calidad de vida desde
http://www.imbabura.gob.ec/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=20&Itemid=127

InfoAnimales. (s.f.). Recuperado el 11 de Septiembre de 2012, de Información General
Mariposas: <http://www.infoanimales.com/informacion-sobre-las-mariposas>

ICT and Economics growth, OECD. (Noviembre de 2010). Publicación IDEA Ecuador
competitivo Deloitte. Recuperad el 12 Septiembre del 2012 desde
<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=357789>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2011). Reporte anual de estadísticas sobre tecnologías de la información y Comunicaciones (TIC'S) 2011) Recuperado el 15 Septiembre del 2012 desde: http://www.inec.gob.ec/sitio_tics/presentacion.pdf

Marketing Online. (Noviembre de 2009). Recuperado el 25 de Noviembre de 2012, de Pedro Gonzalez:

http://admincomercial.files.wordpress.com/2011/05/marketingonline_pymes.pdf

Proambienter. (s.f.). Recuperado el 11 de Septiembre de 2012, de Mariposas desde http://www.proambientep.org/semillas/temas_educativos/mariposas/

Qué estrategias de Marketing aplicar al comercio electrónico? . (2011). Recuperado el 20 de Noviembre de 2012, de <http://juanmenesesnohales.com/2012/05/03/que-estrategias-de-marketing-aplicar-al-comercio-electronico/>

Rodriguez Valencia, J. (2007). Administracion moderna de personal. Septima Edicion. Cengage Learning. D.F, Mexico. pp 252-275

Rubio Navarro,E. (2007). El vendedor excelente. Manual de tecnicas de ventas para el éxito. Paisos Empresa. Barcelona, España. pp 19-48

Web Novia. (s.f.). Recuperado el 14 de Septiembre de 2012, de Libera Mariposas el día de tu boda: <http://www.webdelanovia.com/recepcion/libera-mariposas-el-dia-de-tu-boda>

7 Pasos para desarrollar plan de marketing en redes sociales. (18 de Mayo de 2012). Recuperado el 20 de Noviembre de 2012, de PuroMarketing: <http://www.puromarketing.com/13/13110/pasos-para-desarrollar-plan-marketing-redes-sociales-para-empresa.html>

(s.f.). Recuperado el 15 de Septiembre de 2012, de Mariposas del Ecuador:

<http://www.sfelipeneri.edu.ec/mariposasdeecuador/espprinc.html>

Anexos

Anexo 1: Formato único de registro de signos distintivos.



INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL IEPI FORMATO UNICO DE REGISTRO DE SIGNOS DISTINTIVOS

(1) Nº. de Solicitud		(2) Fecha de Presentación	
(3) Denominación del Signo			
(4) Naturaleza del signo		(5) Tipo de signo	
Denominativo	<input type="checkbox"/>	Marca de Producto	<input type="checkbox"/>
Figurativo	<input type="checkbox"/>	Marca de Servicios	<input type="checkbox"/>
Mixto	<input type="checkbox"/>	Nombre Comercial	<input type="checkbox"/>
Tridimensional	<input type="checkbox"/>	Lema Comercial	<input type="checkbox"/>
Sonoro	<input type="checkbox"/>	Indica Geog/denominación origen	<input type="checkbox"/>
Olfativo	<input type="checkbox"/>	Apariencia Distintiva	<input type="checkbox"/>
Táctil	<input type="checkbox"/>	Marca Colectiva	<input type="checkbox"/>
		Marca de Certificación	<input type="checkbox"/>
		Rótulo Enseña	<input type="checkbox"/>
(6) Identificación del(os) solicitante(s)			
Nombre(s):			
Dirección:			
Ciudad:		E-mail:	
Teléfonos:		Fax:	
Nacionalidad del Signo:			
Nacionalidad del Solicitante:			
(7) Quien(es) actúa(n) a través de			
Representante	<input type="checkbox"/>	O	Apoderado <input type="checkbox"/>
Nombre:			
Dirección:			
Teléfono:		E-mail:	
Registro de poder Nº:		Fax:	
(8) Interés real para oposición Andina Art.- 147 - Decisión 486 CAN (llenar solo de ser el caso)			
Esta solicitud se presenta para acreditar el interés real en el Expediente Nº.			
(9) E espacio reservado para la reproducción del signo mixto o figurativo (*)		(10) Descripción clara y completa del signo	

11				
12		Clasificación Internacional N°.		
13 Signo que acompaña al lema comercial				
Denominación				
Registro N°		Año h		Vigente hasta
Solicitud N°		Fecha y Año		
Clase Internacional de la solicitud o registro al que acompaña al lema comercial				
14 Prioridad				
Solicitud N°:		Fecha:	/ /	País:
15 Abogado patrocinador				
Nombre:				
Casillero IEPI:		Quito	Guayaquil	Cuenca Casillero Judicial:
16 Anexos				
<input type="checkbox"/> Comprobante pago tasa N° _____ <input type="checkbox"/> 6 etiquetas en papel adhesivo 5x5 c. m. <input type="checkbox"/> Copia cédula ciudadanía para personas naturales <input type="checkbox"/> Copia de la primera solicitud si se reivindica prioridad <input type="checkbox"/> Poder <input type="checkbox"/> Nombramiento de representante legal <input type="checkbox"/> Reglamento de uso, (marcas de certificación, colectivas) <input type="checkbox"/> Designación de zona geográfica, (indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Reseña de calidades, reputación y características de los productos (indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Documento en el que se demuestre el legítimo interés, (indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Copia de estatutos de solicitante, (marcas colectivas, certificación, indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Lista de integrantes, (marcas colectivas o de certificación)				
17		18		
		Abogado patrocinador		
Firma Solicitante (s)		Matrícula:		
		E-mail:		

Los campos en los que se usen fechas, deberán especificarse en dd/mm/aaaa

Formato único, PROHIBIDA SU ALTERACIÓN O MODIFICACIÓN

En caso de alterarse o modificarse este FORMATO, no se aceptará a trámite la solicitud

El presente formulario debe ser llenado a máquina de escribir o computadora, no se recibirán peticiones elaboradas a m